

## ЛЕКЦИЯ 1

### ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Производственная программа предприятия* — это объем производства и реализации продукции, как правило, в годовом исчислении по соответствующей номенклатуре, ассортименту и качеству. В процессе разработки производственной программы учитываются объемы поставок каждого вида продукции по ранее заключенным договорам и результаты маркетинговых исследований по выявленному дополнительному рыночному спросу, а в основу ее разработки закладываются реальные производственно-технические возможности предприятия по выполнению намеченной производственной программы, т.е. его производственная мощность.

*Производственная программа включает в себя три раздела:*

- объем производства продукции в натуральных единицах измерения;
- объем производства продукции в стоимостном выражении;
- объем реализации продукции в денежном выражении и объемы ее продаж в натуральных единицах измерения.

*Объем производства продукции в натуральном выражении* рассчитывается по каждому виду продукции (по номенклатуре), в ассортиментном разрезе и с показателями качества изделий в физических единицах измерения.

*Номенклатура* — это укрупненный перечень выпускаемых предприятием видов продукции, отличающихся между собой разными потребительскими свойствами.

*Ассортимент* характеризует состав продукции внутри одной номенклатуры, т.е. продукции одного и того же потребительского назначения, но отличающихся между собой отдельными признаками (марка, сортность, размер, тип изделия и т.д.). Для оценки объемов производства продукции в ассортиментном разрезе в натуральном выражении используются такие физические единицы, как тонны, погонные метры, квадратные и кубические метры, штуки и др. Расчет объемов производства продукции в натуральном выражении по номенклатуре производится в условно-натуральных единицах измерения (условные тонны, условные штуки и т.д.).

Определение объемов производства и реализации продукции в натуральном выражении не обеспечивает возможности оценки общего объема производства и продаж в целом по предприятию с многономенклатурными производствами. Для оценки объемов выработки и продаж продукции по предприятию в целом эти показатели рассчитываются в стоимостном выражении, для чего используются соответствующие цены. Необходимость определения так называемых объемных показателей в денежной форме обусловлена возможностью расчета таких показателей по предприятию в целом, как:

- объем производства продукции и его структуру;
- объем реализации продукции (валовый доход предприятия);
- сумму прибыли предприятия от реализации продукции.

Объем производства в стоимостном выражении по предприятию в целом оценивается показателями товарной, валовой и чистой продукции, а также стоимостью, добавленной обработкой, или добавленной стоимостью.

Объем производства *товарной продукции* ( $V_{\text{тп}}$ ) представляет собой выраженную в стоимостной форме законченную производством, предназначенную для реализации потребителям и имеющую все признаки товара продукцию. Общая сумма товарной продукции предприятия исчисляется по заводскому методу и рассчитывается по выражению:

$$V_{\text{тп}} = \text{ГП} + \text{ПФ} + \text{РУ} + \text{ПС}, \text{ млн. руб.} \quad (1)$$

где ГП – стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации, млн. руб.; ПФ – стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов, предназначенных для поставки на сторону, млн. руб.; РУ – стоимость работ и услуг промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны, млн. руб.; ПС – стоимость инструментов и приспособлений для собственного производства, готовой продукции и полуфабрикатов, поставляемых для собственного капитального строительства и непромышленным хозяйствам данного предприятия, млн. руб.

Товарная продукция исчисляется в действующих оптовых ценах предприятия, что позволяет определить реальный (фактический или плановый) объем дохода и сумму прибыли предприятия, рассчитать уровень затрат на один рубль товарной продукции. Показатель *валовой продукции* характеризует общий объем промышленного производства вне зависимости от степени готовности продукции и определяется в стоимостном выражении. В состав валовой продукции промышленного предприятия включается стоимость всех выработанных за определенный период времени готовых изделий, а также предназначенных для реализации на сторону полуфабрикатов и стоимость выполненных работ промышленного характера. Объем валовой продукции в самом общем виде определяется как сумма товарной продукции ( $V_{\text{тп}}$ ) и изменение остатков незавершенного производства:

$$V_{\text{вп}} = V_{\text{тп}} + (O_2 - O_1), \text{ млн. руб.} \quad (2)$$

где  $O_1$ ,  $O_2$  – стоимость остатков полуфабрикатов собственного производства и незавершенного производства на начало и конец календарного периода, соответственно, млн. руб.

Валовая продукция рассчитывается в неизменных (сравнимых) ценах по так называемому заводскому методу, согласно которому в ее объем не включается в целях избежания повторного счета продукция отдельных цехов, предназначенная для последующей ее переработки внутри данного предприятия.

Как товарная, так и валовая продукция не обеспечивают объективной и достоверной оценки собственного вклада данного предприятия в результаты его деятельности. Объясняется это тем, что в эти показатели включается стоимость сырьевых

и других материальных и энергетических ресурсов, приобретенных предприятием со стороны, удельный вес которой в себестоимости продукции достигает порой 80% и более. При росте стоимости этих ресурсов увеличивается объем как валовой, так и товарной продукции, хотя «вклад» данного предприятия в формирование величины этого объема может и не изменяться.

Для оценки собственного вклада предприятия в результат его деятельности рассчитываются показатели чистой продукции и добавленной стоимости.

Объем *чистой продукции* (ЧП) – это сумма вновь созданной на данном предприятии стоимости. В ее состав включаются:

- фонд оплаты труда по предприятию в целом (ФОТ);
- сумма отчислений на социальные нужды ( $O_{nc}$ );
- прибыль предприятия ( $\Pi_б$ ),

т.е.:

$$\text{ЧП} = \text{ФОТ} + O_{nc} + \Pi_б, \text{ млн. руб.} \quad (3)$$

Сумма *добавленной стоимости* (ДС) по предприятию в целом – часть стоимости товаров, приращенная непосредственно на данном предприятии, и включает в себя:

- фонд оплаты труда по предприятию в целом;
- сумму отчислений на социальные нужды;
- амортизационные отчисления ( $A_o$ );
- прибыль предприятия,

т.е.:

$$\text{ДС} = \text{ФОТ} + O_{nc} + A_o + \Pi_б, \text{ млн. руб.} \quad (4)$$

Важнейшим показателем производственной программы является объем реализованной продукции (объем продаж, доход предприятия), оценивающий стоимость продукции (работ, услуг), которая не только завершена производством, но уже продана и поступила в сферу потребления, а деньги за нее поступили на расчетный счет предприятия.

Объем дохода предприятия от реализации продукции, работ и услуг ( $V_{pn}$ ) может быть рассчитан по выражению:

$$V_{pn} = \sum_{j=1}^m Q_{pn}^j \times C_j, \text{ млн. руб.} \quad (5)$$

где

$Q_{pn}^j$  – объем реализации  $j$ -то вида продукции (работ, услуг) в натуральных единицах измерения, н.е.;  $C_j$  – цена реализации (оптовая цена предприятия) единицы  $j$ -й продукции (работ, услуг), руб./н.е.

Особенно важным показателем деятельности предприятия является сумма полученной им от всех источников *прибыли*. Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предприятия, полученный от всех видов его деятельности

и определяемый разницей между его совокупным доходом и совокупными расходами. Основными источниками образования общей суммы прибыли предприятия являются прибыль от реализации и прибыль от внереализационных операций.

Прибылью от *реализации* ( $\Pi_{рп}$ ) признается такая прибыль, которая получена от продаж:

- продукции (работ и услуг) собственного производства;
- ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- покупных товаров;
- собственных основных фондов;
- товаров и услуг собственных обслуживающих производств и хозяйств.

В прибыль *от внереализационных операций* ( $\Pi_{вр}$ ) включаются:

- дивиденды по акциям, вложенным в другие предприятия;
- доходы по облигациям;
- суммы процентных денег, полученных от числящихся на банковских счетах средств предприятия;
- выручка от реализации излишних материальных ценностей и других активов;
- средства, полученные в виде безвозвратной финансовой помощи;
- другие доходы, не связанные непосредственно с производством и реализацией продукции.

Общая сумма прибыли, полученной из всех этих источников, называется валовой (балансовой) прибылью ( $\Pi_б$ ),

т.е.:

$$\Pi_б = \Pi_{рп} + \Pi_{вр}, \text{ млн. руб.} \quad (6)$$

Основной составной частью балансовой прибыли предприятия является прибыль от реализации произведенной продукции (работ и услуг), удельный вес которой в сумме валовой прибыли составляет 90-95%. Сумма прибыли, полученной от реализации продукции, работ и услуг ( $\Pi_{рп}$ ) рассчитывается как разность между объемом продаж продукции в оптовых (отпускных) ценах предприятия-изготовителя и полной ее себестоимостью:

$$\Pi_{рп} = V_{рп} - C_{рп} = \sum_{j=1}^m Q_{рп}^j \times C_j - \sum_{j=1}^m Q_{рп}^j \times c_j = \sum_{j=1}^m Q_{рп}^j \times (C_j - c_j), \text{ млн. руб.} \quad (7)$$

где

$C_{рп}$  – полная себестоимость всего реализованного объема продукции (работ, услуг), млн. руб.;  $c_j$  – себестоимость единицы  $j$ -го вида продукции (работ, услуг), руб./н.е.

Прибыль – главный побудительный мотив собственников, менеджеров и работников предприятия в его успешной деятельности по производству и реализации продукции и удовлетворения на этой основе рыночного спроса в ней.

Это обусловлено теми ролью и значением, которые играет прибыль в условиях рыночной экономики, поскольку:

- во-первых, прибыль обеспечивает собственнику имущества предприятия не только уровень его благосостояния, но и приводит к увеличению стоимости этого имущества в результате капитализации части прибыли;
- во-вторых, менеджеры предприятия, не являющиеся собственниками его имущества, также заинтересованы в получении предприятием прибыли, поскольку она является важнейшим критерием успеха их деятельности по управлению предприятием и, кроме того, уровень оплаты их труда также во многом определяется суммой полученной предприятием прибыли;
- в-третьих, для работающих других категорий рост прибыли предприятия также является стимулирующим их эффективную деятельность фактором, поскольку это обеспечивает получение повышенных сумм по дивидендам тех работников, которые являются держателями акций данного предприятия, помимо этого, высокая прибыльность предприятия служит основанием для повышения заработной платы и удовлетворения ряда социальных потребностей работающих;
- в-четвертых, прибыль является основным внутренним источником формирования инвестиционных ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие, она повышает конкурентоспособность предприятия и служит основным средством ее расширенного воспроизводства;
- в-пятых, прибыль предприятия служит основным защитным средством, предохраняющим его от банкротства.

Решая задачу выбора показателей, которые могли бы максимально достоверно характеризовать результат и эффект его функционирования, следует остановиться на уточнении самих понятий «результат» и «эффект».

Результат в самом общем смысле означает итог или следствие какого-либо процесса или действия. Основным результатом производственного процесса выступает объем произведенной продукции (работ или услуг), выраженный в тех или иных единицах измерения. Очевидно, что процесс производства может сопровождаться получением разного рода результатов как положительных (например, произведенная и имеющая спрос на рынке продукция), так и отрицательных (например, бракованная продукция, продукция, не нашедшая спроса на рынке по различным причинам, образование веществ нетоварного выхода, нанесенный производством целевой продукции экологический ущерб и т.д.).

Показателями, оценивающими положительный результат производства, могут выступать те, которые характеризуют объем произведенной продукции, обладающей свойствами товара, но еще не перешедшей из сферы производства в сферу потребления. Среди таких объемных показателей, наиболее часто используемых для оценки результата производства в стоимостном выражении, необходимо назвать объем валовой продукции ( $V_{\text{вл}}$ ) и объем производства товарной продукции ( $V_{\text{тп}}$ ). Кроме того, показателями,

оценивающими индивидуальный результат работы предприятия, могут служить: объем полученной на предприятии чистой продукции (ЧП) или сумма добавленной стоимости (ДС), созданной на данном предприятии.

Под «*эффектом*» всегда подразумевается только *конечный* и *полезный* результат, полученный вследствие реализации поставленной цели того или иного процесса или действия.

Исходя из двуединой цели функционирования предприятия установлено, что *внешней* его целью является производство и реализация продукции (работ, услуг), благодаря чему достигается удовлетворение рыночного спроса, а *внутренней* целью предприятия — получение максимально возможной суммы прибыли.

Поэтому следует сказать, что показателем, характеризующим внешний эффект производственной деятельности предприятия должен выступать объем реализованной продукции ( $V_{рп}$ ).

Объясняется это тем, что в объем реализации включается только та продукция, которая не только закончена производством, но и в требуемом объеме, необходимого качества, нужного ассортимента, в установленные договором на поставку сроки дошла до своего потребителя, а деньги за нее поступили на расчетный счет предприятия-поставщика. Именно этими обстоятельствами устанавливается факт поступления этой продукции в сферу потребления, а следовательно, и факт реализации внешней цели деятельности предприятия — удовлетворение рыночной потребности в данном виде продукции.

Показателем, характеризующим *внутренний* эффект производственной деятельности предприятия, должна выступать сумма полученной прибыли от реализации ( $\Pi_{рп}$ ).

Неоспоримость этого утверждения доказывается ролью и значением прибыли, которые она играет в процессе реализации внутренних интересов предприятия.

Показатели объема реализации (дохода предприятия) и суммы прибыли от этой реализации очень тесно связаны между собой, поскольку получение прибыли возможно тогда, когда предприятие реализовало свою продукцию, удовлетворив тем самым рыночные потребности. Иначе говоря, получение прибыли является следствием достижения первоочередной цели предприятия — удовлетворение рыночной потребности в произведенных и реализованных товарах.