

image not found or type unknown



В самом общем виде коммерческая деятельность любой фирмы может быть представлена как процесс преобразования некоторого набора исходных ресурсов в конечный результат. Исходным моментом производственной деятельности является обеспечение ресурсами в оптимальном сочетании (пропорциях), поскольку естественным представляется предположение, что в основу деления ресурсов положен принцип их невзаимозаменяемости. Обобщенное описание такого процесса требует использования стоимостных оценок всех элементов, используемых в этом процессе.

Каждый ресурс выполняет роль фактора производства (элемента производственного процесса). При таком подходе вполне естественным является и выделение в составе ресурсов трех основных их видов, трех факторов производства: живого труда, средств труда и предметов труда, поскольку и по натурально-вещественному составу, по функциональной роли в технологических процессах различия между ними очевидны.

живой труд

средства труда

предметы труда

Живой труд - персонал фирмы (кто осуществляет процесс преобразования). Характеристики - профессиональный состав, квалификация, компетенции. К ресурсам живого труда, которыми располагает фирма, относится ее персонал, рабочая сила, определяемая как способность человека к труду. Рабочая сила в процессе производства потребляется в форме затрат живого труда, измеряемых рабочим временем, как естественной мерой целенаправленной деятельности работников. Собственник фирмы, использующий наемный персонал, сталкивается с тем, что рабочая сила на рынке труда представляет собой специфический товар, обладающий стоимостью, что и позволяет, в конечном счете, выразить объем затраченного труда в стоимостной оценке. Вместе с тем интересы предпринимателя требуют достаточно подробной и разносторонней информации об общем объеме имеющихся ресурсов рабочей силы, ее качественных характеристиках (профессиональном составе, квалификации и др.) и специфике

формирования трудовых затрат. В результате в системе показателей, характеризующих условия и результаты деятельности фирмы, возникает самостоятельная подсистема, характеризующая наличие и использование персонала организации.

Средства труда - материальные и нематериальные активы (чем, с помощью чего осуществляется процесс преобразования), используются многократно в процессе производства, сохраняя свою натурально-вещественную форму. В стоимостной оценке представляют собой основные фонды организации. Характеристики - функциональные параметры, новизна, степень изношенности. Ресурсы средств труда, которыми располагает фирма, являются с точки зрения их стоимостной оценки ее основным капиталом, а с точки зрения их натурально-вещественного состава являются совокупностью разнообразных основных производственных фондов. Информационная подсистема, характеризующая наличие средств труда, должна содержать показатели, отображающие их наличие, состав по видам (источники происхождения, функциональное назначение и т.п.), техническое состояние (степень износа или годности) и, наконец, роль в формировании затрат производства. Особенностью средств труда является их функционирование в течение нескольких производственных циклов. Именно поэтому средства труда переносят свою стоимость на продукт по частям по мере износа и в издержки производства одного производственного цикла входят только по соответствующей доле своего износа, определяемого в денежном выражении соответствующей суммой амортизационных отчислений.

Предметы труда - оборотные активы (из чего производится продукция), потребляются в каждом производственном цикле, обеспечивающие бесперебойный ход процессов производства и продажи. В стоимостной оценке представляют собой оборотные средства организации. Характеристики - натурально-вещественный состав, характеристики эффективности потребления и т.п. Ресурсы предметов труда фирмы - это необходимые для нормального хода производственных процессов запасы сырья, материалов, топлива и иных материальных ресурсов, включая полуфабрикаты, комплектующие изделия и запасы товаров, обеспечивающие бесперебойный ход процессов реализации. В стоимостной оценке ресурсы предметов труда образуют важнейшую часть оборотного капитала фирмы, в который кроме них входят средства в расчетах, свободные денежные средства и некоторые другие виды финансовых активов. Система показателей, характеризующая наличие и использование предметов труда, должна включать данные, характеризующие их натурально-вещественный состав, наличие,

поступление и расход в процессе производства, характеристики эффективности их потребления и др., позволяющие определить вклад предметов труда в формирование общей величины издержек фирмы.

Совокупность технологических процессов (формализованной последовательности преобразования предмета труда в готовую продукцию с помощью средств труда и труда) обуславливает использование тех или иных ресурсов на производство конечного товара (услуги). В рамках совокупности технологических процессов производства издержки, связанные с использованием факторов производства (живого труда, средств и предметов труда), трансформируются не только в общую сумму издержек, но и в стоимость произведенного продукта, которая должна превышать общую сумму издержек, в размерах, по крайней мере удовлетворяющих интересы собственника. Если стоимость произведенного продукта не удовлетворяет этому основному условию, собственник не станет финансировать производство и примет меры к перемещению своего капитала в другую, более для него выгодную сферу деятельности.

Использование ресурсов, связанных с производством и продажей продукции, экономически отражается в затратах (себестоимости продукции) которые в свою очередь формируют стоимость продукции (цену).

Окончательный финансовый результат производства и обращения выясняется в момент реализации продукции, когда полученная выручка от реализации сопоставляется с себестоимостью продукции. Положительная разность между выручкой (доходом от деятельности) и себестоимостью реализованной продукции (затратами деятельности) называется прибылью.

Экономико-технологическая модель производства отражает связи между ресурсами, затратами и результатами, а также процессы распределения конечного результата по отдельным направлениям. (рис. 1)

Рис. 1. Экономико-технологическая модель производственного процесса

## 2. Натурально-вещественные и стоимостные результаты производства

### 2.1 Понятие продукции

Результатом производственной деятельности коммерческой организации является ее продукция, которая может быть представлена в виде продукта или услуги.

Продукт - результат деятельности организации, имеющий вещную форму и получаемый из исходных компонентов технологическим способом, в результате производства исходные свойства и качества меняются, а продукт приобретает самостоятельную потребительскую стоимость. Также в процессе производства продукта происходит возрастание его стоимости.

Услуга - результат деятельности организации, в процессе производства которого, как правило, не меняется натурально-вещественная форма исходных компонентов, а происходит только возрастание его стоимости.

Продукция может быть измерена как в натурально-вещественной форме, так и стоимостной форме. Продукт, учитывая его вещную форму, может быть измерен как в натуральных (физических) показателях, так и в денежной форме, услуга только в стоимостной форме.

Использование натурально-вещественных показателей в измерении объема позволяет получить однозначное и конкретное представление о результатах деятельности, но измеренная в физических единицах продукция различных видов не может быть сопоставлена друг с другом, нельзя в натуральных показателях определить совокупный объем деятельности организации в целом. Поэтому натуральные показатели измерения широко используются при производстве однородной продукции или продукции, обладающей близкими характеристиками, позволяющими применять условно-натуральные показатели.

Основой учета и измерения продукции являются стоимостные показатели, позволяющие сравнивать и сопоставлять продукцию различных видов, а также определять сводные данные на любом уровне обобщения. При исчислении стоимостных показателей необходима информация о физическом объеме и цене (себестоимости) единицы продукции.

## 2.2 Виды цен, используемых в экономических расчетах

Цена - денежное выражение стоимости товара. В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции. В экономических расчетах организации используют различные виды цен.

В зависимости от степени регулируемости цены могут быть свободными (договорными) и регулируемые.

Значительная часть цен является свободными, складывающимися на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния. Устанавливаются эти цены на основе прямого соглашения (договора) между продавцом и покупателем.

Регулируемые цены также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство в лице органа уполномоченного контролировать ценообразование может устанавливать жестко фиксированный уровень цены на продукцию.

В зависимости от состава участников товародвижения различают оптовые цены производителя, цены оптовой торговли и розничные цены.

Оптовая цена производителя - цена изготовителя продукции, по которой он продает произведенную продукцию потребителям, возмещая свои издержки производства и реализации и получая прибыль. Действующая практика налогообложения требует при реализации продукции выделения кроме цены производителя налога на добавленную стоимость, акциза и других платежей, имеющих характер косвенных налогов.

Оптовая цена торговли - цена, по которой покупатель приобретает продукцию у сбытовой (оптовой) компании. В состав этой цены включается оптовая цена производителя, издержки оптовой организации, ее прибыль, а также косвенные налоги. Издержки и прибыль снабженческо-сбытовой или оптовой организации составляют величину оптово-сбытовой наценки.

Розничные цены - цены, по которым продукция реализуется в розничной сети конечному потребителю. Включает в себя оптовые цены производителя или оптовой торговли, торговую наценку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли, а также косвенные налоги.

Традиционно сложившиеся особенности учета транспортных издержек и рисков, возникающих в процессе товародвижения, предполагают в составе цены различать цены в зависимости от вида франко или базисных условий поставки. Базисные условия поставки определяются местом сдачи товара продавцом и перехода ответственности за него к другой организации - покупателю или транспортной организации.

При разработке бизнес-планов и других документов прогнозного характера, организации вынуждены использовать цены, сложившиеся на момент разработки

соответствующих документов, скорректировав их на предполагаемый уровень инфляции и других ценообразующих факторов. Такие цены называются плановыми.

При оценке динамики изменения объемов продукции в стоимостной форме, необходимо учитывать влияние обоих факторов, формирующих стоимость продукции - изменения физического объема и изменения цен в двух сравниваемых периодах. Такая задача может быть решена с использованием сопоставимых цен, которые переоценивают продукцию, произведенную либо в базисном, либо отчетном периоде. Использование таких цен позволяет привести продукцию, произведенную в разные периоды к сопоставимому виду и рассчитать индексы изменения физического объема продукции и индекс изменения цены (дефлятор).

В экономических расчетах стоимостная оценка продукции, произведенной организацией за определенный период, определяется без косвенных налогов (налога на добавленную стоимость, акцизов), присутствующих при формировании цены.

### 2.3 Система показателей, используемых для оценки стоимости объема производства и реализации

Результатом деятельности организации, как уже отмечалось раньше, является ее продукция. Для крупных организаций, в состав которых входят наделенные определенной хозяйственной самостоятельностью подразделения, особое значение приобретает проблема определения результатов деятельности каждого подразделения в отдельности и увязка этих результатов в сводный расчет деятельности организации в целом.

Для решения задачи определения фактических результатов деятельности каждого подразделения, принято различать результаты производства в зависимости от степени их готовности (завершенности) в рамках учетного периода, а также в зависимости от целевой направленности процесса производства - произведена продукция для реализации или для дальнейшего использования в рамках данной организации. С этой точки зрения принято различать:

незавершенное производство;

собственные полуфабрикаты;

готовую продукцию.

Незавершенное производство - предметы труда, поступившие в процесс производства, но на момент учета не прошедшие все необходимые стадии и этапы переработки. По сути это еще недоделанная продукция и ее стоимость может быть оценена суммой затрат, сформировавшихся в процессе производства в рамках учетного периода.

Собственные полуфабрикаты - продукция, полностью законченная обработкой в пределах данного производственного подразделения, но предназначенная для последующей обработки или потребления в рамках данного предприятия. Учет производственных полуфабрикатов и передача их в другие структурные подразделения осуществляется по их цеховой производственной себестоимости.

Готовая продукция - продукция, полностью прошедшая все стадии обработки и признанная годной для использования в соответствии с действующими в организации стандартами качества, а также предназначенная для дальнейшей реализации потребителям.

Для правильного определения затрат, относящихся к готовой продукции организации, необходимо вести систематический учет производственных полуфабрикатов, их количества, передаваемого от подразделения-изготовителя в другие подразделения, а также учитывать размеры затрат, остающихся у каждого подразделения в незавершенном производстве на начало и конец каждого учетного периода.

Выраженная в денежной форме стоимость готовой продукции подразделения (цеха, участка), а также стоимость произведенных в этом периоде собственных полуфабрикатов называется валовым выпуском. Добавляя к величине валового выпуска изменение остатков незавершенного производства (увеличение остатков незавершенного производства прибавляется, а уменьшение остатков вычитается из валового выпуска), определяют часть валового оборота, произведенного данным подразделением и подлежащую включению в состав валового оборота организации в целом.

Из сказанного следует, что валовый оборот (ВО) является суммой соответствующих данных по отдельным подразделениям организации и включает в свой состав стоимость всей готовой продукции, собственных полуфабрикатов, а также изменения остатков незавершенного производства по всем подразделениям. Валовый выпуск (ВП) является частью валового оборота, характеризует стоимость законченной обработкой продукции организации вне зависимости от

предназначения этой продукции (для реализации или потребления в рамках данной организации). Валовой выпуск определяется как разность между валовым оборотом и изменением остатков незавершенного производства.

В общей стоимости валового выпуска и валового оборота присутствуют собственные полуфабрикаты, значительная часть которых может быть в одном и том же периоде переработана в других подразделениях. Это создает эффект двойного счета, характерного для этих показателей. Общая стоимость собственных полуфабрикатов и услуг, потребленных в данном периоде в пределах организации, называется внутрипроизводственным оборотом (ВПО). Если из стоимости валового оборота исключить внутрипроизводственный оборот, то полученный результат будет характеризовать объем валовой продукции организации. Валовая продукция (ВП) организации - стоимость общего результата ее производственной деятельности, предназначенной для реализации. В нее входят вся произведенная готовая продукция, в том числе законченные и сданные заказчиком услуги производственного характера (ремонт объектов, обработка материалов, принадлежащих заказчику - "давальческое сырье" и др.) В состав валовой продукции также входят изменения остатков незавершенного производства.

Конечный результат производственной деятельности организации за учетный период характеризуется товарной продукцией. (ТП) характеризует стоимость готовой продукции, произведенной за данный период организацией и готовой к реализации. Может быть определена как разница между валовой продукцией и изменением остатков незавершенного производства или как разница между валовым выпуском и внутрипроизводственным оборотом фирмы. Товарная продукция играет важную роль в учете результатов деятельности организации, так как является одним из существенных факторов формирования потенциальной прибыли организации в данном периоде.

В реальности организация может получить прибыль только, когда произведенная продукция будет отгружена и оплачена потребителем. Поэтому организации определяют отгруженную продукцию (ОТП), характеризующую стоимость продукции, в данном периоде отгруженную или сданную заказчиком на месте. Отгруженная продукция рассчитывается как разность между стоимостью товарной продукцией и изменением стоимости остатков готовой продукции на складах (возрастание запасов готовой продукции на складе к концу периода уменьшает объем отгруженной, уменьшение запасов готовой продукции на складах увеличивает объем отгруженной).

Результирующим показателем деятельности организации является оплаченная продукция (ОплП). Она характеризует стоимость оплаченной покупателями в данном периоде продукции. Ее величина определяется стоимостью отгруженной продукции и изменением дебиторской задолженности (не оплаченная в данном периоде, но полученная покупателями продукция). Возрастание дебиторской задолженности к концу периода уменьшает оплаченную продукцию, уменьшение дебиторской задолженности к концу периода увеличивает выручку.

Конечный финансовый результат деятельности организации - прибыль рассчитывается по стоимости реализованной продукции, которой в зависимости от двух вариантов принятой учетной политики может быть или отгруженная или оплаченная покупателями в данном периоде продукция.

### **Список Использованной литературы:**

1. Экономика предприятия: учебное пособие + тетрадь практикум / под ред. Новашиной Т.С. – МФПУ «Университет», 2014. – 92 с.
2. Забелина Е.А. Экономика организации: учебная практика: пособие / Е.А. Забелина. - Минск: РИПО, 2016. - 270 с. табл. - Библиогр.: с. 205-207. - ISBN 978-985-503-613-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru>
3. Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций. Серия: Высшее образование / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - Москва: Высшая школа, 2011
4. Афанасьев, М.В. Структурное реформирование экономического объекта (методы, модели и алгоритмы) / М.В. Афанасьев. - М.: Спутник +, 2014
5. Арсенова, Е.В. Справочное пособие в схемах по "Экономике организаций (предприятий)". / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. - М.: Финансы и статистика, 2011