

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1. Б.24 Организация производства и предпринимательство в АПК**

**Направление подготовки (специальность)** 35.03.07 Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции

**Профиль подготовки** «Технология производства и переработки продукции животноводства»

**Форма обучения** очная

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. Конспект лекций .....	4
1.1 Лекция № 1 Предмет, методы и задачи науки .....	4
1.2 Лекция № 2 Организационно-экономические основы сельскохозяйственных предприятий.....	5
1.3 Лекция № 3 Формирование земельной территории и организация использования земли.....	9
1.4 Лекция № 4 Организация рационального использования средств производства.....	12
1.5 Лекция № 5 Специализация, сочетание отраслей и размеры сельскохозяйственных предприятий.....	16
1.6 Лекция № 6 Система ведения хозяйства и внутрихозяйственное планирование.....	19
1.7 Лекция № 7 Организация и нормирование труда на сельскохозяйственных предприятиях.....	23
1.8 Лекция № 8 Материальное стимулирование труда работников растениеводства.....	25
1.9 Лекция № 9 Основы предпринимательства.....	29
1.10 Лекция № 10 Коммерческая деятельность предпринимателя.....	32
1.11 Лекция № 11 Риск и выбор стратегии в предпринимательской деятельности.....	34
2. Методические указания по выполнению лабораторных работ .....	36
2.1 Лабораторная работа №ЛР-1, №ЛР-2 Планирование осеменений коров и телок, поступления приплода.....	36
2.2 Лабораторная работа №ЛР-3, №ЛР-4 Разработка месячных и годовых оборотов стада крупного рогатого скота .....	36
2.3 Лабораторная работа №ЛР-5 Планирование объемов производства продукции скотоводства .....	37
2.4 Лабораторная работа №ЛР-6, №ЛР-7 Расчет потребности и стоимости кормов на поголовье и продукцию. ....	38
2.5 Лабораторная работа №ЛР-8 Расчет численности работников фермы. ....	38
2.6 Лабораторная работа №ЛР-9 Расчет расценок за единицу продукции для фонда оплаты труда.....	39
2.7 Лабораторная работа №ЛР-10, №ЛР-11 Расчет фонда оплаты труда.....	40
2.8 Лабораторная работа №ЛР-12 Планирование прочих прямых затрат и расходов по организации производства и управлению, их распределению.....	41
2.9 Лабораторная работа №ЛР-13, №ЛР-14 Планирование затрат на производство продукции скотоводства.....	41
3. Методические указания по проведению практических занятий .....	42
3.1 Практическое занятие № ПЗ-1 Система ведения хозяйства и внутрихозяйственное планирование.....	42
3.2 Практическое занятие № ПЗ-2 Определение эффективности возделывания отдельных культур и всего производства.....	43

## **1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

### **1. 1 Лекция № 1 (2 часа).**

**Тема: «Предмет, методы и задачи науки».**

#### **1.1.1 Вопросы лекции:**

1. Предмет и методы науки.
2. Закономерности и принципы организации сельскохозяйственного производства.
3. Задачи науки.

#### **1.1.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Предмет и методы науки.

«Организация производства и предпринимательской деятельности» является экономической наукой.

Под **организацией** в буквальном смысле слова понимают устройство, упорядочение, приведение в систему. В более конкретной формулировке – это совокупность принципов, методов и форм содержания основных факторов (рабочая сила, средства производства) в процессе производственной деятельности, отвечающие конкретным условиям хозяйствующего субъекта согласования действий работников предприятия, направленных на наиболее рациональное использование производственных ресурсов.

Организация производства и предпринимательства предусматривает осуществление системы мер по эффективному использованию земли, трудовых, технических, материально-производственных и финансовых ресурсов с целью получения большего объема продукции высокого качества при экономном расходовании средств, максимальной прибыли. Иначе говоря, организация производства и предпринимательства должна обеспечить последовательное соблюдение принципа *min – max* – минимальное расходование ресурсов на единицу продукции для обеспечения максимального эффекта от их использования.

В каждой науке методы научного познания имеют свои специфические особенности. Под методом науки понимают способ изучения предмета исследования. Метод является научным, если объективно отражает действительность, основывается на практике, изучении и обобщении опыта.

Основным методом науки «Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК» является **диалектический**, предполагающий рассмотрение явлений (процессов) во взаимосвязи и взаимообусловленности, постоянном развитии, через борьбу противоположностей, переход количественных изменений в качественные.

## 2. Закономерности и принципы организации сельскохозяйственного производства.

**Под закономерностью** в производстве следует понимать существенную связь социальных, экономических и хозяйственных процессов. Другими словами, о закономерности можно говорить, если явление или событие, происходившее под воздействием определенных факторов в прошлом, с высокой степенью вероятности должно произойти и в будущем.

Организация производственных процессов невозможна без учета закономерностей. Так, прогнозирование результатов хозяйственных процессов с учетом выявленных ранее закономерностей позволяет снизить затраты времени на изучение влияния отдельных факторов на результаты производства и повысить точность планов.

Закономерности сельскохозяйственного производства можно объединить в следующие группы.

**Экономические и социальные закономерности.** Основная закономерность на разных уровнях и в любой сфере экономики состоит в соответствии производительных сил характеру производственных отношений: существенные изменения производственных отношений вызывают необходимость соответствующих изменений в производительных силах, что позволяет избежать финансовых и трудовых потерь, социального напряжения.

Развитие процесса производства не ограничено временными рамками, совершенствованию нет предела. Однако рост производительных сил требует времени и затрат. Поэтому производственные отношения в отдельные периоды как бы «приспосабливаются» к состоянию производительных сил, одновременно совершенствуясь. На современном этапе идет поиск новых форм отношений в сельскохозяйственных предприятиях при ограниченных возможностях роста производительных сил. Есть примеры, когда реорганизация внутрихозяйственных отношений, расширение самостоятельности подразделений повышает эффективность производства.

Отечественная и зарубежная наука и практика подтверждают преимущества крупного производства. Однако реформирование нередко направлено на дробление

крупных предприятий, вместо того, чтобы совершенствовать внутривладельческие отношения, придать первичным трудовым коллективам статус собственника и товаропроизводителя. Такой путь не связан с существенными затратами, но позволяет сохранить целостность хозяйственной системы, инженерной и социальной инфраструктуры.

*Социальные закономерности* в сельском хозяйстве проявляются в том, что при организации сельскохозяйственного производства предприниматель или менеджер может рассчитывать на ограниченные по численности и квалификации трудовые ресурсы. Обеспечение более совершенных бытовых условий с целью привлечения дополнительной квалифицированной рабочей силы требует больших финансовых затрат. С другой стороны, трудоспособное население, проживающее в сельской местности, может рассчитывать на занятость в весьма ограниченном круге отраслей (сельское и лесное хозяйство, некоторые перерабатывающие отрасли, сфера бытового торгового обслуживания и т. п.). Это обуславливает сравнительно невысокий уровень квалификации населения и практически исключает возможность маневра трудовыми ресурсами между различными отраслями сферы материального производства.

### 3. Задачи науки.

Задача этой дисциплины состоит в разработке научных положений и практических рекомендаций по рациональной организации предпринимательства, построению сельскохозяйственных предприятий: выбору организационно-правовой формы, обоснованию размеров, организационной и производственной структуры, организации земельной территории, формированию трудовых и материально-технических ресурсов на основе исследований, обобщения практики, соответствующих закономерностей и принципов организации и предпринимательства.

Другой круг задач – это научное обоснование направлений и практических мероприятий по эффективной организации производства на предприятиях.

## 1.2 Лекция № 2 (2 часа).

**Тема: «Организационно-экономические основы сельскохозяйственных предприятий»**

### 1.2.1 Вопросы лекции:

1. Собственность в РФ и правовые формы предприятий.
2. Коммерческие организации: кооперативы, хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства.
3. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций.

### 1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Собственность в РФ и правовые формы предприятий.

Согласно п. 1 ст. 212 ГК РФ «в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности».

Следовательно, выделяются такие формы собственности, как частная, государственная, муниципальная и иные. В частности к видам собственности относят общую совместную собственность, общую долевую собственность.

По своим субъектам частная собственность делится на частную собственность граждан и юридических лиц. В собственности граждан может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может им принадлежать. В частности, граждане могут быть

собственниками различных видов недвижимости (предприятий, имущественных комплексов, жилых домов и квартир). Конституция РФ провозглашает право граждан иметь в частной собственности землю (земельные участки). Граждане могут иметь в собственности также движимое имущество и отдельные обязательственные права. Лишь имущество, изъятое из оборота, составляющее объект исключительной собственности государства, не может быть собственностью граждан. Юридические лица являются собственниками своего имущества, включая имущество, переданное им в виде вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами). Исключением признается лишь имущество унитарных государственных и муниципальных предприятий, а также учреждений, финансируемых собственником. Государственная собственность в РФ составляет имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъектов Российской Федерации). Таким образом, для государственной собственности характерна множественность субъектов. Ее субъектами являются государственные образования как таковые. Все государственное имущество, принадлежит ли оно Российской Федерации или ее субъектам, разделяется на две основные группы: 1) имущество, закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями на началах хозяйственного ведения или оперативного управления; 2) имущество, поступающее в собственность государства и остающееся не распределенным между его юридическими лицами (например, средства госбюджета, различные фонды, конфискованное, бесхозяйное, выморочное имущество, пошлины и сборы и т.п.). В Гражданском кодексе РФ муниципальная собственность представляет собой самостоятельную форму собственности. Муниципальной собственностью признается имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям а также другим

2. Коммерческие организации: кооперативы, хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства.

Согласно ГК РФ все юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие. Коммерческие юридические лица имеют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Некоммерческие юридические лица не имеют основной целью извлечение прибыли и не распределяют ее между участниками.

К коммерческим юридическим лицам гражданским законодательством отнесены:

- 1) полные товарищества;
- 2) товарищества на вере (коммандитные товарищества);
- 3) общества с ограниченной ответственностью;
- 4) общества с дополнительной ответственностью;
- 5) акционерные общества;
- 6) производственные кооперативы;
- 7) государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Полное товарищество создается участниками на основе учредительного договора. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и несут по его долгам солидарную полную ответственность всем своим имуществом. Порядок управления товариществом определяется по соглашению участников (товарищей). Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

В командитном товариществе полные товарищи отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом и участвуют в предпринимательской деятельности товарищества. Наряду с полными товарищами в командитном товариществе имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Полным товарищем можно быть только в одном полном товариществе или только в одном товариществе на вере. Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами по правилам управления в полном товариществе.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – самый распространенный вид коммерческой организации. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью распределяют прибыль между собой пропорционально долям, внесенным в уставной капитал. Участники ООО не отвечают по обязательствам Общества. Имущественная ответственность ООО ограничена размером уставного капитала. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Ответственность ОДО выше, чем ответственность ООО. По обязательствам ОДО ответственность несет не только само общество в размере уставного капитала, но и участники – своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Акционерное общество (АО) – это юридическое лицо, уставной капитал которого разделен на определенное число равных по стоимости акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к обществу. Акционерное общество имеет в собственности обособленное имущество, которое учитывается на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Участник АО имеет число голосов на собрании акционеров пропорционально числу имеющихся акций. Прибыль между акционерами распределяется также пропорционально числу акций. Акционерные общества бывают двух видов: открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО). В ОАО акции могут свободно продаваться участникам друг другу или иным лицам. В ЗАО акции не могут быть проданы без согласия других акционеров, и акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. АО, учредителями которых выступают в случаях, установленных федеральными законами, РФ, субъект РФ или муниципальное образование, могут быть только открытыми. В обществе с числом акционеров более 50 создается совет директоров (наблюдательный совет).

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для осуществления совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном участии его членов и

объединении его членами имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Член кооператива имеет один голос при принятии решений высшим органом управления – общим собранием членов кооператива.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия (ГУП и МУП) находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Органом управления унитарным предприятием является руководитель, который назначается собственником имущества либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

### 3. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций.

Некоммерческими называются организации, которые не имеют своей основной целью извлечение прибыли и не распределяют ее между участниками. Субъектами коммерческого права они являются потому, что они могут заниматься торговой деятельностью для достижения своих уставных задач без цели получения прибыли. К некоммерческим юридическим лицам относятся:

- 1) потребительские кооперативы;
- 2) общественные и религиозные организации (объединения);
- 3) фонды;
- 4) учреждения;
- 5) объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Потребительский кооператив – добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом, распределяются между его членами. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Фонд – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых создан фонд, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них.

Учреждения-организации, созданные собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Ассоциации и союзы – объединения коммерческих и иных организаций с целью координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации.

### 1.3 Лекция № 3 (2 часа).

**Тема: «Формирование земельной территории и организация использования земли».**

#### 1.3.1 Вопросы лекции:

1. Состав земель предприятия и требования к организации земельной территории.
2. Организация сельскохозяйственных угодий и севооборотов.
3. Организационно-экономическая оценка использования земли.

#### 1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Состав земель предприятия и требования к организации земельной территории.

Характер использования земли зависит от вида угодий. Угодья подразделяются на 2 группы: сельскохозяйственные и прочие. Под сельскохозяйственными угодьями понимают земельные участки, используемые в сельском хозяйстве как главное средство производства. К ним относятся пашня, многолетние насаждения, залежи, сенокосы и пастбища. Площадь с.-х. угодий в России составляет 220,6 млн.га.

К угодьям, непосредственно не используемым для производства сельскохозяйственной продукции, относятся леса, кустарники, болота; земли под водой, дорогами, постройками, дворами и т.д.; пески и прочие земли, не используемые в сельском хозяйстве (ямы, овраги, солончаки и т.д.)

Наиболее интенсивным видом с.-х. угодий является **пашня**, на долю которой приходится 52,8 % их общей площади. Основной признак пашни -систематический посев на ней различных с.-х. культур. К пашне принадлежат все распаханые и вновь осваиваемые земли.

Сенокосы – земельные участки, с которых скашивают траву на сено. Сенокосы подразделяются на: заливные в поймах рек; суходольные; заболоченные; коренного улучшения, т.е. те, где создан новый травостой; поверхностного улучшения, т.е. без разделки дернины.

Пастбища – земли, используемые для пастбы скота. Они подразделяются на: суходольные; заболоченные; культурные; орошаемые; чистые (менее 10% площади закустарено); закустаренные.

Многолетние насаждения – сады, плодово-ягодные кустарники.

Залежь – это земельные участки, ранее используемые под пашню, но уже более года, начиная с осени, на них не выращиваются культуры и они не подготовлены под пар.

Экспликация земель – перечень угодий с указанием их количества по состоянию на 1 ноября каждого года.

*Трансформация угодий* – перевод земельных угодий из одного вида в другой.

Пример: пастбища переводятся в сенокосы (пашню) и наоборот.

Учет земель в сельхозпредприятиях отражается в «Земельной шнуровой книге». В ней учитываются земли бессрочного и долгосрочного пользования. Книга содержит 4 раздела.

В I разделе дается перечень земель с указанием площади и местонахождения.

Во II - состав земель, закрепленных за хозяйством.

В III – качественная характеристика земель.

В IV – сведения о приусадебных участках и ФИО владельцев.

Все сельхозпредприятия ежегодно по состоянию на 1 ноября представляют отчет о введении и освоении севооборотов. Кроме того, все сельхозпредприятия ведут книгу истории полей и севооборотов. Учет земель осуществляется также и в годовом отчете сельхозпредприятия.

Один раз в 4 года специалисты станций химизации (агрохимии-почвоведы) проводят контроль качественного состояния земель. Они выдают картограмму кислотности, содержания гумуса, Р, К, магния. Один раз в 10-15 лет Гипрозем проводит исследования по составлению почвенной карты.

Экономическая оценка почв позволяет проводить их стоимостную оценку (ресурсный потенциал).

Показатели эффективности использования земли подразделяются на:

- а) натуральные (урожайность, выход к.ед. с 1 га пашни и сельскохозяйственных угодий, производство мяса, молока на 100 га сельскохозяйственных угодий);
- б) стоимостные (величина прибыли и дохода, валовой продукции с 1 га или 100 га).

## 2. Организация сельскохозяйственных угодий и севооборотов.

*Севооборот* – это принятый порядок чередования сельскохозяйственных культур по полям и во времени с целью получения максимального количества продукции при одновременном повышении плодородия почвы и снижении трудовых и денежных затрат. При нарезке полей севооборота нужно стремиться, чтобы гоны были длинные, поля равновеликие, прямолинейные. Размер отклонения по площади не должен превышать 8%. Это необходимо для соблюдения установленной структуры посевных площадей.

Севообороты бывают:

- полевые (более половины площади занимают зерновые, технические и другие продовольственные культуры);
- кормовые (здесь корма занимают более половины площади оборотов);
- специальные (овощные) (в их состав входят культуры, требующие специальной обработки).

Организационно-экономическое содержание севооборота выражается структурой посевных площадей и рядом следующих показателей:

- удельный вес зерновых (до 60-65%);
- максимальный выход продукции с 1 га в натуральном и стоимостном выражении при минимальных затратах труда и средств;
- выход валовой продукции на 1 руб. затрат и на 1 чел.-ч.;
- окупаемость затрат;
- выход кормовых единиц.

## 3. Организационно-экономическая оценка использования земли.

Земля как природный ресурс и средство производства обладает многими свойствами. Однако не все они представляют интерес для экономической оценки. В качестве ее предмета должны быть выделены те стороны и свойства объекта, оценка (измерение) которых в наибольшей мере соответствует ее целям и задачам. По своей

глубинной сути экономическая оценка земли есть оценка общественной потребительной стоимости земли

При выращивании растений почвенное плодородие приобретает новое содержание. Почва уже — не только природное тело, но и носитель экономически определенного явления — эффективного плодородия. Действительным, эффективным плодородие становится лишь под воздействием производственной деятельности человека. В процессе производительного потребления естественного плодородия оно существенно изменяется. Циклы его воспроизводства повторяются каждый раз на качественно новом, по сути, искусственно созданном уровне. Природное плодородие, таким образом, превращается в свою диалектическую противоположность — становится искусственным плодородием. Следует отметить относительность понятий естественного и искусственного плодородия почвы. К. Маркс отмечал, что силы, приобретенные почвой в результате воздействия человека, совершенно так же становятся ее первоначальными силами, подобно тем, которые даны естественным процессом почвообразования<sup>1</sup>. Природное плодородие, таким<sup>1</sup> образом, становится практически неотделимым от искусственного, последнее сливается с первым и выступает вместе с ним на практике как эффективное плодородие. Уровень эффективного плодородия определяется не только природными факторами и свойствами почвы, в том числе и искусственно приобретенными, но и факторами социально-экономическими. К. Маркс писал в «Нищете философии»: «... плодородие вовсе не в такой степени является естественным качеством почвы, как это может показаться: оно тесно связано с современными общественными отношениями» Таким образом, почвенное плодородие в конечном счете нужно рассматривать как выражение и результат взаимодействия природных и социально-экономических, общественных условий. Для интегральной характеристики этого взаимодействия и служит понятие экономического плодородия, которое проявляется в определенных формах. Если приведенные выше характеристики отражают ту или иную ступень качественного обобщения и конкретизации понятия экономического плодородия, то выделение форм проявления последнего предоставляет возможность количественного, сравнительного его изучения, что и составляет предмет экономической оценки земли.

Целесообразно различать три формы экономического плодородия — абсолютное, относительное и разностное. Абсолютное экономическое плодородие характеризует степень использования потенциального и уровень действительного, эффективного плодородия. Конкретными его выразителями служат общая продуктивность земель и урожайность отдельных сельскохозяйственных культур.

Относительное экономическое плодородие более полно отражает эффективность использования земли как средства производства. Его уровень определяется соотношением абсолютной продуктивности земель и затрат общественного труда на единицу земельной площади, т. е. выходом продукции на единицу затрат (или обратной величиной).

Предмет экономической оценки земли можно определить как объективное количественное измерение конкретных форм экономического плодородия при помощи соответствующих показателей для целей организации наиболее эффективного использования земли и ее охраны.

Что же в таком случае является критерием оценки?

Слово «критерий» обозначает общее мерило, интегральный показатель оценки изучаемого явления, объективный признак, характеризующий внутреннюю природу явления. Различные по природным свойствам и хозяйственно-экономическим условиям использования и размещения земли обуславливают неодинаковую производительную силу труда, что выражается, в частности, в неодинаковом выходе сельскохозяйственной

продукции на единицу равновеликих трудовых и материальных затрат. Различия общественной производительности труда на различных землях в своей основе проистекают из различий в природном плодородии земель. Отсюда основным критерием экономической оценки земли выступает общественная производительная сила труда на различных поприродному плодородию землях.

Установление критерия оценки имеет принципиальное методологическое значение: определенный критерий обуславливает и определенную, соответствующую только ему, ориентацию системы конкретных земельно-оценочных показателей. Конечная цель, ради которой проводится земельный кадастр вообще и экономическая оценка земли в частности, состоит в обеспечении максимальной объективности, научной обоснованности организации и осуществления рационального использования земли и ее охраны.

Поэтому главная задача экономической оценки земли заключается в определении степени совокупного влияния природного потенциала и объективных экономических условий использования земли на ее продуктивность и производительность общественного труда, установление сравнительной эффективности использования земли как разнокачественного средства производства при максимальном устранении влияния субъективного фактора на результаты оценки. Это наиболее общая постановка задачи. Ее реализация должна быть обеспечена решением соответствующих частных задач.

#### **1.4 Лекция № 4 (2 часа).**

**Тема: «Организация рационального использования средств производства».**

##### **1.4.1 Вопросы лекции:**

1. Состав и структура основных и оборотных средств предприятия.
2. Методы расчета потребности предприятия в сельскохозяйственной технике.
3. Оценка обеспеченности предприятия средствами производства и эффективность их использования.

##### **1.4.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Состав и структура основных и оборотных средств предприятия.

Совокупность средств труда и предметов труда, используемых в процессе производства в сельском хозяйстве и есть средства производства.

По принадлежности и источникам формирования средства производства могут быть в государственной и частной формах собственности. Наряду с перечисленными формами собственности допускается и аренда средств производства. Условия аренды средств производства устанавливаются договором.

Средства производства в зависимости от их экономической роли в процессе производства, способа движения и срока службы подразделяются на основные и оборотные фонды.

Основные фонды, используемые на предприятиях, обычно называют материально-технической базой предприятия.

*Основные фонды – это средства труда, многократно функционирующие в процессе производства в неизменной натуральной форме и постепенно переносящие свою стоимость на производимые продукты в соответствии с утратой их стоимости.*

Исходя из их функциональной роли в процессе производства, в составе основных средств выделяют две группы: производственные и непроизводственные.

*Непроизводственные основные средства не связаны непосредственно с производством продукции, а используются в сфере потребления, это основные средства*

ЖКХ, культурно-бытового назначения, здания и сооружения здравоохранения, школы, бани, спортивные сооружения и др.

*Производственные основные средства*, это те которые непосредственно участвуют в процессе производства той или иной продукции.

Производственные основные средства сельскохозяйственного назначения в зависимости от назначения делятся на следующие группы:

1. Здания. В растениеводстве это хранилища для зерна, картофеля, овощей, плодов и т.д., хранилища для сельскохозяйственной техники, здания агрохимлабораторий и др. В животноводстве – это животноводческие помещения (коровники, телятники, свиноматки и т.п.), зоотехнические и ветеринарные лаборатории, хранилища для продукции животноводства т.д.
2. Сооружения. В растениеводстве это сенажные башни, силосные и сенажные траншеи, парники и теплицы, площадки и крытые зернотока, навесы для машин, оросительные, осушительные и обводнительные сооружения и т.п. В животноводстве - навозохранилища, водокачки, скважины, колодцы на фермах и т.д.
3. Машины и оборудование - силовые машины и оборудование – тракторы, силовые установки, двигатели внутреннего сгорания и рабочие машины и оборудование.
4. Транспортные средства - все виды автомобилей, гужевой и водный транспорт, прицепы и другие средства передвижения.
5. Производственный и хозяйственный инвентарь – это емкости (фляги, бидоны и т.д.), тара, мебель, офисное оборудование, а также хозяйственный и противопожарный инвентарь и др.
6. Рабочий скот - взрослые лошади и другие виды животных, используемые на сельскохозяйственных работах и для верховой езды.
7. Продуктивный скот - взрослые продуктивные животные всех видов, т.е. коровы, свиноматки, козы, овцематки и т.д.
8. Многолетние насаждения - плодовые, ягодные, чайные, полевые защитные полосы и другие насаждения.
9. Инструмент и прочие основные средства. Инструмент стоимостью свыше 100 минимальных заработных плат и со сроком службы более одного года.

По отраслевому признаку производственные основные средства сельскохозяйственного назначения можно подразделить на средства растениеводства, животноводства, общего назначения.

*Оборотные средства производства – это средства производства, потребляемые в одном производственном цикле, теряющие в процессе производства свою натуральную форму и переносящие стоимость полностью на готовую продукцию.* К оборотным фондам в сельском хозяйстве относят молодняк скота, птицу, кроликов, пчёл, скот на откорме, корма, ГСМ, семена, удобрения, тару, вспомогательные материалы, инструменты и инвентарь, стоимостью ниже 100 минимальных заработных плат и служащие менее 1 года, незавершенное производство. Также сюда относятся фонды обращения - готовая и реализованная продукция, денежные средства на счетах банков и кассах предприятия.

Оборотные средства по источникам формирования подразделяются на собственные и заемные.

Заемные оборотные средства представляют собой кредиты.

Источником собственных оборотных средств являются прибыль и доход.

Оборотные средства в зависимости от их роли в процессе воспроизводства подразделяют на материальные оборотные средства (оборотные фонды) и фонды обращения.

Материальные оборотные средства представляют собой предметы труда, непосредственно используемые в процессе производства продукции. В их составе выделяют группы:

1. *Производственные запасы* - предметы труда, которые ещё не вступили процесс производства и находятся в производственных запасах. К ним относят семена, корма и др., топливо, запасные части, минеральные удобрения и др., животные на выращивании и откорме. Их наличие обеспечивается необходимостью поддержания непрерывности процесса производства. (Удельный вес 80-85%).

2. *Незавершенное производство* – предметы труда, находящиеся в завершённом производстве. В растениеводстве - затраты под урожай будущих лет: подготовка почвы, вспашка и обработка паров, посевы озимых культур. В животноводстве – затраты на незаконченную инкубацию яиц, зарыбление прудов, стоимость переходящего запаса меда в ульях и др.

Фонды обращения включают в себя денежные средства, необходимые для оплаты труда, а также готовую продукцию, предназначенную для реализации.

3.2 Показатели оснащённости предприятия средствами производства и эффективности их использования.

Экономическая эффективность производства в немаловажной степени зависит от того, в какой мере оно обеспечено основными средствами. Недостаточная обеспеченность средствами труда может привести к снижению производства продукции, низкой производительности труда и высокой себестоимости продукции, снижению источников воспроизводства. В то же время наличие «излишних» и неиспользованных основных средств ведет к их омертвлению и увеличивает затраты на продукцию, что в конечном счете снижает экономическую эффективность производства.

## 2. Методы расчета потребности предприятия в сельскохозяйственной технике.

Особенности организации использования машинно-тракторного парка:

- сезонность – неравномерная и непостоянная занятость на выполнении механизированных работ в течение календарного года.
- кратковременная занятость многих рабочих машин.
- разновременная занятость машин в течение сезона.
- маневр в использовании техники – передвижение с одного объекта на другой.
- случайность выполнения некоторых работ – отдельные работы требуют наличия специальной техники, которая будет использована только один раз (работы по защите растений).
- изменчивость состава взаимосвязанных и взаимодействующих машин в течение рабочего периода и конкретного дня – например необходимо срочно перейти с заготовки сена на заготовку силоса.
- взаимозаменяемость на выполнении конкретных работ отдельных типов и марок тракторов, рабочих машин – это возможно, если одних тракторов недостаточно, а другие имеются в избытке.
- взаимодополняемость разнородных машин – позволяет выполнять различные работы элементарными парами машин, комплексами.
- работа на открытом, не защищённом от погодных условий пространстве – требует наличия в машине хорошо оборудованного рабочего места.

Для определения потребности хозяйства в технике есть несколько методов, но началом всегда будет тщательный и подробный анализ природных и производственных условий хозяйства, изучение перспектив его развития, факторов, влияющих на уровень использования техники.

Все расчеты начинают с 1) технологических карт возделывания сельскохозяйственных культур; 2) для их составления надо провести сравнительную экономическую оценку машинно-тракторных агрегатов; 3) составить сводный план выполнения механизированных работ; 4) составить план-график использования машин в течение календарного года.

Расчетно-конструктивный способ.

1. Для расчета потребности в тракторах необходимо составить на основе технологических карт сводный план выполнения работ. При этом данные по всем одноименным операциям в одни календарные сроки суммируем.
2. По периоду наибольшей пиковой нагрузки для конкретного вида тракторов также определяется их количество.
3. Для более точного определения тракторов по маркам служит график машиноиспользования. Он составляется по месяцам, дням и т.д. Для этого берется сводный план механизированных работ, их объем и сроки проведения. График строится по каждой марке тракторов.

Нормативный метод. Для каждой зоны страны устанавливаются агротехнические нормативные оптимальные сроки. На основе этих нормативов установлена нормативная потребность в технике.

При использовании экономико-математического метода решается экономико-математическая задача по оптимизации использования МТП.

3. Оценка обеспеченности предприятия средствами производства и эффективность их использования.

Экономическая эффективность производства в немаловажной степени зависит от того, в какой мере оно обеспечено основными средствами. Недостаточная обеспеченность средствами труда может привести к снижению производства продукции, низкой производительности труда и высокой себестоимости продукции, снижению источников воспроизводства. В то же время наличие «излишних» и неиспользованных основных средств ведет к их омертвлению и увеличивает затраты на продукцию, что в конечном счете снижает экономическую эффективность производства.

Для характеристики оснащенности сельского хозяйства основными фондами используют показатели фондовооруженности и фондообеспеченности.

*Фондообеспеченность* – это отношение стоимости основных фондов сельскохозяйственного назначения к площади сельскохозяйственных угодий или пашни.

Показателями фондообеспеченности в растениеводстве являются число тракторов, комбайнов или другой сельскохозяйственной техники на 1 га, 100 га или 1000 га. сельхозугодий или пашни.

Показателями фондообеспеченности в животноводстве можно считать количество сельскохозяйственных животных приходящихся на 1 га, 100 га или 1000 га пашни (в свиноводстве), в птицеводстве на 1 га, 100 га или 1000 га посевов зерновых культур, в других отраслях животноводства на 1 га, 100 га или 1000 га сельхозугодий (скотоводство, овцеводство), в традиционном пастбищном животноводстве необходимо считать на 1 га, 100 га или 1000 га пастбищ.

*Фондовооруженность* труда – это стоимость основных средств сельскохозяйственного назначения на 1 среднегодового работника, занятого в сельскохозяйственном производстве.

Также как по фондообеспеченности, дополнительными показателями в растениеводстве считаются количество техники приходящейся на 1 работника, в животноводстве число скота на 1 работника.

Экономическую эффективность использования основных средств производства, отражает показатель фондоотдачи. Он представляет отношение валовой продукции сельского хозяйства к среднегодовой стоимости основных средств производства.

Для характеристики оснащенности сельского хозяйства энергетическими ресурсами используют показатели *энергообеспеченности* (отношение всех энергетических мощностей к посевной площади) и *энерговооруженности* труда (отношение энергетических мощностей к числу работников).

Основными показателями экономической эффективности использования основных фондов являются фондоотдача, фондоемкость и рентабельность использования основных средств.

*Фондоотдача* – стоимость валовой сельскохозяйственной продукции в расчете на единицу стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения.

*Фондоемкость* – стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на единицу стоимости валовой сельскохозяйственной продукции.

*Рентабельность использования основных средств* исчисляется как отношение прибыли от производства и реализации сельскохозяйственной прибыли к стоимости основных фондов.

Обобщающим показателем использования оборотных средств в сельском хозяйстве является материалоемкость (отношение стоимости оборотных фондов к стоимости валовой продукции). Снижение показателя материалоемкости уменьшает фондоемкость продукции. Материалоотдача (обратный показатель материалоемкости) – выход валовой продукции сельского хозяйства в денежной оценке в расчете на единицу среднегодовой стоимости материальных оборотных средств (материальных затрат)

Эффективность использования оборотных средств в сельском хозяйстве, характеризуется коэффициентами оборачиваемости материальных оборотных средств – отношение стоимости товарной продукции (денежной выручки от реализации продукции) и стоимости молодняка, переведенного в основное стадо, за вычетом стоимости проданных животных к среднегодовой стоимости материальных оборотных средств.

### 1.5 Лекция № 5 (2 часа).

**Тема: «Специализация, сочетание отраслей и размеры сельскохозяйственных предприятий».**

#### 1.5.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и основные формы специализации.
2. Понятие отрасли. Классификация отраслей.
3. Концентрация производства и рациональные размеры предприятия.

#### 1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и основные формы специализации.

Возникновение товарно-денежных отношений, позволяющих совершать обмен товарами, стало одной из предпосылок **разделения труда** в обществе. Процесс разделения труда происходит на трех уровнях, в соответствии с этим выделяют три вида разделения труда.

Первый вид – **общее разделение труда**, когда в экономике выделяются и обособляются крупные отрасли, например сельское хозяйство, промышленность, строительство и т.д.

Второй вид – **частное разделение труда** – разделение труда внутри каждой отрасли. Например, внутри сельского хозяйства обособляются такие отрасли, как растениеводство, животноводство, виноградарство и т.д.

Третий вид – **единичное разделение труда**, когда обособляются отдельные стадии внутри одного технологического цикла. Например, в отрасли свиноводство одно с.-х.

предприятие занимается репродукцией свиней, другое хозяйство, куда передаются (продаются) поросята в возрасте 2-3 месяцев, занимается их доращиванием и откормом. Формой общественного разделения труда является специализация производства. Под **специализацией производства** понимают преимущественное развитие той или иной отрасли, группы взаимосвязанных отраслей с превращением их в товарные отрасли, определяющие производственное направление предприятия или его подразделения, района.

Специализация в сельском хозяйстве тесно связана с размещением с.-х. производства по зонам, районам, хозяйствам, отделениям хозяйств, фермам, бригадам, цехам. Соответственно выделяют следующие **формы специализации**:

- **территориальная (зональная)**. Связана с размещением в определенных зонах производства продукции, для которой в данной зоне имеются благоприятные природные и экономические условия. Позволяет максимально учитывать производственные факторы, обеспечивая более высокую производительность труда и экономию затрат. (Оренбургская область: 6 с.-х. зон).

- **общехозяйственная**. Предусматривает разделение труда между конкретными с.-х. предприятиями. Например, выделяются хозяйства молочного, молочно-мясного, картофелеводческого и других направлений. Общехозяйственная специализация связана с территориальной. Именно совокупность ярко выраженных специализаций отдельных хозяйств формирует направление территориальной специализации. С другой стороны, в хозяйстве создаются наиболее благоприятные условия для производства какой-либо продукции, если специализация данного хозяйства соответствует территориальной.

Две первые формы специализации относятся не ко всей валовой продукции, имеется в виду только товарная продукция предприятия.

- **внутрихозяйственная**. Относится как к товарному, так и к нетоварному производству, которое в хозяйстве может достигать значительных размеров. Под нетоварной продукцией понимают продукцию внутреннего хозяйственного производства. Например, кормовые культуры могут занимать значительную площадь хозяйства, но они могут не определять производственного направления, так как эта продукция не предназначена для продажи за пределами предприятия. Внутрихозяйственная специализация предусматривает наиболее рациональное размещение производства тех или иных видов продукции по территории хозяйств.

- **внутриотраслевая (технологическая)**. Основана на технологическом разделении труда. Предполагает кооперирование отдельных хозяйств или подразделений предприятия, связанных единым производственным циклом, в результате чего создается крупное специализированное производство, или сельскохозяйственный холдинг. Например, с.-х. холдинг может включать: производителей зерна, хлебоприемные предприятия, хлебопекарные предприятия, пищекомбинат, свиноплекс, макаронная фабрика, агрофирмы.

## 2. Понятие отрасли. Классификация отраслей.

В масштабах народного хозяйства под отраслью понимают совокупность предприятий, для которых характерна общность выпускаемой продукции, технологии производства, основных фондов и профессиональных навыков работников. Под **отраслью с.-х. предприятия** понимают часть производства, отличающуюся от другой производимой продукцией (услугами, предметами и орудиями труда, технологией и организацией производства).

На с.-х. предприятия обычно сочетаются две группы отраслей - растениеводство и животноводство, которые в свою очередь делятся на **подотрасли**. Например, отрасль животноводства может включать свиноводство, скотоводство, овцеводство и т.д. В свою очередь скотоводство может включать молочное, мясное скотоводство, выращивание племенного молодняка.

**Отрасль**, определяющая специализацию хозяйства, **называется основной**. Большинство хозяйств имеют две-три основные отрасли. Остальные **отрасли**, как правило, являются **дополнительными**, и служат для соблюдения севооборотов либо развиваются для удовлетворения внутрихозяйственных потребностей, например, овощеводство может обеспечивать работников хозяйства овощами.

С.-х. предприятия, кроме с.-х. отраслей, имеют **вспомогательные производства**: ремонтные мастерские, машинно-тракторный, автомобильный парк и др.

С.-х. предприятия также могут иметь цеха по промышленной переработке продукции: мини-заводы по производству сыра, комбикормов; мельницы; строительные производства и др. Эти виды деятельности развиваются для обеспечения занятости рабочей силы в осеннее-зимний период, для переработки не подлежащей длительному хранению продукции, для получения дополнительной прибыли. С.-х. предприятия включают также службы жилищно-коммунального хозяйства, бытового, образовательного, культурного обслуживания населения.

### 3. Концентрация производства и рациональные размеры предприятия.

Под концентрацией производства на сельскохозяйственных предприятиях понимают процесс сосредоточения средств и труда с целью повышения его эффективности.

Концентрация производства отражается на размерах предприятий. Каждому уровню развития производственных сил, интенсивности и специализации сельскохозяйственного производства соответствуют свои определенные размеры предприятий. Под рациональным понимают такой размер предприятия, который при прочих равных условиях обеспечивает лучший результат его производственной деятельности.

Большое влияние на концентрацию сельскохозяйственного производства оказывают характер сельскохозяйственных угодий, рельеф почвы. Так, равнинный рельеф, однородность почв и угодий позволяют организовать крупные предприятия. Наоборот концентрация производства ограничивается в условиях пересеченности местности, мелкоконтурности земельных участков, наличия многих почвенных разностей на небольшой территории.

На крупных по размеру землепользования предприятиях эффективно используются современная высокопроизводительная техника, система машин по возделыванию культур, обеспечивающие соблюдение принципов рациональной организации рабочих процессов, снижение затрат на выполнение механизированных работ.

Укрупнение производства позволяет использовать совершенный транспорт большой грузоподъемности, лучше организовать перевозку, снизить транспортные издержки на единицу продукции и работы.

Крупное производство позволяет улучшить систему руководства введением логистической, маркетинговой и других служб, дистанционного управления процессами производства.

Укрупнение животноводческих отраслей способствует улучшению использования природных кормовых ресурсов, освоению прогрессивных способов содержания животных, технологий производства продукции, современной техники и оборудования, передовых форм организации труда и производственных процессов, обеспечению в результате снижения затрат на единицу продукции.

### 1.6 Лекция № 6 (2 часа).

**Тема: «Система ведения хозяйства и внутрихозяйственное планирование».**

#### 1.6.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и составляющие системы ведения хозяйства.

2. Принципы, методы и система планирования.
3. Годовые и оперативные планы, технологические карты.
4. Бизнес-план предпринимателя.

#### **1.6.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Понятие и составляющие системы ведения хозяйства.

Система сельского хозяйства. Система растениеводства. Система животноводства.

В толковом словаре живого великорусского языка В. Даль так определяет понятия: *хозяйство* – заведование, управление порядком и расходами по заведению; *хозяйствовать* – управлять хозяйством, распоряжаться порядком занятий, работ, приходом и расходом, держать домашний порядок, копить, собирать.

В переводе на современный язык и применительно к рассматриваемому вопросу *под системой хозяйства понимают совокупность технико-технологических, организационно-экономических, социальных, экологических принципов и мероприятий по построению и ведению производства, соответствующих целям конкретного предприятия.*

Основу разработки системы хозяйства составляют три группы условий и характеристик:

1. Природные, экономические, социальные условия и факторы производства (земля, трудовые ресурсы, основные и оборотные средства).
2. Специализация, размеры, кооперация и интеграция производства, организационные и социально-экономические отношения.
3. Производственная, организационная, социальная структура, структура управления.

Разработку системы хозяйства осуществляют поэтапно.

Систему хозяйства дифференцируют по отраслям (подсистемам) и элементам производства. Соответственно выделяют подсистемы, рассматриваемые в виде самостоятельных систем:

- систему растениеводства;
- систему животноводства;
- систему обслуживающих и промышленных производств.

Элементами каждой из них являются техника, технология, непосредственно организация. Понятие система, системный подход в изучении исследуемых объектов имеет место во многих областях науки, в том числе организации производства на предприятиях АПК. Понятие «система» означает множество взаимосвязанных элементов, образующих единство, целостность.

Система ведения сельского хозяйства или (система хозяйства) – это совокупность общих и частных принципов построения и ведения производства для конкретных условий.

К общим принципам рациональной системы ведения хозяйства относятся:

1. *Принцип целостности*, т.е. система ведения хозяйства должна быть цельной и каждый ее компонент, элемент имеет свое место и предназначение.
2. *Принцип структурности*, это когда систему ведения сельского хозяйства можно представить структурно. Например, система сельского хозяйства состоит из двух главных отраслей, как растениеводство и животноводство.
3. *Принцип иерархичности*, означает, что каждый компонент, элемент системы может рассматриваться как отдельная система. Так, система растениеводства состоит из зернового хозяйства, картофелеводства, овощеводства и луговодства, а система

животноводства состоит из систем скотоводства, свиноводства, овцеводства, птицеводства и т.д.

4. *Принцип взаимосвязи и соотношения компонентов и элементов* означает, что система хозяйства тесно взаимосвязана. В частности животноводство не может успешно развиваться без развития растениеводства, которое поставляет первой корма. Животноводство в свою очередь является главным поставщиком для растениеводства органических удобрений. Поэтому в организации производства в первую очередь важно правильное соотношение растениеводства и животноводства. То же самое можно сказать о других компонентах и элементах системы сельского хозяйства.

5. *Принцип многосторонности и множественности формирования* означает, что вариантов построения систем хозяйства существует множество. Поэтому экономико-математических моделей вероятных систем тоже будет много. Рациональная система ведения хозяйства в каждом конкретном случае является сердцевинной организации производства.

Системы хозяйства складываются под воздействием многих социально-экономических, научно-технических и природных факторов. Среди социально-экономических, факторов важную роль играют, в частности, социальная инфраструктура села, условия жизни и мотивация труда, общая аграрная и финансово-инвестиционная политика государства. Научно-технические факторы — это, прежде всего внедрение прогрессивных технологий производства, хранения и переработки продукции, а также развитие агросервиса и совершенствование структуры аграрно-промышленного комплекса. Природные факторы включают климатические условия, почвы, рельеф местности, водный режим и т. д. Природные факторы являются наиболее устойчивыми и к ним необходимо приспосабливать систему сельского хозяйства. Важное значение имеют такие биологические факторы формирования системы хозяйства, как сорта сельскохозяйственных культур и породы животных, защита растений и животных от вредителей и болезней, а также общий потенциал земельных, трудовых и материально-технических ресурсов. Кстати считается, что на сегодня биологический потенциал растений и животных используется не более чем на 50%.

К частным принципам построения и ведения сельского хозяйства относятся:

1) территориальный принцип. Он предполагает разработку систем хозяйства по региональным уровням (для страны, зоны, республики, края, области, округа, района, сельхозпредприятия);

2) отраслевой принцип. Он означает, что система хозяйства может разрабатываться по отраслям сельского хозяйства: системы растениеводства, животноводства, вспомогательных и обслуживающих производств;

3) факторно-технологический принцип. Он может быть использован при обосновании системы оплаты труда, машин, кормления животных.

На все уровнях разработки систем хозяйства (от уровня страны до уровня предприятия) цели и задачи примерно одинаковы, т.е. направлены на повышение экономической, социальной и экологической эффективности.

На уровне предприятия система хозяйства заложена в его производственном типе со своей специализацией, интенсивностью, отраслевой и организационной структурами. Организационная структура хозяйства представляет собой совокупность производственных и обслуживающих подразделений, организующих свою деятельность на основе кооперации и разделения труда. Доминирующие производственные типы хозяйств и их сочетание определяют систему сельского хозяйства района, области, республики и страны в целом.

## 2. Принципы, методы и система планирования.

Системы и виды внутрихозяйственного планирования различаются в зависимости от выбранных целей функционирования и развития сельскохозяйственного предприятия, применяемых средств и способов их достижения, разрабатываемой системы планово-экономических показателей, уровня принимаемых плановых решений и многих других факторов.

Система внутрихозяйственного планирования включает разработку различных видов планов. Планы дифференцируются по определенным признакам, что позволяет установить место и роль каждого из них. В качестве типовых признаков выделяют следующие: уровень управления; типы целей; время действия; функциональное содержание и др.

По *уровню управления* различают *общехозяйственные* планы (комплексный план социально-экономического развития сельхозпредприятия), *планы структурных подразделений* (план производства и сбыта продукции цеха, отделения, бригады), *планы производственных объектов* (хозрасчетное или нормированное задание отряда, звена).

По *типам целей*, учитываемых в планировании, выделяют стратегические, тактические и оперативные планы.

Стратегический план предполагает разработку модели будущего положения сельскохозяйственного предприятия. Он определяет перспективное направление его развития, основные виды и объемы производственно-хозяйственной деятельности. Стратегический план устанавливает конкретные цели и задачи развития каждой отрасли, определяет уровень создания экономического и технико-технологического потенциала, содержит меры по повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Тактический план является средством реализации стратегического плана. Он содержит решения по распределению ресурсов для достижения стратегических целей. Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственно-хозяйственной и социально-экономической деятельности сельхозпредприятия, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании земельных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При этом особое внимание уделяется показателям эффективности и качества работы (рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов и др.). Основной формой тактического плана является годовой производственно-финансовый план сельскохозяйственного предприятия.

Оперативный план представляет собой специфическую форму управления текущей деятельностью и контроля за ее ходом. В оперативных планах конкретизируются объемные и календарные показатели производственно-хозяйственной деятельности сельхозпредприятия и его структурных подразделений на краткосрочный период (квартал, месяц, декада, неделя).

## 3. Годовые и оперативные планы, технологические карты.

Тактический план является средством реализации стратегического плана. Он содержит решения по распределению ресурсов для достижения стратегических целей. Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственно-хозяйственной и социально-экономической деятельности сельхозпредприятия, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании земельных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При этом особое внимание уделяется показателям эффективности и качества работы (рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов и др.). Основной формой тактического плана является годовой производственно-финансовый план сельскохозяйственного предприятия.

Оперативный план представляет собой специфическую форму управления текущей деятельностью и контроля за ее ходом. В оперативных планах конкретизируются объемные и календарные показатели производственно-хозяйственной деятельности сельхозпредприятия и его структурных подразделений на краткосрочный период (квартал, месяц, декада, неделя).

По времени действия внутрихозяйственные планы подразделяются на долгосрочные, или перспективные; среднесрочные; краткосрочные, или текущие.

Долгосрочные (перспективные) планы обычно составляют на 5 лет и более, среднесрочные — на период от 1 года до 3 лет, а краткосрочные (текущие) — на период одного планового года, квартала, месяца, декады или недели.

По функциональному содержанию планы подразделяют в зависимости от сферы управленческой и хозяйственной деятельности: план маркетинга, план производства, коммерческий план (план сбыта), план по издержкам, финансовый план, план социального развития и др.

Особое место в системе внутрихозяйственных планов занимают инвестиционные планы и бизнес-планы.

Инвестиционные планы определяют наиболее выгодное направление долговременных финансовых вложений в повышение технического уровня сельскохозяйственного производства, в строительство новых и реконструкцию действующих производственных объектов, в инновационную деятельность, в ценные бумаги и т. д.

#### 4. Бизнес-план предпринимателя.

Бизнес-планы разрабатывают на различные инновационные объекты и процессы, связанные с проектированием или созданием новых производств (собственная переработка продукции), реконструкцией животноводческих помещений и увеличением производства молока и мяса, совершенствованием технологии и организации производства, повышением качества продукции и производительности труда. В них обосновывают определенную цель (например, рост прибыли, увеличение доли рынка, создание новых рабочих мест и т. д.), конкурентные позиции на аграрном рынке, объем потребности предполагаемых финансовых и материальных ресурсов, маркетинговые мероприятия, дают финансово-экономическую оценку проекта.

В настоящее время в системе внутрихозяйственного планирования возрастают роль и значение стратегического и тактического планирования.

Разработка общей стратегии служит основой для дальнейшего обоснования среднесрочных и годовых планов. В среднесрочных планах предусматриваются структурные преобразования, расширение производственных мощностей, внедрение новой техники и прогрессивной технологии, определение объема и направлений капиталовложений, источников их финансирования, а также повышение эффективности системы управления и т. п.

В годовых планах конкретизируются показатели, отражающие объем производства и продаж, необходимые ресурсы, затраты и финансовые результаты на предстоящий календарный год. Годовое планирование осуществляют посредством разработки взаимосвязанных планов по важнейшим разделам производственно-финансовой деятельности, они служат основой внутрипроизводственного планирования.

Основным плановым документом, отражающим развитие сельскохозяйственного предприятия, является комплексный годовой план производственно-финансовой деятельности.

Отличительной особенностью разработки годового плана в настоящее время является то, что сельскохозяйственные предприятия самостоятельно определяют объемы и каналы сбыта продукции, источники финансирования развития производства и капитальных

вложений. Это требует предварительного заключения договоров и контрактов, получения квот на поставку продукции в федеральный и региональный продовольственные фонды.

### 1.7. Лекция № 7 (2 часа).

**Тема: «Организация и нормирование труда на сельскохозяйственных предприятиях».**

#### 1.7.1 Вопросы лекции:

1. Организация использования трудовых ресурсов.
2. Основные формы организации труда в первичных трудовых коллективах.
3. Нормирование труда и установление норм выработки на трудовые процессы в растениеводстве.

#### 1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Организация использования трудовых ресурсов.
2. Основные формы организации труда в первичных трудовых коллективах.

Основной формой организации трудовых коллективов на с.-х. предприятиях являются **производственные бригады**. Под производственной бригадой понимают коллектив работников, выполняющих на основе разделения труда своими силами и в кооперации с другими подразделениями предприятия весь цикл с.-х. работ по производству продукции и несущих ответственность за конечные результаты.

Производственная бригада характеризуется оптимальным размером, постоянством состава рабочих; закреплением за ними земли, продуктивного скота, машин, орудий, хозяйственных построек, мелиоративных сооружений; ведением строгого учета труда, вложенного каждым работником, применением внутрихозяйственного расчета; материальным стимулированием.

Производственные бригады организуются в различных формах.

**Специализированные бригады** заняты производством одного вида продукции или уходом за отдельными возрастными группами животных. К ним относятся виноградарские, рисоводческие, картофелеводческие и др. В животноводстве широкое применение нашли специализированные бригады, которые создаются с учетом половых и возрастных групп животных (по уходу и обслуживанию молочного стада, откорму скота и т.д.). В бригады входят работники разных профессий и квалификаций.

**Отраслевые бригады** осуществляют производство нескольких однородных по технологии видов продукции в составе одной отрасли хозяйства (в кормопроизводстве, овощеводстве и др.).

**Комплексные бригады** – многоотраслевые коллективы, занимающиеся производством продукции растениеводства и животноводства.

Если за коллективами закреплена сложная техника (тракторы и к ним рабочие машины), то такие подразделения называют **механизированными**. В ряде случаев техника не закрепляется за подразделениями, а создаются самостоятельные тракторные бригады по обслуживанию нескольких комплексных, отраслевых и специализированных бригад.

Прогрессивной формой организации трудовых коллективов являются **постоянные механизированные бригады**, в которых воедино соединены все факторы производства: земля, средства труда и рабочая сила. Механизированные бригады осуществляют почти весь цикл работ под единым руководством и несут полную ответственность за конечные результаты.

Большое значение в рациональном использовании рабочей силы играют различные формы внутрибригадной организации труда. Чаще всего внутрибригадной формой организации труда являются **механизированные звенья**.

В отличие от бригад за постоянными звеньями не закрепляются транспортные средства, производственные здания и сооружения. По своим размерам звено меньше бригады, соответственно меньше и его производственная самостоятельность.

Механизированные звенья подразделяются на специализированные и комплексные. Специализированные возделывают одну-две культуры, комплексные – несколько культур.

Одной из форм организации трудовых коллективов являются **специализированные отряды**. Отряды формируются из работников постоянных подразделений хозяйств. Им передается специализированная техника, соответствующая характеру выполняемых работ. Однако, за отрядами не закрепляются посевные площади, им не устанавливают планы производства продукции. Вместо планов отряд получает производственное задание (план-график), в котором указаны состав работников и техники, распределение их по звеньям, объем работ (площадь, урожай), схема размещения земельных участков и убираемых культур, календарные сроки и технология выполнения работ, режим труда и отдыха работников и т.д.

Более совершенной формой организации выполнения трудовых процессов на уборке урожая являются **уборочно-транспортные отряды (комплексы)**. Они формируются на основе механизированных бригад в рамках одного предприятия (внутрихозяйственные) или на базе нескольких хозяйств (межхозяйственные).

**В состав комплекса входят:**

- основные технологические звенья, занятые скашиванием хлебной массы в валки, их подбором и обмолотом, прямым комбайнированием и транспортировкой зерна на пункт его очистки, уборкой незерновой части с поля и первичной обработкой почвы (лущение стерни);
- вспомогательное технологическое звено по подготовке полей к уборке (обкосы, прокосы и др.);
- звено технического обслуживания комбайнов, автомобилей и тракторов;
- звено культурно-бытового обслуживания.

В крестьянских (фермерских) хозяйствах применяются **семейные и индивидуальные формы организации труда**, основанные на принципах самоорганизации. Глава фермерского хозяйства, учитывая мнение других его членов, самостоятельно определяет виды работ, время начала и окончания рабочего дня, необходимость привлечения наемной рабочей силы и т.д.

3. Нормирование труда и установление норм выработки на трудовые процессы в растениеводстве.

Нормирование важнейший элемент научной организации труда, позволяющий правильно решать вопросы разделения и кооперации труда, расстановки рабочей силы, организации и обслуживания рабочих мест. Научно – обоснованные нормы способствуют дифференциации оплаты труда, позволяют планировать с/ производство.

Норма труда — эта работа, которую должен выполнить добросовестный работник за смену или рабочее время при определенных организационно-технических условиях

В условиях перехода на прогрессивные формы организации и оплаты труда, бригадный или арендный подряд, развитие крестьянских хозяйств надобность в нормировании отнюдь не отпадает, а видоизменяется.

Труд работника, занятого в с/х также должен быть соответствующим образом организован, тщательно продуман.

В подрядных коллективах, в крестьянских хозяйствах на первый план выходят нормы трудоемкости, затраты труда на единицу конечного продукта или обслуживание площади.

Мера труда должна быть такой, чтобы человек оставался работоспособным как можно дольше. Поэтому при нормировании необходимо учитывать физиологическую сторону, утомляемость.

Внедрение научно-обоснованных норм труда способствует рациональному использованию МТП, правильному комплектованию агрегатов, исполнения передовых приемов и способов выполнения с/х работ. Сокращению трудовых и материальных затрат на единицу работы и продукции. Следовательно оно является важной мобилизующей и организующей силой, нацеливает тружеников с/х хозяйства на повышение производительности труда, эффективности общественного производства.

Без научно-обоснованных норм нельзя обойтись при составлении годового производственно финансового плана хозяйства. Важно знать плановые и фактические затраты труда и материально – денежные расходы на единицу продукции по основным элементам себестоимости.

Применительно к отраслям АПК можно сформулировать следующие основные принципы нормирования труда:

- организационно-экономическое, техническое, психологическое и социальное обоснование норм;
- соответствие норм конкретным условиям производства, соблюдение их единства для производства с аналогичными организационно-техническими условиями, равно напряженность;
- учет при установлении норм труда новейших достижений науки и практики;
- динамичность норм;
- охват всех категорий работников;
- широкое участие исполнителей в нормировании.

## **1.8 Лекция № 8 (2 часа).**

**Тема: «Материальное стимулирование труда работников растениеводства».**

### **1.8.1 Вопросы лекции:**

1. Принципы, формы и системы оплаты труда.
2. Тарифная система и тарификация работ.
3. Аккордно-премиальная система оплаты труда.
4. Особенности оплаты труда различной категории работников.

### **1.8.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Принципы, формы и системы оплаты труда.

Оплата труда в сельхозпредприятиях производится на основе экономического закона распределения по труду, который выражает объективную необходимость распределения предметов потребления в соответствии с количеством и качеством труда, вложенного каждым работником в общественное хозяйство. Размеры и условия оплаты труда зависят от доходов конкретного хозяйства и поэтому существенно различаются по зонам, областям, а иногда и по хозяйствам.

Экономический закон распределения по труду находит свое проявление в следующих принципах его оплаты.

**1. Принцип материальной заинтересованности.** Размер оплаты должен находиться в зависимости от результатов как личной работы, так и работы коллектива, в составе которого человек трудится, хозяйства в целом.

**2. Оплата по количеству и качеству труда.** Он означает, что оплата производится с учетом продолжительности, интенсивности и сложности труда. Она зависит от объема производства продукции, ее себестоимости и т.д.

**3. Правильное соотношение между ростом оплаты и производительностью труда** означает, что повышение оплаты труда должно сопровождаться опережающим ростом его производительности. Соблюдение этого принципа обеспечивает расширенное воспроизводство в предприятиях, создает в конечном итоге нормальные пропорции между потреблением и накоплением.

**4. Гарантийность оплаты.** Рабочие, служащие и члены сельхозкооперативов ежемесячно получают оплату труда в заранее установленные сроки. При этом согласно трудовому законодательству месячная зарплата рабочего, проработавшего месяц, не может быть ниже установленного минимального размера.

**5. Простота и ясность построения оплаты.** Оплата труда должна быть построена так, чтобы быть доступной для понимания каждым рабочим и служащим.

## 2. Тарифная система и тарификация работ.

В сельском хозяйстве сохраняются существенные различия между умственным и физическим, квалифицированным и неквалифицированным трудом. Труд квалифицированный, тяжелый, интенсивный, непривлекательный, большего количества и качества должен стимулироваться и больше оплатой.

Соизмерение количества затрачиваемого труда ведется на основе технического нормирования, которое обеспечивает разработку и применение норм труда. Но установление нормы труда не определяет меры его оплаты, поскольку одно и то же количество труда может быть различным по качеству или осуществляться в различных условиях. Следовательно, для обеспечения равной оплаты за равный труд необходимо проводить качественное нормирование труда и тарификацию.

Тарификация - это научный метод отнесения, во-первых, трудовых процессов к определенной группе по оплате в зависимости от качества труда, во-вторых, конкретного работника по уровню его квалификации к соответствующему разряду по оплате труда.

Если с помощью нормирования соизмеряется количество труда, определяется мера затрат труда на единицу продукции или работы, то с помощью тарификации соизмеряется качество труда, устанавливаются различия в квалификации работников. Учитываемые при тарификации качество труда и условия его проведения представляют собой взятые за одинаковый отрезок рабочего времени различия в затратах жизненной энергии организма человека, связанные с выполнением тех или других работ.

Тарификация работ и тарификация профессий и специальностей - взаимно дополняют друг друга. Однако в сельском хозяйстве тарификация работников развита еще слабо, в основном распространена тарификация работ и дополняется по некоторым специальностям отнесением работников к определенным квалификационным классам (тракторист-машинист I—III класса, мастер животноводства или растениеводства I-II класса и др.). Лишь на ремонтных работах, в строительстве, на промышленных производствах работникам присваиваются квалификационные разряды.

Связь между нормированием, количественной и качественной оценкой труда, а также дифференцирование оплаты труда осуществляется с помощью тарифной системы. Тарифная система - это совокупность нормативов и нормативных материалов, с помощью которых осуществляется дифференциация разнокачественного труда, определение уровня оплаты труда различных категорий работников в зависимости от количества и качества труда, квалификации работника, условий труда и производства. Она учитывает обязанности работников, квалификационные требования к присвоению разрядов в зависимости от сложности и характера работ, их разнообразия и уровня ответственности, а

также экологические и климатические условия отдельных регионов. Основными ее элементами являются:

- тарифно-квалификационные справочники;
- тарифные сетки;
- тарифные коэффициенты;
- районные коэффициенты к оплате труда.

Тарифно-квалификационные справочники включают перечень профессий и квалификаций, предназначенный для определения группы сложности работ, содержат перечень профессионально-квалификационных характеристик выполняемых работ. По сквозным (единым для всех отраслей экономики) профессиям в сельскохозяйственных организациях, как и во всех других хозяйствующих объектах, действует Единый тарифно-квалификационный справочник рабочих сквозных профессий. Тарифно-квалификационные справочники содержат наименование работ и указание, к каким разрядам тарифной сетки они должны быть отнесены.

Тарификация производится в соответствии с Тарифно- квалификационным справочником механизированных и ручных работ в сельском, водном и лесном хозяйстве. В нем различные виды сельскохозяйственных работ подразделяются на группы в зависимости от их сложности. Хотя этот справочник в настоящее время имеет лишь рекомендательный характер, на большинстве сельскохозяйственных предприятий при оценке сложности работ и профессий он по-прежнему используется. На сельскохозяйственных предприятиях распространено деление всех работ на шесть квалификационных разрядов для определения уровня оплаты труда. Простейшие работы относятся к I и II разряду, наиболее сложные - к VI. Соответственно повышается и оплата.

### 3. Аккордно-премиальная система оплаты труда.

В сельхозпредприятиях применяется основная и дополнительная оплата труда. **Основная** включает оплату по установленным нормам затрат труда. Отличительные признаки – гарантийность и регулярность выдачи. **Дополнительная** оплата – это поощрение за хорошую работу.

Основная оплата имеет две формы: сдельную, при которой труд оплачивается за количество и качество произведенной продукции или за объем выполненной работы, и повременную с оплатой за отработанное время.

Сдельная форма оплаты состоит из нескольких видов. Исходя из способа установления расценок ее подразделяют на простую (прямую, неограниченную), прогрессивную и аккордную.

*Простая* предусматривает одинаковую оплату труда за каждую единицу продукции или работы независимо от степени выполнения нормы.

При *прогрессивной* труд оплачивается в пределах нормы по неизменным, а сверх нормы – по возрастающим расценкам.

При *аккордной* оплата труда производится не за каждую, а за несколько выполненных работ (строительство).

В зависимости от организации и учета результатов труда сдельную оплату подразделяют также на коллективную и индивидуальную. Коллективная предусматривает совместный учет труда небольшой группы работников или бригады и распределение заработка исходя из квалификации работников, сложности и трудности выполняемых работ, соблюдения трудовой и технологической дисциплины. Для индивидуальной сдельщины характерны раздельный учет и начисление оплаты каждому исполнителю.

Повременная оплата труда в отличие от сдельной не имеет разновидностей и начисляется за отработанное время.

Дополнительная оплата применяется в форме *доплат* и *надбавок* к основному заработку в процессе выполнения работы или после ее завершения и в форме *премий* за конечные результаты труда.

На сочетании разных форм и видов основной и дополнительной оплаты строят **системы оплаты труда**, которые представляют собой *совокупность правил и показателей, определяющих соотношение между мерой труда и мерой вознаграждения за него*. При этом размеры доплат, надбавок и премий устанавливают с таким расчетом, чтобы их общая сумма не превышала основной заработок.

В сельхозпредприятиях применяют следующие системы оплаты труда: *аккордно-премиальная* за продукцию, *сдельно-премиальная* за объем работ, *повременно-премиальная* за отработанное время и *оплата от валового дохода*.

#### 4. Особенности оплаты труда различной категории работников.

Должностные оклады руководителей государственных предприятий исчисляются в кратном размере тарифной ставки первого разряда, установленной правительством в зависимости от:

- списочной численности работников предприятия;
- чистой прибыли;
- роста объема производства (работ, услуг).

Списочная численность работников предприятия определяется по состоянию на 1-е число месяца, в котором заключается (перезакключается, изменяется) контракт.

При последующем изменении списочной численности работников предприятия в сторону уменьшения за счет проведения организационно-технических мероприятий, способствующих повышению эффективности труда, либо в связи со снижением объемов производства должностные оклады руководителей не пересматриваются.

Надбавка к должностному окладу устанавливается руководителю предприятия в размере до 50% должностного оклада. При этом учитывается сложность работы, напряженность работы, а также стаж работы и квалификация руководителя.

Для установления надбавки предприятие представляет в министерство, справку о выполнении показателей за отчетный период.

Премирование руководителей предприятий за результаты финансово-хозяйственной деятельности может производиться с учетом выполнения показателей, предусмотренных в таблице 1 по одному из двух вариантов:

1) по показателям и условиям, направленным на выполнение предприятием конкретных задач (достижение заданных показателей по объему производства (работ, услуг), реализации продукции и других объемных показателей с учетом особенностей отраслей, прибыли (снижение убытков), рентабельности, освоению производства новых видов продукции);

2) по нормативу к прибыли, остающейся в распоряжении предприятия за вычетом средств, направленных на потребление.

### 1.9 Лекция № 9 (2 часа).

**Тема: «Основы предпринимательства».**

#### 1.9.1 Вопросы лекции:

1. Сущность, принципы и виды предпринимательской деятельности.
2. Принятие предпринимательского решения.

#### 1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность, принципы и виды предпринимательской деятельности.

**Предпринимательская деятельность** – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск, под свою ответственность и направленная на получение прибыли.

Предприниматель может осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Это может быть производственная, торгово-закупочная, инновационная, консультационная, коммерческая деятельность.

Указанные виды предпринимательской деятельности могут осуществляться одним человеком или группой партнёров с привлечением наёмного труда и без него, с образованием юридического лица и без него.

Субъектами предпринимательской деятельности могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в своей деятельности законами РФ;
- граждане других государств и лица без гражданства в пределах, установленных законом полномочий;
- объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретает только посредством государственной регистрации.

Если предпринимательская деятельность осуществляется с привлечением наёмного труда, она регистрируется как предприятие (организация) – юридическое лицо. Если предпринимательская деятельность осуществляется без привлечения наёмного труда, она регистрируется как индивидуальное предпринимательство. Из этого следует, что предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства под свою имущественную ответственность (индивидуальное предпринимательство);
- руководителем предприятия от имени собственника средств производства (юридическое лицо в определенной организационно – правовой форме).

## 2. Принятие предпринимательского решения.

В отличие от устоявшихся форм экономической деятельности предпринимательство характеризуется тем, что предприниматель берется за все, за что потребитель готов сегодня платить.

Товар и услуги предпринимателя понимаются в широком смысле. Это могут быть здания и сооружения, жилые дома, имущество, промышленные и продовольственные товары, информация, интеллектуальный продукт (идеи, открытия, патенты и др.), деньги, валюта, ценные бумаги и другие товары, работы и услуги. Но чтобы реализовать товар, его надо иметь. Предприниматель может сам создавать товар, а может получать его и затем реализовывать. Поэтому предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое и финансовое. Каждая из указанных форм предпринимательства имеет свою специфику и технологию. Будучи относительно самостоятельными, указанные виды предпринимательства дополняют друг друга.

**Производственное предпринимательство** – это деятельность по производству продукции, проведению работ оказанию услуг, сбору, обработке и предоставлению информации, созданию духовных ценностей и т. п., подлежащих реализации потребителю. Основным полем приложения производственного предпринимательства являются производственные предприятия и организации, фондовые и товарные биржи, население. Производственный предприниматель должен располагать материальными и финансовыми ресурсами и обладать соответствующей технологией ведения дела.

Исходным элементом этой технологии (первая стадия технологии предпринимательства) является выбор основной области деятельности. Содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя. Выбор вида деятельности предполагает проведения предварительного

маркетинга, т.е. изучения насколько предполагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, величина спроса и тенденция его развития в будущем, какова возможная цена продажи единицы товара, издержки его производства и реализации, предлагаемые объемы продаж.

Если принимается положительное решение о начале производственного предпринимательства, переходят ко второй стадии технологии – определению необходимых финансовых средств ( $D_n$ ), которые, как правило, включают:

$$D_n = D_p + D_{of} + D_{мэ} + D_{и} + D_{у},$$

где  $D_p$  – средства для оплаты наемного труда;

$D_{of}$  – расходы, связанные с использованием основных фондов и средств труда;

$D_{мэ}$  – стоимость необходимых материалов и энергоносителей;

$D_{и}$  – затраты на получение информации;

$D_{у}$  – оплата сторонних услуг.

Финансовое обеспечение ПД является важным моментом, так как это своего рода залог успеха. Речь идет не просто о финансовом обеспечении, а об установлении его оптимального уровня. Предприниматель должен разумно подойти к определению величины закупок сырья и материалов. В случае нехватки средств, предприниматель может прибегнуть к кредиту ( $D_k$ ). Величина кредита должна быть меньше необходимых финансовых средств, т.е.  $D_k < D_n$ . Выручка от реализации должна поступать до срока погашения кредита.

Уменьшить величину заемных средств можно через аренду и лизинг вещественных факторов производства (площадей, оборудования, транспортных средств). Это своего рода отсрочка платежей и способ накопления денежных средств по мере реализации товара.

Мероприятия по реализации товара – это третья стадия технологии предпринимательства. Реализация возможна собственными силами предпринимателя, с помощью посредников. Эта стадия важна для успеха дела. Вопросы реализации товара надо решать еще до начала его производства. Лучше эти вопросы решать на долговременной основе, что снизит риск банкротства. Предприниматель должен постоянно контролировать конъюнктуру рынка, чтобы во время принять встречные меры по снижению риска. Для предпринимателя важно, чтобы товар не залеживался, чтобы высвобождающиеся финансовые средства снова вкладывались в дело. Поэтому предприниматель должен уделить внимание четвертой стадии - изучению и контролю анализа каналов распределения товара.

Производственное предпринимательство считается рентабельным, если оно обеспечивает 20-25% прибыли по отношению к затратам.

### **Коммерческое предпринимательство.**

Содержанием коммерческого предпринимательства являются товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. Иначе говоря, имеет место перепродажа товаров. Здесь нет необходимости в производственных ресурсах. В качестве исходной стадии технологии коммерческого предпринимательства стоит вопрос – что покупать, что перепродавать, где это делать.

Предприниматель должен исходить из того, что цена реализации товара должна быть выше закупочной цены, спрос должен быть достаточным для получения намеченной массы прибыли.

Необходим тщательный маркетинг – вторая стадия технологии коммерческого предпринимательства, т.е. необходимы анализ рынка, прогнозная оценка конъюнктуры, анализ спроса и предполагаемых цен. Предприниматель составляет для себя бизнес-план, где определяет мероприятия по проведению сделки купли-продажи, делаются расчеты цен по закупке - продаж товара, расчеты затрат и результатов, определяется потребность в работниках, транспортных работах, в складских помещениях, в проведении рекламной компании.

Оформляются соответствующие документы. Рассматриваются вопросы закупки товаров для последующих продаж, получения услуг со стороны, найма помещений для складов, торговых точек, форм реализации товара. Делается обоснование для получения кредита или других заемных средств, выплаты налогов.

Денежные средства, т.е. расходы на коммерческие сделки ( $D_c$ ) складываются из следующих составляющих:

- $D_T$  – средства на приобретение товара;
- $D_P$  – средства на наем рабочей силы;
- $D_a$  – средства на аренду помещений;
- $D_v$  – средства на оплату сторонних услуг;
- $D_{и}$  – средства на получение информации;
- $D_{дк}$  – средства на возврат долга, выплату кредита и процента по нему.

В общие затраты по проведению сделки должны включаться износ собственных фондов и имущества, расход собственных материалов.

Денежные поступления предпринимателя ( $\Pi$ ) складываются из выручки от реализации товара ( $BP$ ) и получаемого кредита ( $K$ ):

$$\Pi = BP + K$$

Нормальным является  $\Pi > D_c$  (поступления больше расходов по сделке).

Финансовыми результатами коммерческого предпринимательства являются:

- валовая прибыль ( $\Pi_{\text{вал.}}$ ):  $\Pi_{\text{вал.}} = \Pi - D_c$ ;
- остаточная прибыль (Пост.):  $\text{Пост.} = \Pi_{\text{вал.}} - H - O$

где  $H$ ,  $O$  – налоги и другие платежи из прибыли.

Коммерческие сделки считаются рентабельными, если они дают 20-30% прибыли по отношению к выручке от реализации.

#### **Финансовое предпринимательство.**

Финансовое предпринимательство (ФП) можно считать разновидностью коммерческого. Но, объектом купли – продажи выступают специфические товары: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры) и т.п. Происходит продажа денег в прямой или косвенной форме. Формируется рынок ценных бумаг.

Первичным обладателем специфического финансового товара может быть сам предприниматель с накопленными или ценными бумагами. Предприниматель выступает в роли продавца или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг, которую осуществляют, как правило, предприятия, банки, но не отдельные предприниматели.

Наиболее распространенной формой финансового предпринимательства является покупка-продажа ценных бумаг. Разница между ценой продаж и ценой покупки образует доход предпринимателя. Первоначальные покупки могут осуществляться с помощью кредита, займа.

Технология финансового предпринимательства во многом сходна с технологией коммерческого предпринимательства. Здесь также имеет место маркетинг: анализ рынка ценных бумаг, поиск покупателя, поиск источника получения средств для начала дела. Важно хорошо поставить информационную базу, для чего необходима соответствующая техника.

Финансовый предприниматель должен уделять большое внимание проверке финансовой состоятельности покупателя, установлению возможного залога, установлению гарантий и гаранта, который может поручиться за покупателя.

Финансовая сделка рентабельна, если:

- чистая прибыль составляет не менее 5% от суммы сделки, что относится к краткосрочным сделкам, сроком менее одного года;
- по долгосрочным сделкам прибыль должна составлять не менее 10-15%.

### **1.10 Лекция № 10 (2 часа).**

**Тема: «Коммерческая деятельность предпринимателя».**

#### **1.10.1 Вопросы лекции:**

1. Виды и характеристика коммерческих сделок.
2. Оценка, выбор каналов и способов реализации продукции растениеводства.

#### **1.10.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Виды и характеристика коммерческих сделок.

Под сделкой следует понимать процедуру осуществления деловых отношений. Вступая в сделку, субъекты бизнеса реализуют свое стремление получить доступ к относительно ограниченным благам с помощью других людей.

Предпринимательские сделки могут быть двусторонними и многосторонними и даже односторонними. Односторонней считается сделка, для совершения которой необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. Поэтому она создает обязанности лишь для лица, совершившего сделку, а для других юридических или физических лиц может создавать обязательства лишь по соглашению с этими лицами, либо в особых случаях установленных законом.

Специфическим инструментом односторонней сделки является также оферта. Данным инструментом активно пользуются субъекты предпринимательского бизнеса в процессе инициирования ими новых сделок, как правило, фьючерсных.

Коммерческое предложение или оферта (от английского commercial offer), представляет собой письменное или устное сообщение о намерении вступить в юридически обязывающий договор.

Оферта создается для письменного оформления предложения потенциальному партнеру о сотрудничестве или деловом контакте. Она содержит информацию, представляющую конкретные условия сделки, например, указание стоимости товара, способа его передачи, порядка проведения расчетов. В данном случае, сделав такое предложение, субъект предпринимательского бизнеса, как правило, это фирма, берет на себя обязательства, которые обязана соблюдать в течение срока, обычно оговариваемого в тексте.

Для заключения двусторонней сделки необходимо выражение согласованной воли двух сторон, а для заключения многосторонней сделки необходимо выражение согласованной воли трёх или более сторон. Согласованность воли разных сторон (этот юридический термин используется в Гражданском кодексе Российской Федерации при характеристике сделок) необходим потому, что всякая сделка между субъектами бизнеса, заключенная по принуждению, а не по доброй воле, может быть признана недействительной.

Различают три основные формы сделок: устные сделки, простые письменные сделки, нотариальные письменные сделки.

Сделка может быть устная, если из поведения субъекта бизнеса явствует его воля совершить данную сделку. При этом выражением воли указанного субъекта бизнеса совершить сделку может быть признано не только его устное заявление, но и молчание.

Сделка в письменной форме (нотариальная, либо простая, не требующая обязательного нотариального подтверждения) должна быть совершена путем составления документа, выражающего его содержание и подписанного всеми субъектами бизнеса, являющимися сторонами сделки, либо уполномоченными ими лицами. Такими документами являются, как правило, договоры и контракты различных видов.

## 2. Оценка, выбор каналов и способов реализации продукции растениеводства.

При организационной оценке каналов реализации сравнивают возможный объем продаж по каждому из них, потребительский спрос и степень насыщенности рынков продукцией, удаленность покупателей от предприятия, дорожные условия.

При экономической оценке каналов реализации по каждому из них определяют и сравнивают суммы прибыли всего и в расчете на единицу продукции (т, ц, тыс. шт.), а также уровень рентабельности.

При организационной оценке сроков реализации анализируют конкретные условия предприятия: наличие автотранспортных средств и хранилищ, финансовых ресурсов для приобретения автомобилей и строительства дополнительных складских сооружений, вероятность повышения или снижения цен из-за инфляции, конкуренции и других факторов.

Для экономической оценки сроков реализации вначале рассчитывают финансовый результат от продажи продукции в период уборки урожая.

Затем определяют финансовый результат от реализации продукции весной после хранения.

Сравнение показателей прибыли от 1 т продукции позволяет сделать вывод о том, когда ее выгоднее продать.

Выбор каналов реализации продукции растениеводства. В предпринимательской деятельности сложилось большое разнообразие каналов реализации. Продукцию ее продают государству, перерабатывающим предприятиям, заготовительным организациям, плодоовощным базам, предприятиям торговли и общественного питания, детским учреждениям, потребительской кооперации, воинским частям, а также на оптово-розничных рынках, товарных биржах, ярмарках, выставках. Кроме того, часть продукции используют для бартерных сделок с промышленными и другими предприятиями и организациями, для продажи местному населению и своим работникам.

Основной канал реализации продукции растениеводства — это реализация государству, которую организуют на основе Федеральных законов Российской Федерации.

Оценка и выбор способов реализации продукции растениеводства.

Различают три способа реализации: собственными силами, центровывоз и приемка в местах производства.

Вывоз собственными силами требует большого количества транспортных средств, которых у большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей недостаточно. Кроме того, они отвлекаются от основной работы — уборки и товарной обработки урожая, выполнения других работ. Поэтому в настоящее время получил распространение центровывоз, на котором занят и более эффективно используется транспорт покупателей.

Лучшим способом реализации продукции, особенно для крестьянских (фермерских) хозяйств, считается ее приемка в местах производства с последующей доставкой к потребителям на транспорте заготовителей. Он позволяет товаропроизводителям сокращать транспортные расходы и потери продукции при хранении и перевозке, освобождает их от выполнения работ по реализации продукции. При использовании такого способа в хозяйствах целесообразно иметь соответствующие хранилища, чтобы можно было отгружать продукцию по мере потребности перерабатывающих, торговых и других предприятий.

## **1.11 Лекция № 11 (2 часа).**

**Тема: «Риск и выбор стратегии в предпринимательской деятельности».**

### **1.11.1 Вопросы лекции:**

1. Рискованные сделки и классификация рисков.
2. Стратегия предпринимательской деятельности.

### **1.11.2 Краткое содержание вопросов:**

1. Рискованные сделки и классификация рисков.

Спецификой банковской организации является то, что объектом ее деятельности являются финансовые средства и потоки. Для предприятия же данная классификация может быть несколько урезанной, поскольку в ней в неполной мере учтены так называемые промышленные, производственные риски, которые зачастую выделяют в отдельную категорию.

Несколько особняком стоят инвестиционные риски, которые в силу своей специфики включают значительную часть вышеуказанных рисков.

Следующие риски:

1. Организационные риски: в этот пункт можно включить риски, связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ и пр., то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании.

2. Рыночные риски - это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.

3. Кредитные риски – риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в срок. Эти риски существуют как у банков (классический риск невозврата кредита), так и предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и организаций, работающих на рынке ценных бумаг

4. Юридические риски – это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.

5. Техничко-производственные риски – риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Данная классификация наиболее полно охватывает множество рисков и, соответственно, позволит наиболее грамотно подойти к проблеме выявления рискообразующих факторов и исследования рисков.

2. Стратегия предпринимательской деятельности.

Стратегия - это определение долговременных целей и средств их достижения, концепция того, как должны быть использованы имеющиеся у организации ресурсы для достижения максимально успешного результата. Тактика состоит в реализации стратегических установок в отношениях с конкретными партнерами по конкретному поводу.

Товарная (рыночная) стратегия. Продуманная стратегия необходима по ряду причин, и, прежде всего, в связи с повышенной степенью риска в осуществлении

предпринимательской деятельности. Выбор стратегического направления на перспективу становится важнейшей задачей предпринимателя. Тот, кто приносит будущие возможности в жертву текущей прибыли, обрекает себя на топтание на месте, усиливает степень риска, вероятность того, что конкуренты обойдут его.

Вместе с тем под влиянием изменения потребительского спроса, научно-технического прогресса и других факторов характер перспективных целей и способы их достижения могут изменяться, поэтому в вопросах стратегии необходима гибкость. Это означает, что коммерческая организация должна быстро и четко реагировать, совершенствовать ассортимент, менять рынки и т. д. Выработанная стратегия не должна быть догмой, а лишь средством, позволяющим гибко реагировать на происходящие изменения. Выработка товарной (рыночной) стратегии сельскохозяйственной организации производится либо в технико-экономическом обосновании с последующей разработкой в бизнес-плане (для вновь создаваемой организации), либо в долгосрочном бизнес-плане (плане-прогнозе) (для действующей организации). При определении потенциальных возможностей сельскохозяйственной организации прорабатывают производственную программу (объемы производства и продаж), возможные каналы реализации и распределения товарной продукции, пути достижения максимальной прибыли, оптимальных темпов роста коммерческой организации. Выбор товарной (рыночной) стратегии предпринимательской деятельности определяется рядом факторов, среди которых специалисты выделяют финансовые возможности предпринимателя, характер выпускаемой продукции, этап жизненного цикла товара (новый товар или уже известный потребителю), рыночную стратегию конкурентов. Рассмотрим некоторые из этих факторов более подробно. В соответствии с ролью, которую они играют на рынке, коммерческие организации подразделяются (по классификации Ф. Котлера) на следующие четыре группы: лидеры (40%-ная доля на рынке), претенденты на лидерство (30%), ведомые (20%), новички, окопавшиеся в рыночных нишах (до 10%).

Стратегия новичков состоит в поиске рыночной ниши и закреплении в ней. Эта ниша должна быть достаточных размеров и прибыльности, иметь перспективы роста и не вызывать интереса конкурентов.

Организации, относящиеся к группе ведомых, не вступают в конкуренцию с представителями первой и второй групп, иными словами они следуют за более крупными и сильными организациями на почтительном расстоянии, экономя силы и средства за счет того, что идут по пути, проторенному лидерами.

Претенденты на лидерство обнаруживают, как правило, значительный потенциал. Атака на позиции лидеров может иметь фронтальный (комплексный) характер, т. е. осуществляться одновременно по многим направлениям (реклама, цены, обновление товара и др.), либо фланговый - идти по одному из направлений.

Организации, относящиеся к группе лидеров, вынуждены отражать атаки других лидеров и претендентов на лидерство. Вместе с тем они используют те же приемы фронтальной и фланговой борьбы, что и претенденты на лидерство.

## **2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ**

### **2.1 Лабораторная работа № 1, №2 (4 часа)**

**Тема: «Планирование осеменений коров и телок, поступления приплода»**

**2.1.1 Цель работы: освоить разработку планирования осеменений коров и телок, поступления приплода.**

### **2.1.2 Задачи работы:**

1. Составить план осеменения и отела крупного рогатого скота.
2. Рассчитать выход делового приплода по месяцам.

### **2.1.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.1.4 Описание (ход) работы:**

Для составления плана осеменения и отела крупного рогатого скота необходимы следующие исходные данные:

1. Количество коров, нетелей и телок на начало планируемого года.
2. Количество фактически осемененных коров и телок с апреля по декабрь прошлого года.
3. Количество коров и нетелей, отелившихся в ноябре, декабре прошлого года, а также отелившихся в более ранние сроки, но не осемененных к началу планируемого года.
4. Возрастной состав и продуктивность коров (выбраковка старых и низкопродуктивных животных).
5. Возрастной и качественный состав телок на начало планируемого года.
6. Средняя продолжительность сервис-периода (45-50 дней).
7. Показатели делового выхода приплода на 100 коров и нетелей на начало года.

## **2.2 Лабораторная работа № 3, №4 (4 часа)**

**Тема: «Разработка помесячных и годовых оборотов стада крупного рогатого скота»**

### **2.2.1 Цель работы: освоить разработку планирования помесячных и годовых оборотов стада крупного рогатого скота.**

### **2.2.2 Задачи работы:**

1. Составить годовой оборот стада крупного рогатого скота на планируемый год.
2. Определить структуру стада на конец планируемого года.

### **2.2.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.2.4 Описание (ход) работы:**

Планирование оборота стада крупного рогатого скота проводят в следующей последовательности:

1. Составляется годовой оборот стада по поголовью скота, на основании чего определяют предварительную возможность по производству и реализации мяса. Однако на этой стадии планирования нельзя определить точно среднегодовое поголовье скота. В связи с этим расчеты по определению валового прироста массы животных при переводе из одной группы в другую и по состоянию на конец года заканчивают после составления помесячного оборота стада и плана по откорму и нагулу скота.
2. Составляется помесячный оборот стада.
3. Составляется помесячный план откорма и нагула скота на основании которых определяют массу скота при постановке на откорм и окончании откорма, заканчивают расчеты по составлению годового оборота стада, связанные с

определением валового прироста массы животных при реализации, при переводе из группы в группу и по состоянию на конец года. План оборота стада представляет собой приходно-расходную ведомость по отдельным половозрастным группам животных.

### **2.3 Лабораторная работа №5 (2 часа)**

**Тема: «Планирование объемов производства продукции скотоводства»**

**2.3.1 Цель работы: разработать план объемов производства продукции скотоводства.**

**2.3.2 Задачи работы:**

1. Рассчитать валовой надой молока за год и по месяцам планируемого года.
2. Рассчитать валовой прирост живой массы за год.

**2.3.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

**2.3.4 Описание (ход) работы:**

Валовой надой молока определяется путем умножения среднегодового поголовья коров молочного стада на планируемый годовой удой коров. Валовой надой молока планируют не только в целом на год, но и по кварталам и месяцам года.

В практике используют два способа расчета валового надоя молока по месяцам года.

Первый способ – распределение молока по месяцам в планируемом году производится на основании фактических надоев в прошлом году, т.е. по удельному весу выхода молока за каждый месяц в общем валовом надое за год. Этот способ может быть применен в том случае, если график отелов и условия кормления скота в планируемом году одинаковые или мало отличаются от прошлого года.

Валовой прирост живой массы по каждой половозрастной группе животных определяется умножением среднегодового поголовья на среднесуточный прирост и на 365 календарных дней.

### **2.4 Лабораторная работа №6, №7 (4 часа).**

**Тема: «Расчет потребности и стоимости кормов на поголовье и продукцию»**

**2.4.1 Цель работы:** изучить методику расчета потребности и стоимости кормов на поголовье и продукцию.

**2.4.2 Задачи работы:**

1. Рассчитать потребность и стоимость кормов на поголовье и продукцию на планируемый год.

**2.4.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

**2.4.4 Описание (ход) работы:**

Расчет потребности в кормах на планируемый год является основой для калькуляции себестоимости продукции животноводства. Потребность скота в кормах определяется исходя из планового среднегодового поголовья и количества продукции животноводства, принятых в хозяйстве рационов, нормы расхода кормов на 1 голову скота (единицу продукции).

Рационы животных должны быть сбалансированы по переваримому протеину и другим питательным веществам.

Расчет потребности кормов на планируемый год осуществляется в следующем порядке: исходя из годовых норм кормления одной головы подсчитывается общая потребность в кормах по группам скота. Затем с учетом сложившейся в хозяйстве структуры рационов и намечаемых изменений в производстве кормов определяется требуемое количество кормов по видам в кормовых единицах, которые переводятся в натуральный вес. Для расчета стоимости потребленного количества кормов необходимо определить их среднюю стоимость.

Количество и стоимость кормов, расходуемых из наличия на начало года, берутся из отчетных данных на 1 января планируемого года. Оценка кормов собственного производства, переходящих на следующий год, осуществляется по их фактической себестоимости. Стоимость кормов из урожая планируемого года определяется по плановой себестоимости. Покупные корма оцениваются по цене приобретения.

## **2.5 Лабораторная работа №8 (2 часа).**

**Тема: «Расчет численности работников фермы»**

**2.5.1 Цель работы:** изучить методику расчета численности работников фермы.

### **2.5.2 Задачи работы:**

1. Определить объем работ (среднегодовое поголовье) по группам животных.
2. Определить количество основных и подменных рабочих по группам и видам обслуживаемых животных.

### **2.5.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.5.4 Описание (ход) работы:**

Численность работников фермы по основной отрасли рассчитывается исходя из объемов работ и норм обслуживания. Среднегодовая численность основных рабочих, обслуживающих животноводство, определяется путем деления среднегодового поголовья скота по соответствующей группе на технически обоснованную норму обслуживания.

Среднегодовое количество коров в родильном отделении определяется умножением количества отелившихся коров на число дней пребывания в родильном отделении (15 дней) и делением на 365 дней.

Численность подменных рабочих фермы определяется с учетом % подменности от числа основных рабочих, который исчисляется исходя из соотношения количества рабочих и нерабочих дней в году.

## **2.6 Лабораторная работа № 9 (2 часа).**

**Тема: «Расчет расценок за единицу продукции для фонда оплаты труда»**

**2.6.1 Цель работы:** изучить методику расчета расценок за единицу продукции для фонда оплаты труда работников фермы.

### **2.6.2 Задачи работы:**

1. Распределить определенное количество продукции между основными и подменными работниками фермы.
2. Рассчитать расценки за единицу продукции для каждой категории работников.

### **2.6.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.6.4 Описание (ход) работы:**

Оплата труда работников скотоводства производится по расценкам за 1 ц продукции, 1 голову приплода и за обслуживание 1 головы скота по группам животных, от которых продукция не поступает. Расценки за продукцию для оплаты труда доярок устанавливаются в следующей последовательности:

1. Рассчитывают норму обслуживания скота и его продуктивность;
2. Узнают выход продукции за год от закрепленной группы животных;
3. По справочнику тарификации конно-ручных работ в животноводстве узнают разряд работника и определяют годовой тарифный фонд оплаты (умножением дневной тарифной ставки на 365 дней);
4. Для расчета расценок за продукцию годовой тарифный фонд оплаты увеличивают до 50%;
5. Годовой тарифный фонд оплаты увеличивают на размер доплаты за прерывность в работе;
6. Делением полученного фонда оплаты труда на установленную годовую норму производства продукции животноводства на рабочего исчисляют расценку в рублях для оплаты за ее единицу с учетом качества продукции.

Для распределения начисленного коллективного заработка (аванса) между работниками звена применяются коэффициенты реального трудового вклада каждого члена звена в общие результаты труда коллектива. Степень трудового участия и качества работы определяется следующими факторами:

1 Базовый КТУ определяется в зависимости от сложности выполняемой работы через соотношение тарифных ставок, по которым осуществляется оплата труда работников разных профессий (коэффициент меж разрядной разницы) и тарифной ставки доярки

Каждому работнику величину базового КТУ устанавливают в начале года, а перед распределением коллективного заработка по итогам месяца базовый КТУ корректируется с учетом текущих результатов работы на коэффициент нагрузки (соотношения фактически обслуживаемого поголовья скота к норме обслуживания).

2 КГУ продуктивности для работников дойного стада определяется соотношением продуктивности закрепленных коров к общему показателю продуктивности (надоя молока на 1 корову) в целом по звену.

Для работников обслуживающих молодняк крупного рогатого скота КТУ продуктивности (среднесуточного прироста) определяется соотношением продуктивности закрепленного поголовья к плановому показателю продуктивности по возрастным группам

3 КТУ отношения к труду – при отсутствии замечаний и нарушений дисциплины равен 1. Перечень упущений, за которые снижается данный коэффициент:

- а) за каждый прогул, появление на работе в нетрезвом состоянии – 0,2;
- б) за систематическое опоздание на работу, недобросовестное отношение к труду и другие нарушения трудовой дисциплины – 0,2;
- в) за невыполнение распоряжений бригадира и специалистов – 0,1;

- г) за низкое качество работы (несвоевременная раздача кормов, антисанитарное состояние животных и рабочего места) – 0,2;
- д) за хищения общественной собственности – 0,2;
- е) за нарушение правил техники безопасности – 0,2.

Затем все три указанные коэффициента трудового участия перемножаются и выводятся средний КТУ. При распределении коллективного заработка отработанные дни каждого работника звена с учетом совмещения профессий умножаются на средний КТУ и получают условно-отработанные дни. Сумма коллективного заработка делится на общее количество условно-отработанных дней всех работников и определяется средний заработок в расчете на 1 условный день. Зарплата каждому работнику начисляется умножением среднего заработка на 1 условный день на их количество. Отдельным членам коллектива от суммы заработной платы за продукцию начисляется доплата за классность.

## **2.7 Лабораторная работа № 10, №11 (4 часа).**

**Тема: «Расчет фонда оплаты труда»**

**2.7.1 Цель работы:** изучить методику расчета фонда оплаты труда работников фермы.

**2.7.2 Задачи работы:**

1. Определить годовой фонд заработной платы работников фермы

**2.7.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

**2.7.4 Описание (ход) работы:**

Практика применения любой системы оплаты труда всегда начинается с разработки ее условий. В системе – оплата труда за продукцию, это расчет индивидуальных или коллективных нормативов оплаты за единицу продукции. Рассмотрим методику разработки нормативов оплаты за продукцию и начисления заработной платы операторам машинного доения. Нормативы оплаты труда за единицу продукции, в молочном животноводстве устанавливаются обычно в расчете на 1ц или 1т молока, 1 голову приплода, на 1ц или 1т привеса. Они могут рассчитываться как из расчета обслуживаемой группы, так и в расчете на все поголовье коров, имеющейся на животноводческой ферме.

При расчете годового фонда заработной платы учитывается оплата за работу в праздничные дни (основным рабочим), доплата за продукцию в размере до 50% тарифного фонда заработной платы (кроме тех рабочих, которые в производстве продукции не участвуют), доплата за квалификацию и другие доплаты в соответствии с «Положением об оплате труда», а также оплата отпусков в размере 12,55%.

## **2.8 Лабораторная работа №12 (2 часа).**

**Тема: «Планирование прочих прямых затрат и расходов по организации производства и управлению, их распределению»**

**2.8.1 Цель работы:** разработать план прочих прямых затрат и расходов по организации производства и управлению

**2.5.2 Задачи работы:**

1. Определение состава прочих прямых затрат для каждой калькулируемой группы животноводческой продукции.

### **2.8.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.8.4 Описание (ход) работы:**

Годовая потребность денежных средств на приобретение медикаментов, перевязочных средств, инструментов, а также дезсредств для проведения текущей дезинфекции планируется по временным нормативам на 1 среднегодовую голову в рублях. Все другие затраты определяются на основании вспомогательных расчетов.

### **2.9 Лабораторная работа №13, №14 (4 часа).**

**Тема: «Планирование затрат на производство продукции скотоводства»**

**2.9.1 Цель работы:** изучить методику планирования затрат на производство продукции скотоводства.

#### **2.9.2 Задачи работы:**

1. Определение состава и структуры затрат на производство продукции скотоводства.
2. Определение себестоимости 1 ц молока, 1 гол. приплода, 1ц прироста живой массы.

### **2.9.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:**

1. Персональный компьютер и калькулятор.

### **2.9.4 Описание (ход) работы:**

Рассчитанные ранее элементы и статьи затрат заносятся в таблицу рабочей тетради. При расчете себестоимости единицы продукции следует иметь в виду, что в скотоводстве получают несколько видов продукции. Поэтому затраты необходимо распределить на основную и побочную продукцию. Для упрощения расчетов в практике планирования принято 90% затрат относить на молоко, а 10% - на приплод.

## **3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **3.1 Практическое занятие № 1 (2 часа)**

**Тема: «Система ведения хозяйства и внутрихозяйственное планирование»**

**3.1.1 Задание для работы:** изучить систему ведения хозяйства и внутрихозяйственное планирование.

#### **3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:**

**Внутрихозяйственное планирование** – совокупность действия работников предприятия по установлению заданий производств, подразделениям и разработке мероприятий, обеспечивающих их выполнение. Исходным материалом для внутрихозяйственного планирования служат: задания по продаже продукции предприятиям и организациям, а также по поставке продуктов народного потребления, устанавливаемые вышестоящими органами; научно-производственные рекомендации и прогнозы; основные показатели достигнутого уровня развития предприятия и его подразделений; прогрессивные нормы и нормативы, позволяющие выявить и эффективнее использовать производств, резервы. По периоду времени, на который разрабатывается задание, различают перспективное, текущее и оперативное.

Перспективное внутрихозяйственное планирование определяет задание на длительный срок (чаще всего на 5 лет) или на время решения крупной задачи, стоящей перед предприятием. На с.-х. предприятиях составляют 2 вида перспективных планов — организационно-хозяйственного устройства (оргхозплан) и пятилетние, а в винодельческой промышленности — пятилетние.

Оргхозплан — это проект рационального построения предприятия, в котором все отрасли и элементы производства находятся в научно обоснованных пропорциях, обеспечивающих расширенное воспроизводство и высокорентабельное ведение хозяйства. В оргхозплане намечают генеральную линию в развитии хозяйства на перспективу — определяют специализацию и сочетание отраслей, их размеры, организацию земельной территории, размещение и оптимальные размеры производств, подразделений и населенных пунктов, многолетних насаждений, севооборотов, мелиорацию земель и мероприятия по лучшему их использованию, уровень механизации и электрификации производства, размер капиталовложений, баланс трудовых ресурсов, план социального развития коллектива, результативные показатели развития предприятия. Оргхозплан разрабатывается обычно на 10—15 лет. Срок осуществления плана зависит от специализации предприятия, достигнутого уровня его развития, размеров требующихся капиталовложений, реальных возможностей материально-технического снабжения и освоения запланированных средств.

Пятилетний план предприятия и его подразделений по срокам совпадает с народнохозяйственным планом. В нем отражаются основные показатели и мероприятия, необходимые для обеспечения выполнения и перевыполнения предусмотренных на этот период заданий государственным планом и расширенного воспроизводства. Оргхозплан и пятилетний план предприятия должны быть органически связаны между собой и с прогнозом развития отраслей производства в районе, зоне.

Текущее внутрихозяйственное планирование состоит в разработке годовых планов предприятия и его подразделений, охватывающих развитие производства, техники и финансов (производственно-финансовый план с.-х. предприятия. Производственно-финансовый план с.-х. предприятия разрабатывают в тесной увязке с показателями перспективных планов и их выполнении в предшествующие годы; в них намечают детальную программу работ во всех отраслях производства при наиболее полном использовании имеющихся ресурсов: земельных угодий (в сельском хозяйстве), материально-технических средств, капиталовложений и рабочей силы. Рост производства проектируется с учетом его материально-технического обеспечения; увеличение урожайности с.-х. культур — исходя из уровня интенсивности производства и культуры земледелия; развитие виноделия — с учетом потребности в его продукции и изменений в сырьевой базе; размер капиталовложений — с учетом экономического состояния предприятия и его подразделений и возможностей выделения кредитов. Годовое производственное задание бригады отражает: состав бригады, закрепленные за ней средства производства, земельные угодья и основные мероприятия по их улучшению, расчет потребности и стоимости мелкого инвентаря и спец. одежды, общебригадные расходы, производств, план внесения минеральных и органических удобрений, потребность в ядохимикатах.

Оперативное внутрихозяйственное планирование представляет собой детализацию текущего внутрихозяйственного планирования. В процессе оперативного планирования устанавливаются задания на отдельные короткие периоды времени. К оперативным планам относятся рабочие планы по периодам с.-х. работ и планы-наряды на др. небольшие сроки (на день, пятидневку, месяц), внутрихозяйственное планирование осуществляется на основе и при соблюдении принципов планирования с обязательным учетом специфических особенностей объекта планирования. Для снижения трудоемкости составления планов на всех этапах их разработки и во всех звеньях предприятия следует шире применять укрупненные нормативы, наиболее полно механизировать работу по

составлению плановых расчетов и получению данных экономического анализа достигнутых результатов; совершенствовать методику плановых расчетов и калькулирования себестоимости производимой продукции и т.д.

**3.1.3 Результаты и выводы:** эффективная организация производства главным образом зависит от определения его долгосрочной цели, обоснования организационной и производственной структуры предприятия, обеспечения необходимыми ресурсами, разработки перспективного плана развития предприятия, определения форм внутрихозяйственных экономических отношений, четкой системы планирования, учёта, анализа и контроля, материального стимулирования работников.

## **3.2 Практическое занятие № 2 (2 часа)**

**Тема: «Экономическая эффективность производства сельскохозяйственной продукции».**

**3.2.1 Задание для работы:** определить эффективность производства продукции скотоводства.

### **3.2.2 Краткое описание проводимого занятия:**

Экономическая эффективность определяется сопоставлением эффекта и затрат, обусловивших получение этого эффекта. Экономический эффект - это разность между результатами экономической деятельности и затратами на их получение и использование. Если результаты превышают производственные затраты, то экономический эффект положительный; если наоборот, затраты превышают достигнутые результаты, экономический эффект отрицательный и оценивается как убыток.

На основе одного критерия экономической эффективности сельскохозяйственного производства такую оценку дать нельзя. Необходимы конкретные показатели, отражающие влияние различных факторов на процесс производства. С помощью системы показателей можно концентрировать основной или вспомогательный критерий (частные, специфические), дать обобщающую количественную и качественную характеристику экономических процессов, связанных с эффективностью производства, как показывает практика, для разных отраслей, уровней и целей следует применять разные показатели специфические только для них, однако должны быть органически связаны с основным критерием, не противоречить ему и обеспечить возможность сопоставления достигнутого эффекта с затратами.

При оценке эффективности сельскохозяйственного производства необходимо учитывать его особенности, которые оказывают большое влияние на конечные результаты. В сельском хозяйстве потребительские стоимости создают не только труд. Поэтому существуют два понятия: земля - это дар природы и земля - это средство производства, оказывающее большое влияние на показатели экономической эффективности производства.

Оценка экономической эффективности производства продукции животноводства проводится по комплексу натуральных и стоимостных показателей. Для оценки экономической эффективности животноводства в целом используют стоимостные показатели:

- - стоимость валовой продукции, сумма валового дохода и прибыли в расчете на 1 работника, занятого в отрасли, один затраченный чел. час, одну условную голову скота, 100 рублей производственных основных средств;
- - сумма производственных затрат в расчете на 1 рубль стоимости продукции;

- - уровень рентабельности произведенной и реализованной продукции животноводства в целом;
- - норма прибыли.

Сравнительная экономическая оценка производства отдельных видов продукции животноводства, проводимая в целях выявления наиболее эффективных видов ее проводится по натуральным и стоимостным показателям:

- - продуктивность сельскохозяйственных животных;
- - выход валовой продукции в натуральном и, денежном выражении в расчете на 1 работника, 1 чел. час трудоемкости продукции, а также на одну голову скота;
- - сумма производственных затрат в расчете на одну голову скота, на 1 ц продукции и 1 рубль валовой продукции;
- - реализационная цена 1 ц продукции;
- - сумма прибыли в расчете на одну голову скота и на 1 ц продукции;
- - уровень рентабельности производства продукции.

### Экономическая эффективность производства продукции скотоводства

Показатели	Величина	
	молоко	прирост живой массы
Продуктивность, ц/га: валовой надой молока валовой прирост живой массы Затраты труда на производство 1ц продукции, чел.-ч.: молока прироста живой массы  Себестоимость 1ц продукции, руб.: Цена реализации 1ц продукции, руб. Прибыль от реализации продукции в расчете на: 1ц, руб. Уровень рентабельности (+), убыточности(-), % Произведено продукции на 1 руб. затрат, руб. (цена реализации 1ц разделить на себестоимость 1ц)		

**3.2.3 Результаты и выводы:** на основании расчета себестоимости производства продукции скотоводства определяется экономическая производства молока и прироста живой массы.