

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Экономика предприятия

**Направление подготовки (специальность) Экономика
Профиль образовательной программы Финансы и кредит
Форма обучения очная**

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Конспект лекций	3
1.1	Лекция № 1 Предприятие- основное звено экономики.	3
1.2	Лекция № 2 Организационно-правовые формы и типы предприятий (фирм).	7
1.3	Лекция № 3 Инновационная и инвестиционная политика	13
1.4	Лекция № 4 Качество и конкурентоспособность; стандарты и системы качества.	15
1.5	Лекция № 5 Основные фонды и организация производственного процесса предприятия.	17
1.6	Лекция № 6 Оборотные средства: их состав, классификация, оборачиваемость	21
1.7	Лекция № 7 Производственное планирование и бизнес-план предприятия.	22
1.8	Лекция № 8 Трудовые ресурсы: их состав, управление.	23
1.9	Лекция № 9 Организация, нормирование и оплата труда.	25
1.10	Лекция № 10 Издержки производства и себестоимость продукции. Смета и калькуляция затрат.	29
1.11	Лекция № 11 Прибыль предприятия и рентабельность производства.	31
1.12	Лекция № 12 Ценовая политика на различных рынках.	34
1.13	Лекция № 13 Управление финансами предприятия.	38
1.14	Лекция № 14 Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояние баланса предприятия.	41
2.	Методические указания по проведению практических занятий	46
2.1	Практическое занятие № 1 Предприятие- основное звено экономики.	47
2.2	Практическое занятие № 2 Организационно-правовые формы и типы предприятий (фирм).	48
2.3	Практическое занятие № 3 Инновационная и инвестиционная политика	49
2.4	Практическое занятие № 4 Качество и конкурентоспособность; стандарты и системы качества.	49
2.5	Практическое занятие № 5 Основные фонды и организация производственного процесса предприятия.	50
2.6	Практическое занятие № 6 Оборотные средства: их состав, классификация, оборачиваемость	51
2.7	Практическое занятие № 7 Производственное планирование и бизнес-план предприятия.	51
2.8	Практическое занятие № 8 Трудовые ресурсы: их состав, управление.	52
2.9	Практическое занятие № 9 Организация, нормирование и оплата труда.	53
2.10	Практическое занятие № 10 Издержки производства и себестоимость продукции. Смета и калькуляция затрат.	53
2.11	Практическое занятие № 11 Прибыль предприятия и рентабельность производства.	54
2.12	Практическое занятие № 12 Ценовая политика на различных рынках.	54
2.13	Практическое занятие № 13 Управление финансами предприятия.	55
2.14	Практическое занятие № 14 Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояние баланса предприятия.	55

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Предприятие – основное звено экономики»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Производственные предприятия, краткая характеристика.
2. Классификация предприятий.
3. Создание и юридическое оформление предприятия.
4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Производственные предприятия, краткая характеристика.

Производственное предприятие является единственной реальной основой функционирования экономики. Именно за счет наличия предприятий сферы производства существуют все остальные сферы и отрасли экономики:

- 1) непосредственно сам рынок;
- 2) рыночная инфраструктура;
- 3) предприятия сферы услуг и др.

Производственное предприятие создает реальный, а не фиктивный капитал.

Фиктивный капитал – особый тип самовозрастающей стоимости экономических благ, при котором увеличение стоимости происходит без ее создания (за счет рыночных механизмов перераспределения стоимости экономических ресурсов через ценообразование) – капитал, обращающийся в торговле.

Реальный капитал – процесс увеличения стоимости капитала за счет ее создания.

Предприятия добывающей промышленности, безусловно, необходимы для функционирования национальной экономики, однако продукт их деятельности не является в полной мере реальным – они лишь добывают для национального хозяйства то, что имеется на его территории.

Они являются необходимым звеном экономики, но отнюдь не должны становиться главным. Лишь предприятия перерабатывающей промышленности вносят реальную добавленную стоимость в производимую продукцию и могут способствовать, таким образом, росту национального дохода и национального богатства, благосостояния всех граждан страны.

Предприятия обрабатывающей промышленности должны составлять большую долю среди предприятий производственной сферы, поскольку исключительно они являются важнейшим звеном всей экономической системы, основой национальной экономики.

Остальные отрасли исторически появились как необходимый инструмент обслуживания деятельности производственного предприятия, чтобы предоставить возможность специализироваться исключительно на своей деятельности.

Рынок появился как необходимый инструмент реализации изготовленной продукции; предприятия и организации рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать предприятия производственной сферы финансовыми средствами (банки и кредитные организации), транспортом и связью. Предприятия сферы услуг позволяют предприятию производственной сферы не отвлекаться, например, на ремонт основных фондов, уборку помещения, оказание бытовых услуг для своих работников (столовая, прачечная и др.).

Таким образом, производственное предприятие является основой, базисом экономики. Без производственных предприятий функционирование экономики (по крайней мере, замкнутой экономики) совершенно невозможно; а в открытой (мировой) экономике такое национальное хозяйство будет исключительно слабым.

2. Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными признаками классификации предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются отраслевые различия выпускаемой продукции. По этой классификации предприятия делятся на:

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: добывающая и перерабатывающая промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют межотраслевую структуру. В связи с этим предприятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные;
- 3) комбинированные.

Группировка предприятий по размеру предприятия получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие показатели:

- 1) численность работающих;
- 2) стоимость выпущенной продукции;
- 3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа экономики, ее отраслевой структуры. В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до 50 человек. При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По характеру потребляемого сырья они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на следующие виды:

- 1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;
- 2) коллективное предприятие.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По уровню специализации предприятия делятся на:

- 1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;
- 2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;
- 3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

По степени автоматизации производства предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

- 1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
- 2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом.

3. Создание и юридическое оформление предприятия.

Образование новых предприятий и расширение действующих определяется следующими факторами: 1) наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги); 2) наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции; 3) уровень раз-вития науки и техники соответствующей отрасли производства.

Определяющим является спрос на продукцию, вызванный реальными потребностями рынка и наличием ресурсов для организации производства. Если предприятие начнет изготовление продукции, не пользующейся спросом потребителя, ему грозит разорение. Такая продукция остается на складах нереализованной, а затраты на ее изготовление — неоплаченными. Наряду с этим ресурсы (материальные и денежные) составляют базу, обеспечивающую деятельность предприятия, включая формирование требующихся средств производства и финансов, без которых невозможна организация производства.

Решение о формировании новых предприятий принимает владелец капитала (ресурсов). На первом этапе капитал нужен для строительства и организации объектов предприятия, закупки до- статочных запасов сырья, материалов, найма рабочей силы. На базе первоначальных капитальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия. Увеличение уставного капитала, по мере надобности, происходит за счет прибыли, целенаправленно оставляемой на фирме для развития производства, а в отдельных случаях — за счет ассигнований из бюджета вышестоящего органа по принадлежности предприятия. Кроме того, предприятие может получить средства за счет выпуска и продажи акций и других ценных бумаг, а также взять кредиты, погашаемые впоследствии из прибыли. Дополнительные средства могут быть по- лучены также от продажи излишнего имущества. За счет привлечения дополнительных денежных средств предприятие увеличивает свои основные и оборотные средства или модернизирует их, за счет этого наращивает выпуск продукции, повышает ее качество, увеличивает доход.

Основную цель, которая преследуется при образовании нового предприятия, формулирует владелец (владельцы) капитала. В зависимости от того, в чьей собственности находится капитал пред- приятия, цели его создания и реорганизации могут меняться, но в основном они заключаются в следующем:

- увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
- вовлечение в производство имеющихся в наличии неиспользуемых природных ресурсов;
- организация изготовления принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники;
- удовлетворение личных интересов (амбиций) отдельных граждан или группы лиц, создающих фирму (прежде всего небольшую — типа товарищества), индивидуальной или совместной деятельности.

Создание предприятия фиксируется соответствующими документами. Прежде всего оформляется основной документ — устав предприятия. В нем указывается юридический статус нового предприятия, излагаются задачи, обоснование и принципы его создания, указываются учредители, их адреса и денежный вклад каждого учредителя, устанавливаются сроки и формы деятельности предприятия, его права и обязанности как юридического лица. В уставе обозначается размер уставного капитала и источники его образования, указывается вид и сфера деятельности, даются гарантии для охраны окружающей среды и здоровья людей, устанавливается форма управления фирмой и ее филиалами, указывается система учета и отчетности, адрес новой фирмы, ее название.

Устав предприятия утверждается учредителем (учредителями) и вместе с заявкой учредителя регистрируется местными органами власти. После этого предприятие получает право на собственную печать и открывает расчетный счет в банке. На этом заканчивается формальное юридическое формирование нового предприятия и начинается полномасштабная его коммерческая деятельность.

4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия.

Прекращение деятельности данного предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Под реорганизацией предприятия понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Реорганизация предприятия может быть осуществлена по решению его учредителей либо органа управления предприятием, уполномоченного на то учредительными документами. В соответствии с законодательством реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из состава одного или нескольких лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, законом об отдельных видах юридических лиц.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявший решение о реорганизации юридического лица, обязаны уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (п. 1 ст. 61 ГК РФ).

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- 1) по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;
- 2) в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;
- 3) в связи с достижением цели, ради которой было создано юридическое лицо;
- 4) в случае признания судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;

5) по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов, а также в иных случаях, предусмотренных КГ РФ и другими правовыми актами;

6) вследствие признания судом юридического лица, являющегося коммерческой организацией, несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Требование о ликвидации юридического лица по основаниям, указанным в п. 1—5, может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления, которому законом дано право на предъявление такого требования.

Учредители (участники) предприятия или орган, принявшие решение о ликвидации предприятия, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в Единый государственный реестр юридических лиц сведения о том, что предприятие находится в процессе ликвидации. Учредители (участники) предприятия или орган, принявший решение о ликвидации предприятия, назначают по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают в соответствии с КГ РФ порядок и сроки ликвидации предприятия.

1. 2 Лекция № 2 (4 часа).

Тема: «Организационно-правовые формы и типы предприятий (фирм)»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Хозяйственные товарищества и общества.
2. Производственные кооперативы (артель).
3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
4. Ассоциативные (корпоративные) формы предпринимательства: холдинги, финансово-промышленные группы и др.
5. Некоммерческие общества.
6. Акционерные общества
7. Ценные бумаги: виды, характеристики.
8. Управление акционерным обществом.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Хозяйственные товарищества и общества.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества (ст 69 — 86 ГК РФ) могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества).

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или с дополнительной ответственностью.

Правовое регулирование акционерного общества (АО) наряду с ГК РФ (ст. 96-104) определяется федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ “Об акционерных обществах”, а в части АО, созданных в процессе приватизации государственных (муниципальных) предприятий, акционирования в отраслях сельского хозяйства и акционерных банков — и специальными федеральными законами.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников (акционеров) (ст. 2 ФЗ “Об акционерных обществах”).

Акционерные общества создаются в учредительном порядке, но ФЗ “Об акционерных обществах” разделяет общий и специальный порядок учреждения АО.

Закон “Об акционерных обществах” уделяет особое внимание образованию АО путем их реорганизации (слияния, присоединения, выделения и разделения), а также преобразования обществ.

Уставный капитал

Минимальный размер уставного капитала АО определен законодателем для открытых обществ — не менее 1000-кратной, а закрытого общества — не менее 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества.

Законодательство различает два типа акционерных обществ: открытые и закрытые — в зависимости от состава учредителей, способа формирования уставного капитала, а соответственно, и статуса его участников (ст. 97 ГК РФ).

Закрытым признается общество, акции которого распределяются лишь среди учредителей и иного, указанного заранее круга лиц.

Акционеры закрытого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами (п. 2 ст. 997 ГК РФ).

В АО предусмотрена трехзвенная система управления: общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), который в обязательном порядке создается, если в обществе более 50 участников, и исполнительный орган (единоличный или коллективный).

В компетенцию общего собрания акционеров входит решение вопросов:

- реорганизация и ликвидация общества;
- увеличение и уменьшение уставного капитала;
- образование исполнительного органа;
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счета прибылей и убытков, распределение прибылей и убытков и др.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск, связанный с их деятельностью, в пределах принадлежащих им акций.

2. Производственные кооперативы (артель).

Общие положения. Производственный кооператив (артель)*(255) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (п. 1 ст. 107 ГК). Кооператив - правосубъектная корпоративная (основанная на членстве) коммерческая организация. Он противопоставляется хозяйственным товариществам и обществам (§ 2 гл. 4 ГК) и является особым субъектом, а значит, на него не распространяются ни специальные правила о хозяйственных товариществах (ст. 69-86

ГК), ни общие положения о хозяйственных товариществах и обществах (ст. 66-68 ГК). Применение этих правил возможно только в порядке аналогии закона и при наличии достаточных для этого условий (п. 1 ст. 6 ГК).

Статус кооператива регулируют:

Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изм. и доп.)*(256);

§ 3 гл. 4 ГК (ст. 107-112);

основные положения о юридических лицах - § 1 гл. 4 ГК (ст. 48-65).

Согласно п. 2 ст. 2 Закона о ПК особенности создания и деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов определяются ФЗ от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации" (с изм. и доп.)*(257).

В дореволюционном праве кооперативы обычно рассматривались в качестве разновидности торговых товариществ, а расчет их происхождения не было единства мнений.

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Унитарное предприятие — особая организационно-правовая форма юридического лица. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не распределяется по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия. Помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется Гражданским кодексом и законом о государственных и муниципальных предприятиях.

Российская Федерация

В Российской Федерации основным законом, регламентирующим деятельность унитарных предприятий, является Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Унитарные предприятия могут быть трёх типов:

1. Федеральное государственное унитарное предприятие — ФГУП
2. Государственное унитарное предприятие — ГУП (субъекта федерации)
3. Муниципальное унитарное предприятие — МУП (муниципального образования)

УП — коммерческая организация, не наделённая правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. Такие предприятия именуются унитарными, поскольку их имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам, паям, долям, акциям.

В такой форме могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество (соответственно государственное или муниципальное) принадлежит унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Размер уставного фонда государственного унитарного предприятия должен составлять не менее чем 5000 МРОТ, муниципального — не менее чем 1000 МРОТ.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав.

4. Ассоциативные (корпоративные) формы предпринимательства: холдинги, финансово-промышленные группы и др.

1. Холдинги

Холдинговая компания (холдинг) – это предприятие (независимо от его организационно-правовой формы), в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании, называются дочерними.

2. Финансово-промышленные группы

Правовые основы создания и функционирования финансово-промышленных групп в России определяет Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г. В соответствии с ним под финансово-промышленной группой понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, которые полностью или частично объединили свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

3. Консорциумы, картели и концерны

Особенности развития отдельных отраслей и межотраслевых связей предопределяют необходимость объединения тех или иных функций различных компаний или заключения соглашений, регламентирующих выполнение отдельных операций в процессе их обычной хозяйственной деятельности. Выделяют следующие формы объединения предприятий: консорциумы, картели, концерны, синдикаты и тресты.

Консорциум -- временное объединение предприятий на основе соглашения для осуществления ограниченных по срокам и содержанию проектов в области производства, финансов, науки, экологии и др. Стороны остаются юридически самостоятельными организациями. Финансирование консорциума осуществляется за счет средств его участников.

Картель -- соглашение предприятий, как правило, одной отрасли, сохраняющих юридическую и экономическую самостоятельность, целью которого является воздействие на рынок путем ограничения конкуренции через регулирование цен, рынков сбыта, объемов производства и продаж, доступа к источникам сырья, сроков платежей, ассортимента, условий найма сотрудников и др. Формы картелей могут классифицироваться по различным критериям. Например, по предмету соглашения -- картельные соглашения о ценах, размере скидок, специализации, условиях торговли, квотах продаж, экспорте-импорте и др.

Концерн -- объединение юридически самостоятельных предприятий под общим руководством в хозяйственной деятельности путем установления над ними финансового контроля за счет покупки или обмена акциями. Концерн осуществляет деятельность путем централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Для концерна характерно комбинирование и диверсификация производства, выпуск конкурентной продукции, ускорение внедрения новых технологий и техники. По направлениям объединения различают вертикальные и горизонтальные концерны, а также конгломераты.

Синдикат -- объединение ряда предприятий, производящих однородную продукцию, с целью создания единой сбытовой (и закупочной) сети. Основными целями синдиката является удержание и расширение рынка сбыта, формирование цен на рынке и регулирование объема производства среди членов синдиката.

Организационное оформление синдикатов осуществляется в двух формах -- простое соглашение, устанавливающее рамки деятельности входящих в синдикат организаций, и формирование специальных органов синдиката, на которые возлагаются определенные функции. Например, создается товарищество, которое получает всю продукцию для последующей реализации, осуществляет закупки сырья и материалов.

Трест -- объединение юридически самостоятельных предприятий, руководимых управляющим центром в области производственной и коммерческой деятельности. Впервые тресты были созданы в США в 1879 г. Механизм управления трестами предполагает передоверие акционерами своих акций доверенным лицам. Акционеры продолжают получать дивиденды, но отказываются от права голоса

5. Некоммерческие общества.

Некоммерческие организации – это юридические лица, основной целью деятельности которых не является извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует данным целям.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения их материальных и иных потребностей. Члены потребительского кооператива вносят имущественные паевые взносы.

6. Акционерные общества

Акционерная форма организации капитала больше чем какая-либо другая обладает способностью совмещать различные формы собственности, аккумулировать значительные средства, заставляя их работать по правилам рыночного хозяйства, то есть создавать его базу, втягивать в рыночные отношения все новые части хозяйства и хозяйственных агентов. Данное обстоятельство играет выдающуюся роль в переходный период становления рыночной экономики.

ГК РФ признает акционерным такое общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, причем его участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. По аналогии с английским законодательством, российские правовые акты используют понятия закрытого и открытого АО. Открытым АО признается общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. В закрытом АО такая возможность отсутствует, и акции распределяются среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

7. Ценные бумаги: виды, характеристики.

Ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при его предъявлении (ст. 142 ГК РФ).

Исходя из приведенного определения, ценная бумага обладает следующими существенными юридическими признаками:

1. Удостоверяет совокупность имущественных прав. Она может удостоверять разнообразные имущественные и неимущественные права в зависимости от вида ценной бумаги. Права, удостоверяемые ценными бумагами, определяются законом или в установленном им порядке.

2. Обладает строгой формальностью - данный признак означает, что ценная бумага должна иметь строго установленную форму и реквизиты. Другими словами,

имущественное право должно быть зафиксировано в документе или иным законным способом. В соответствии со ст. 114 ГК РФ требования к форме ценных бумаг и обязательные реквизиты устанавливаются законом или в установленном им порядке. Отсутствие обязательных реквизитов ценной бумаги или несоответствие ценной бумаги установленной для нее форме влечет ее ничтожность.

3. Предполагает необходимость ее презентации - т.е. предъявления ценной бумаги как документа для осуществления или передачи права.

Приведенные признаки характеризуют ценную бумагу в ее классическом понимании. Историческое развитие рынка ценных бумаг привело к появлению новых видов ценных бумаг и к модификации их формы. Это, в свою очередь, повлекло утрату значения некоторых признаков. Например, признак презентации не применяется в отношении бездокументарных ценных бумаг ввиду отсутствия материального носителя (документа), который можно физически перемещать (передавать), в том числе предъявлять должнику с требованием осуществления права.

Юридическая сущность ценной бумаги определяется ее двуединой природой. Еще Н.О. Нерсесов отмечал, что в связи с ценной бумагой у ее обладателя возникает два вида прав: право «на ценную бумагу» и право «из ценной бумаги»[3]. Право на «ценную бумагу» регулируется нормами вещного права, в то время как права «из ценной бумаги» являются, как правило, обязательственными. Оба комплекса прав взаимосвязаны таким образом, что с передачей ценной бумаги переходят все права в совокупности.

Возможна следующая юридическая классификация ценных бумаг.

1. По способу определения управомоченного лица (собственника ценной бумаги)
2. По условиям введения их в обращение (эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги)
3. По форме (способу фиксации прав и обязанностей)
4. По субъекту (эмитенту)
5. По содержанию

8. Управление акционерным обществом

Российская правовая система управления акционерным обществом сложилась на основе западного законодательства. Корпоративное управление — это выбранный акционерами способ самоуправления, основанный на совокупности организационных, правовых и экономических мер.

В соответствии с законом в акционерном обществе могут создаваться следующие органы управления:

1. общее собрание акционеров;
2. совет директоров (наблюдательный совет);
3. единоличный исполнительный орган (генеральный директор);
4. коллегиальный исполнительный орган (исполнительная дирекция, правление);
5. ревизионная комиссия (ревизор).

Основные варианты управления акционерным обществом

На практике обычно используются четыре варианта управления акционерным обществом, представленные на нижеследующих рисунках.

Во всех вариантах управления акционерным обществом обязательным является наличие двух органов управления: общего собрания акционеров и единоличного исполнительного органа, а также одного контролирующего органа управления — ревизионной комиссии. Поскольку задачей ревизионной комиссии является контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества, то ее, как правило, не рассматривают в качестве непосредственного органа управления акционерным обществом. Однако эффективное управление не может быть обеспечено без надежной системы контроля.

Различие вариантов управления акционерным обществом проявляется в определенном сочетании единоличного и коллегиальных органов управления.

1. 3 Лекция № 3 (4 часа).

Тема: «Инновационная и инвестиционная политика»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Инвестиции. Сущность, виды, источники и направления.
2. Инвестиции в ценные бумаги.
3. Формирование инвестиционного капитала

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Инвестиции. Сущность, виды, источники и направления.

Инвестиции – вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала. Различают реальные (капитальные) и финансовые (портфельные) инвестиции. Реальные инвестиции – вложения средств в физический капитал предприятий, например в создание новых основных фондов, реконструкцию старых фондов или их техническое перевооружение. Финансовые инвестиции – вложения в покупку акций, других ценных бумаг и использование иных финансовых инструментов с целью увеличения финансового капитала инвестора.

Другой разновидностью финансовых инвестиций является покупка недвижимости (земельных участков), имущественных прав, лицензий, патентов, товарных знаков, других форм нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к сохранению или увеличению в течение определенного промежутка времени первоначально инвестированного капитала.

Инвестиции используются не только для увеличения капитала, но и как необходимый инструмент для расширения бизнеса, развития предприятия.

Источниками финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внутренние) и привлекаемые извне (от внешних инвесторов). Собственные источники инвестиций формируются за счет амортизационных отчислений по действующему основному капиталу, отчислений от прибыли на инвестиционные потребности и других источников. Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет заемных средств (кредитов) банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов.

Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собственных акций, бондов и иных ценных бумаг и их размещения на соответствующих рынках, а также приращение основного капитала, образующееся за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

Иногда инвестициями считаются только инвестиции в создание реального капитала, в отличие от финансовых.

С точки зрения экономической конъюнктуры возможны два типа инвестиционной стратегии предприятия:

- 1) пассивные инвестиции – обеспечивают, по крайней мере, сохранение величины показателей экономической рентабельности данного предприятия;
- 2) активные инвестиции – обеспечивают повышение конкурентоспособности предприятия и прибыльность операций по сравнению с уже достигнутыми уровнями. Это

происходит за счет внедрения новых технологий, организации выпуска конкурентоспособной продукции, завоевания новых рынков сбыта и поглощения конкурирующих фирм.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает в себя следующие этапы:

- 1) планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее в себе организующее начало всего инвестиционного процесса;
- 2) реализацию инвестиционного проекта, включающую собственно инвестирование (осуществление финансирования);
- 3) текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса;
- 4) оценку качества исполнения проекта и его соответствие поставленным целям.

2. Инвестиции в ценные бумаги.

Инвестиции в ценные бумаги представляют собой особый вид вложений денежных средств, связанных с формирование инвестиционного портфеля. Целью выпуска ценных бумаг является привлечение необходимого объема денежных средств в минимально возможные сроки. Эмиссия может быть первичной или дополнительной. Первичная – при учреждении акционерного общества, дополнительная – привлечение дополнительных финансовых средств, если это необходимо предприятию.

В соответствии с законом в РФ эмиссионными ценными бумагами являются акции и облигации.

Кроме эмиссионных ценных бумаг в инвестиционный портфель могут входить другие ценные бумаги – сберегательные и депозитные сертификаты, залоговые свидетельства и т. д.

Инвестиционный портфель формируется в соответствии с определенными принципами:

Доходность. Доход состоит из двух элементов: доход от изменения стоимости актива и доход от полученных дивидендов. Доход, исчисленный в процентах к первоначальной стоимости актива – норма дохода или доходность актива.

Безопасность – неуязвимость инвестиций в результате резких изменений на рынке ценных бумаг и стабильность получения дохода. Безопасность, как правило, обратно пропорциональна доходности и росту вложения. Чтобы наиболее обезопасить свои вложения в ценные бумаги, необходимо подобрать такой инвестиционный портфель, при котором цена риска будет минимальной. Рост вложений. Этот принцип будет действенным при условии финансирования капитальных вложений, что в конечном итоге повысит рыночную стоимость акций данной компании.

Ликвидность вложения – быстрое и без ущербное для держателя ценных бумаг превращение их в деньги. Этот принцип наиболее актуален при получении наличных денег для определенных производственных и финансовых целей.

Формирование инвестиционного портфеля осуществляется по двум направлениям:

1. **Фундаментальный подход** – подробное изучение деятельности отраслей и компаний путем анализа их финансового состояния, менеджмента, конкурентоспособности.

2. **Технический подход** – в основном основывается на изучении динамики цен.

В России фондовый рынок находится в стадии становления, поэтому риски от вложения в ценные бумаги довольно высоки.

3. Формирование инвестиционного капитала

Как было уже отмечено, одна из классификаций инвестиций исходит из источников финансирования, т.е. строится по формированию инвестиционного капитала. В связи с этим различают:

Предпринимательский капитал – прямые и портфельные инвестиции – вложение денежных средств в производство с целью получения прибыли или прав на управление другими организациями;

Ссудный капитал – передается другому предпринимателю во временное пользование с целью получения процента.

1. Собственный капитал – первый и наиболее важный источник финансирования производства. Он отличается от других тем, что инвестиции в производство менее зависимы от внешних факторов воздействия (амortизация, чистая прибыль (доход), средства от ликвидации основных средств производства, платежи по процентам, реальные суммы при планировании инвестиций и т.д.). Однако собственного капитала зачастую бывает недостаточно при развитии производства, поэтому применяют и другие виды инвестиций.

2. Привлеченный (заемный) капитал осуществляется через кредит как банковский, так и коммерческий и инвестиционный кредит. Используя привлеченные средства, предприниматель может повысить эффективность инвестирования в перспективные крупномасштабные проекты. Привлекая заемный капитал, необходимо учитывать то, что кредит ограничивается кредитоспособностью предпринимателя и при использовании его необходимо, чтобы норма прибыли была выше, чем процент за кредит в этом случае кредит даст эффект.

3. Акционерный и паевой (складочный) капитал может быть источником финансирования инвестиций при условии, что предприятие только вновь создано, а не реорганизовано из других организаций. В последнем случае эффект от использования капитала проявится тогда, когда самостоятельные предприниматели будут объединять свои средства для совместной деятельности, эффективно будет работать рынок ценных бумаг и другие инвестиционные институты.

4. Аренда основных средств производства – это имущественный наем, договор, при котором одна сторона арендодатель предоставляет другой стороне арендатору землю, производственные ресурсы, в длительное пользование за определенную плату. Этот вид инвестиций используется при нехватке денежных средств для покупки необходимых ресурсов. В последующем предприниматель может выкупить (приобрести) эти ресурсы.

5. Лизинг. В России Федеральный Закон “О лизинге” квалифицирует его как “вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем”. Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся в соответствии с действующей классификацией к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. При реализации агролизинга сочетаются интересы предприятий-изготовителей сельскохозяйственной техники, ее потребителей и организаций, осуществляющей лизинговые операции.

1. 4 Лекция № 4 (2 часа).

Тема: «Качество и конкурентоспособность ;стандарты и системы качества»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и показатели качества продукции.
2. Стандартизация продукции, работ, услуг.

3. Сертификация продукции

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и показатели качества продукции.

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. В современных условиях конкуренция между предприятиями развертывается главным образом на поле качества выпускаемой продукции.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом, ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»: «Качество — совокупность свойств продукции, обусловливающая ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением».

Покупатель считает качественной ту продукцию, которая отвечает условиям потребления независимо от того, какие специфические потребности ей предназначалось удовлетворять.

Потребности обычно выражаются в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового, или эталонного, образца. Такими свойствами могут быть вес, габариты, производительность, цвет, надежность, долговечность и др. Все свойства продукции выделены в группы: показатели назначения (производительность, модность, диапазон измерения); показатели надежности и технологичности; показатели унификации и стандартизации эстетические показатели; эргономические показатели; показатели транспортабельности; патентно-правовые показатели; экологические показатели; показатели безопасности.

2. Стандартизация продукции, работ, услуг.

Стандартизация — деятельность, направленная на достижение упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих и потенциальных задач. Эта деятельность проявляется в разработке, опубликовании и применении стандартов.

В Российской Федерации существуют следующие нормативные документы по стандартизации:

- государственные стандарты РФ (ГОСТ);
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- технические условия (ТУ);
- стандарты предприятий и объединений, ассоциаций, концернов;
- стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных организаций.

Государственная система стандартизации регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации и включает пять основополагающих стандартов:

- 1) ГОСТ Р 1.0-92 Г.С.С. РФ. Основные положения;
- 2) ГОСТ Р 1.2-92 Г.С.С. РФ. Порядок разработки государственных стандартов;
- 3) ГОСТ 1.3-92 Г.С.С. РФ. Порядок согласования, утверждения и регистрации технических условий;
- 4) ГОСТ Р. 1.4-92 Г.С.С. РФ. Стандарты предприятия. Общие положения;

5) ГОСТ Р. 1.5-92. Г.С.С. РФ. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов

Существующая система стандартов преследует правовые и социально-экономические цели. Во-первых, в законодательном порядке обеспечивается защита интересов потребителя и государства в вопросах качества продукции, охраны окружающей среды, безопасности жизни и здоровья населения. Во-вторых, гарантируется техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции. В-третьих, система стандартов служит нормативно-технической базой социально-экономических программ и проектов.

Государственные стандарты обеспечивают также рациональное использование ресурсов за счет оптимизации всех видов работ, проводимых в системе качества, развития унификации, взаимозаменяемости продукции и процессов. Немаловажное значение имеет и дальнейшее развитие комплексности, которая предусматривает охват всех стадий производства, процессов и услуг системой стандартов в целях обеспечения стабильного выпуска продукции заранее определенного уровня качества.

3. Сертификация продукции

Совершенствование системы стандартизации, применение международных стандартов — неплохая предпосылка для создания предприятиями систем обеспечения качества, способных значительно повысить конкурентоспособность отечественной продукции. Важно признание таких систем потребителем. Этого можно достичь с помощью сертификации. Сертификация продукции в момент покупки позволяет проверить соответствие товара требованиям стандартов. Сертификация устанавливает, что продукция испытана, проверена достаточно объективно.

Сертификация — совокупность действий и процедур с целью подтверждения (посредством сертификата соответствия Или знака соответствия) того, что товар соответствует требованиям стандартов.

В развитии сертификации отмечается смещение акцента от сертификации продукции к сертификации используемых на предприятиях систем обеспечения качества. В последнем случае она может осуществляться по моделям, установленным МСИСО и соответствующими государственными стандартами. Российское предприятие может выбрать модель, сообразуясь с потребностями рынка и конкретных потребителей.

В Российской Федерации в апреле 1992 г. был принят Закон о защите прав потребителей, в котором нашли отражение и вопросы сертификации, а в июле 1992г. — постановление Правительства России по этапному введению обязательной сертификации товаров и услуг.

1. 5 Лекция № 5 (2 часа).

Тема: «Основные фонды и организация производственного процесса предприятия»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Состав и структура основных фондов.
2. Износ и амортизация основных фондов, их виды.
3. Показатели использования основных производственных фондов.
4. Аренда, лизинг имущества. Франчайзинг.

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Состав и структура основных фондов.

Основные фонды - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию.

Они подразделяются на производственные и непроизводственные фонды.

Производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг. К ним относятся: станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.п.

Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции. К ним относятся: жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.п.

Для учета основных фондов, определения их состава и структуры необходима их классификация. Выделяются следующие группы и подгруппы основных производственных фондов:

1. Здания (архитектурно-строительные объекты производственного назначения: корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории и т.п.).

2. Сооружения (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: тоннели, эстакады, автомобильные дороги, дымовые трубы на отдельном фундаменте и т.д.).

3. Передаточные устройства (устройства для передачи электроэнергии, жидких и газообразных веществ: электросети, теплосети, газовые сети, трансмиссии и т.п.).

4. Машины и оборудования

5. Транспортные средства (тепловозы, вагоны, автомобили, мотоциклы, кары, тележки и т.д., кроме конвейеров, транспортеров, включаемых в состав производственного оборудования).

6. Инструмент (режущий, ударный, давящий, уплотняющий, а также различные приспособления для крепления, монтажа и т.д.), кроме специального инструмента и специальной оснастки.

7. Производственный инвентарь и принадлежности (предметы для облегчения выполнения производственных операций: рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, тара, стеллажи и т.п.).

8. Хозяйственный инвентарь (предметы конторского и хозяйственного обеспечения: столы, шкафы, вешалки, пишущие машинки, сейфы, множительные аппараты и т.п.).

9. Прочие основные фонды. В состав этой группы включают библиотечные фонды, музейные ценности и т.д.

2. Износ и амортизация основных фондов, их виды.

Износ основных фондов определяется и учитывается по зданиям и сооружениям, передаточным устройствам, машинам и оборудованию, транспортным средствам, производственному и хозяйственному инвентарю, рабочему скоту, многолетним насаждениям, достигшим эксплуатационного возраста, нематериальным активам.

Износ основных средств определяется за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они были приобретены или построены) в соответствии с установленными нормами. Начисление износа свыше 100% стоимости основных средств не производится.

Начисленный износ в размере 100% стоимости на объекты (предметы), которыегодны для дальнейшей эксплуатации, не может служить основанием для списания их по причине полного износа.

Различают два вида износа:

- о физический;
- о моральный.

Амортизация основных фондов — это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизведения основных фондов ко времени их полного износа.

Начисление амортизации может осуществляться только теми способами, которые разрешены к применению. В настоящее время амортизация объектов основных средств в России производится одним из следующих способов:

- линейным способом;
- способом уменьшающего остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ);
- ускоренным методом амортизации (увеличение размера отчислений по линейному способу).

Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего его срока полезного использования.

3. Показатели использования основных производственных фондов.

Основные показатели эффективности использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

- 1) показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;
- 2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);
- 3) показатели интегрального использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных;
- 4) обобщающие показатели использования основных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основных фондов в целом по предприятию.

4. Аренда, лизинг имущества. Франчайзинг.

Аренда — это имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату. В договоре аренды участвуют две стороны: арендодатель и арендатор.

Арендодатель — собственник имущества, сдающий его в аренду. В качестве арендодателя могут выступать лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Арендатор (наниматель) — лицо, получающее имущество в аренду и использующее его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям, закрепленным в договоре.

Лизинг — разновидность аренды. Закон Российской Федерации «О лизинге» трактует лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга юридическим и реже физическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Лизинг связан с прямыми инвестициями. Различают множество разновидностей лизинга:

1. по виду имущества: лизинг движимого и недвижимого имущества; лизинг недвижимого имущества, бывшего в употреблении, и т.д.;

2. по характеру лизинговых платежей: с денежным платежом, с компенсационным платежом (поставками продукции), со смешанным платежом;
3. по срокам лизинга: рейтинг — аренда на срок от нескольких дней до месяца; - хайринг — аренда на срок от нескольких месяцев до года; собственно лизинг — аренда на срок от года до нескольких лет.

Франчайзинг — смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, которое осуществляется на основе договора франчайзинга, заключаемого между крупным предприятием — франчайзером и мелким — франчайзи (оператором).

1. 6 Лекция № 6 (2 часа).

Тема: «Оборотные средства: их состав, классификация, обрачиваемость»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Состав оборотных фондов.
2. Определения потребности в оборотных средствах.
3. Показатели эффективности использования оборотных средств.
4. Пути ускорения обрачиваемости оборотных средств.

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Состав оборотных фондов.

Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда, а также орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Оборотные производственные фонды обслуживаются сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Движение оборотных средств предприятия в процессе производственно-коммерческого цикла проходит четыре основные стадии, последовательно меняя свою форму.

На первой стадии денежные и другие высоколиквидные активы (векселя, депозитные вклады и т. п.) используются для приобретения сырья, материалов, топлива и т. д., то есть запасов факторов производства.

На второй стадии запасы отдельных факторов производства в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запасы готовой продукции.

На третьей стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до наступления оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность.

На четвертой стадии (инкассировании) оплаченная дебиторская задолженность вновь преобразуется в денежные активы (часть которых до наступления срока их использования может храниться в форме высоколиквидных краткосрочных финансовых вложений).

2. Определения потребности в оборотных средствах.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения дохода от продажи продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих

производственных затрат предприятия. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее продажи может быть достаточно длительным. Кроме того, поступление дохода от продажи продукции часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов. Это предопределяет необходимость формирования оборотных средств в определенном размере.

Определение потребности в оборотных средствах значительно упрощается, если своевременно заключены хозяйствственные договоры и определены все условия поставок (цены на товарно-материальные ценности, размеры поставляемых партий, условия и формы расчетов и др.). Если с поставщиками уже сложились определенные хозяйствственные связи, то условия и периодичность поставок товарно-материальных ценностей, их оплаты несложно учесть при расчете потребности в оборотных средствах.

3. Показатели эффективности использования оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на различных предприятиях, что зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли – от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

4. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает сокращение продолжительности каждого кругооборота оборотных средств и увеличение числа оборотов оборотных средств, совершаемых в течение года. В результате происходит высвобождение части оборотных средств или предприятие может с прежней суммой наращивать объем выпуска продукции.

Т.к. оборотные средства одновременно и в различной форме находятся во всех стадиях процесса производства и сферы обращения, то ускорение оборачиваемости на практике достигается следующими путями:

1. совершенствованием действующих технологических процессов, переходам к поточным методам строительства, совершенствованием конструктивного исполнения деталей, конструкций, полуфабрикатов и др., всего того, что приводит к сокращению производственного цикла;

2. уменьшением производственных потерь, брака, использованием отходов производства, увеличением объемов возвратных материалов их оборачиваемости, комплексной переработкой сырья;

3. совершенствованием материально – технического снабжения и сбыта, работа по прямым договорам с поставщиками материалов, деталей, увеличение доли местных материалов и сырья в объемах производства;

4. сокращением сроков обработки документации и информации влияющих на продолжительность производственного цикла;

5. учётом «человеческого фактора» т.е. учётом интересов человека в производственном процессе, а следовательно, выработкой стимулов в повышении производительности труда и др.

1. 7 Лекция № 7 (2 часа).

Тема: «Производственное планирование и бизнес-план предприятия»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Содержание и методы планирования. Виды планов, их характеристика.
2. Бизнес-план, его назначение. Основные разделы.
3. Маркетинговая деятельность на предприятии.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Содержание и методы планирования. Виды планов, их характеристика.

Планирование – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Планирование, административное управление и контроль за деятельностью предприятия в зарубежной практике определяют одним понятием – «менеджмент».

Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математический, графоаналитический и программно-целевой.

По срокам различают следующие виды планирования: перспективное, текущее и оперативно-производственное .

2. Бизнес-план, его назначение. Основные разделы

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. Составлять его рекомендуется на 3–5 лет. Для первого и второго года показатели следует давать в помесячной и поквартальной разбивке, далее – в годовом разрезе. Бизнес-план выполняет ряд функций:

- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса и генеральной стратегии развития предприятия;
- может выполнять функцию планирования;
- помогает оценивать и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия;
- необходим для привлечения денежных средств;
- необходим для привлечения частных инвесторов, эффективного использования инвестиций, конкурсного размещения государственных инвестиций в высокоэффективные проекты.

Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

- возможности фирмы (резюме);
- виды товаров (услуг);
- рынки сбыта товаров (услуг);
- конкуренция на рынках сбыта;
- план маркетинга;

- план производства;
- организационный план;
- правовое обеспечение деятельности фирмы;
- оценка риска и страхование;
- финансовый план;
- стратегия финансирования.

3. Маркетинговая деятельность на предприятии

В общем виде маркетинговая деятельность предприятия может быть представлена в виде четырех составляющих:

- 1) анализ возможностей рынка;
- 2) разработка маркетинговых стратегий;
- 3) формирование программы;
- 4) координация и контроль маркетинговой деятельности.

На практике не существует единой технологии маркетинговой деятельности на предприятии, каждая фирма выбирает тот путь, который подходит именно для её целей.

Основные пути совершенствования маркетинговой деятельности предприятия можно разделить на стратегические и тактические. Стратегические представляют собой изменение подхода управления, а тактические – перераспределение функций и модификация структуры отдела маркетинга.

Основными целями маркетинговой деятельности предприятия является изучение следующих вопросов:

- 1) изучение потребителя и мотивов его рыночного поведения;
- 2) анализ рынка предприятия;
- 3) анализ каналов сбыта;
- 4) исследование деятельности в области рекламы;
- 5) анализ объема продаж;
- 6) исследование конкурентов;
- 7) изучение производимого продукта;
- 8) определение самых эффективных методов продвижения товара.

Основная задача маркетинговой деятельности предприятия – отражать и усиливать все тенденции по совершенствованию производства товаров и услуг для увеличения эффективности работы компании.

1. 8 Лекция № 8 (2 часа).

Тема: «Трудовые ресурсы: их состав, управление»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Кадры предприятия.
2. Производительность труда: определение, показатели.

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Кадры предприятия.

Кадры предприятия – это основной состав квалифицированных работников предприятия, фирмы, организаций.

Обычно кадры предприятия подразделяют на производственный персонал и персонал, занятый в непроизводственных подразделениях.

Производственный персонал – работники, занятые в производстве и его обслуживании, – составляет основную часть трудовых ресурсов предприятия.

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала – это рабочие предприятия (фирмы) – лица (рабочники), непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным рабочим относят работников, непосредственно создающих товарную продукцию предприятий и занятых осуществлением технологических процессов, т. е. изменением форм, размеров, положения, состояния, структуры, физических, химических и других свойств предметов труда.

К вспомогательным относятся рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств.

Вспомогательные рабочие могут быть подразделены на функциональные группы: транспортную и погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую и т. п.

Руководители – работники, занимающие управленческие должности на предприятии (директор, мастер, главный специалист и др.).

Специалисты – работники, имеющие высшее или среднее специальное образование, а также работники, не имеющие специального образования, но занимающие определенную должность.

Служащие – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики и др.).

Младший обслуживающий персонал – лица, занимающие должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы и др.), а также по обслуживанию рабочих и служащих (курьеры, рассыльные и др.).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует структуру кадров предприятия, цеха, участка. Структура персонала также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т. п.

Профессионально-квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. Под профессией обычно понимают вид (род) трудовой деятельности, требующий определенной подготовки. Квалификация характеризует меру владения работниками данной профессией и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

2. Производительность труда: определение, показатели.

Производительность труда характеризует эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции/услуг, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ.

Различают производительность живого и производительность общественного (совокупного) труда. Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в каждом отдельном производстве, а производительность общественного (совокупного) труда — затратами живого и овеществленного (прошлого) труда. Расчет производительности общественного (совокупного) труда является очень сложным.

Применительно ко всему народному хозяйству этот показатель рассчитывается как национальный доход на одного занятого в отраслях материального производства.

На предприятиях производительность труда определяется как эффективность затрат только живого труда и рассчитывается через показатели выработки (В) и трудоемкости (Тр) продукции/услуг, между которыми имеется обратно пропорциональная зависимость.

1. 9 Лекция № 9 (2 часа).

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Мотивация труда.
2. Тарифная система оплаты труда.
3. Формы и системы оплаты труда.
4. Бестарифная система оплаты труда

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Мотивация труда.

Важный момент, который должен решить каждый работодатель, – мотивация труда. Работник, приходящий каждый день на работу и выполняющий определенные функции, – многогранная личность, его нельзя рассматривать только как рабочую силу, Цель предпринимателя – рост производительности труда, повышение качества продукции, рост эффективности производства и цель работника как личности с его многообразными потребностями могут не совпадать и даже часто не совпадают. Поэтому необходимо решить задачу совместимости этих двух несовпадающих целей.

Работодатель должен заботиться о том, чтобы его работники:

- испытывали удовлетворение от пребывания на предприятии; чувствовали себя индивидуальностями, а не роботами на поточной линии;
- имели определенную гарантию в надежности предприятия, в нужности их на конкретном предприятии;
- получали подтверждение в их необходимости не только материальное, но и моральное.

Исследование проблемы стимулирования производительного труда изначально связано с теорией потребностей, интересов, стимулов, обеспечением и усилением диалектической зависимости доходов работника от его квалификации и конечных результатов работы. В этой связи методологически важно сначала проследить эволюцию концепций и теорий мотивации, основанных на потребностях.

К числу наиболее известных теорий мотивации принадлежит иерархия потребностей человека, разработанная в 40-е годы Абрахамом Маслоу. Теория основана на том, что работника побуждает стремление к удовлетворению своих потребностей, которые имеют иерархическую структуру и могут быть упорядочены по мере возрастания их важности для человека, т.е., прежде чем потребности следующего, более высокого уровня (например, в уважении или самовыражении) станут наиболее мощным фактором, определяющим поведение человека, должны быть в основном удовлетворены потребности более низкого уровня (например, физиологические, в безопасности и защищенности).

Следующей моделью мотиваций, основанной на потребностях высших уровней, является теория Дэвида Макклелланда. Согласно данной теории, людям, особенно

руководителям, присущи три потребности: власти, успеха и причастности. Потребность власти выражается как желание воздействовать на других людей. По теории Макклелланда, люди с потребностью власти чаще всего энергичные, откровенные, принципиальные, смелые. Удовлетворение потребности успеха связано с процессом доведения работы до успешного завершения. Люди с развитой потребностью успеха, по Макклелланду, умеренно рисуют, берут на себя личную ответственность. Люди с развитой потребностью причастности стремятся к социальному общению и деловым контактам.

Во второй половине 50-х годов Фредерик Герцберг разработал еще одну модель мотивации, основанную на потребностях. В соответствии с ней мотивация к содержательному труду (свобода в принятии решений, творчество) доминирует над гигиеническими факторами (условия работы, оплата труда, отношения с руководством, коллегами, подчиненными и др.). По Герцбергу, это наиболее сильный реальный мотиватор, выражающий естественную потребность человека в развитии и совершенствовании.

2. Тарифная система оплаты труда.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование заработной платы в зависимости от качества, характера и условий труда. Оплата по тарифным ставкам (окладам) составляет существенную часть заработной платы рабочих и служащих. Тарифная система позволяет в определенной степени учитывать различия в квалификации работников, сложность, степень ответственности и интенсификации их труда, условия, в которых этот труд проходит.

Тарифная система оплаты труда рабочих. Ее составными элементами являются: тарифно-квалификационные справочники, тарифные ставки, тарифные сетки и районные коэффициенты. Она тарифицирует работы в зависимости от их сложности (квалификации).

На унитарных предприятиях присвоение рабочему квалификационного разряда и его изменение производится администрацией предприятия по согласованию с профсоюзным комитетом. Делается это после того, как квалификационная комиссия, куда входят представители администрации, профсоюзной организации, а также специалисты по производственно-техническому обучению и технике безопасности, проверит теоретические и практические знания рабочего. Такой порядок присвоения разрядов обеспечивает объективную оценку квалификации, опыта и знаний работника.

Тарифные ставки - это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Поэтому различают часовые, дневные и месячные тарифные ставки. Устанавливаются они по каждому квалификационному разряду. Тарифная ставка работника соответствующей квалификации ($T_{ст.i}$) определяется по формуле:

$$T_{ст.i} = T_{ст} * K_{тi}, \text{ где}$$

$T_{ст}$ - тарифная ставка 1-го разряда;

$K_{тi}$ - тарифный коэффициент i -го разряда.

Тарифные сетки - это совокупность определенного числа разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, которые дают возможность отнести данную работу к определенной квалификационной группе. Тарифный коэффициент указывает, во сколько раз уровень оплаты работ n -го разряда превышает уровень оплаты работ 1-го разряда. В наиболее распространенной шестиразрядной тарифной сетке с тарифными коэффициентами по разрядам (приведены с округлением) 1,0; 1,09; 1,20; 1,36; 1,55; 1,80 межразрядное соотношение возрастает с 9% между I и II разрядами до более чем 16% между V и VI разрядами. В результате абсолютная (в рублях) разница между

ставками высших разрядов в 3-4 раза больше, чем между ставками низших разрядов. Такое построение тарифных сеток создает у рабочих материальный стимул к повышению своей квалификации и выполнению более сложных работ.

3 Формы и системы оплаты труда.

Все системы организации заработной платы в зависимости от принятого показателя для определения затрат труда принято подразделять на две большие группы – формы заработной платы, представляющие собой классификационные группировки систем оплаты труда по признаку, характеризующему основной его результат, учитываемый при начислении заработной платы. Если в качестве основного измерителя используется количество изготовленной продукции (выполненной работы, оказанных услуг), то ее относят к сдельной форме оплаты труда, а при использовании в качестве измерителя количества отработанного времени – к повременной.

Сдельная и повременная формы отличаются различным подходом к определению основной нормы затрат труда. Так, при повременной оплате основной нормой затрат труда является единая, установленная законом, продолжительность рабочего времени с перечнем трудовых обязанностей работника, которые он должен выполнять в течение этого периода. При сдельной оплате в качестве основной нормы труда используется норма выработки, рассчитываемая также исходя из установленной продолжительности рабочего времени.

С точки зрения экономической сущности между сдельной и повременной формами оплаты труда нет принципиальных различий – обе базируются на определенной рынком труда цене рабочей силы и установленной продолжительности рабочего времени. В обеих из них учитывают результаты труда и необходимое для него рабочее время. Различие в том, что при повременной оплате результат выступает в скрытой форме, например в форме должностных инструкций и положений, а рабочее время – в открытой. При сдельной же оплате результат труда выступает непосредственно, а рабочее время, требуемое для его достижения и неотделимое от него – опосредованно.

В экономической литературе последних лет издания можно встретить также деление систем оплаты труда на поощрительные, принудительные и гарантирующие.

Поощрительной считают систему, обеспечивающую в конкретных производственных условиях работодателю определенные показатели трудовой деятельности, а работнику на основе личной материальной заинтересованности – условия для самореализации. Такая система, воздействуя на материальную заинтересованность работника, побуждает его постоянно повышать эффективность своего труда.

Принудительная система оплаты труда предопределяется требованиями применяемой техники и технологии, темпом и ритмом, порядком и последовательностью выполняемых производственных операций. Она нацеливает работника на достижение результатов труда, установленных работодателем, как правило, на достаточно высоком уровне и не допускает каких-либо отклонений. Ее основное отличие – более высокая напряженность труда, закладываемая в трудовые нормы, и относительно высокая оплата за их выполнение и перевыполнение. Используется она, например, в конвейерных, высокомеханизированных и автоматизированных производствах.

Систему оплаты труда, построенную так, чтобы колебания результатов труда в определенных пределах существенно не отражались на оговоренном работником с работодателем уровне заработной платы, называют гарантирующей. Условия ее применения: неконкретность, количественная неопределенность, а иногда и невозможность достаточно точного учета установленных результатов трудовой деятельности, сравнительно низкая организация труда. Применялась она в условиях административной экономики, используется и в рыночной, что обусловлено

экономической нестабильностью, инфляцией, неплатежами и другими негативными явлениями, вынуждающими гарантировать определенные размеры заработной платы.

4. Бестарифная система оплаты труда

Бестарифные системы оплаты труда (гибкие системы оплаты труда, распределительные системы оплаты труда, коэффициентные системы оплаты труда) – системы оплаты труда, в соответствии с которыми происходит долевое распределение фонда заработной платы (или фонда оплаты труда).

Бестарифные системы оплаты труда основаны на следующих основных принципах:

- 1) фонд оплаты труда предприятия и его подразделений представляет собой фиксированный процент от выручки (прибыли) предприятия;
- 2) предусмотрено долевое распределение фонда оплаты труда между работниками предприятия, исходя из их фактического трудового вклада;
- 3) личные результаты труда работников определяются на основе совокупности коэффициентов, учитывающих стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника, его способность достичь определенных текущих и перспективных целей, а главное – степень реализации этой способности, выраженную в оценочных характеристиках эффективности его труда.

1. 10 Лекция № 10 (4 часа).

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции. Смета и калькуляция затрат»

1.10.1 Вопросы лекции:

1. Себестоимость продукции.
2. Калькулирование и виды калькуляций.
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
4. Пути снижения затрат на производство продукции.

1.10.2 Краткое содержание вопросов:

1. Себестоимость продукции.

Себестоимость продукции - это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Расчет и анализ себестоимости продукции является важнейшей задачей любого предприятия и входит в систему управленческого учета, т.к. именно себестоимость лежит в основе большинства управленческих решений.

Различают плановую и фактическую себестоимость. Плановая себестоимость продукции включает в себя только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Они исчисляются на основе плановых норм использования оборудования, трудозатрат, расхода материалов.

Отчетная себестоимость определяется фактическими затратами на изготовление продукции.

По последовательности формирования различают себестоимость технологическую (операционную), цеховую, производственную и полную.

Технологическая себестоимость используется для экономической оценки вариантов новой техники и выбора наиболее эффективного. Она включает затраты,

имеющие непосредственное отношение к выполнению операций над определенным изделием. Цеховая себестоимость имеет более широкий спектр затрат: кроме технологической себестоимости включает затраты, связанные с организацией работы цеха и управления им. Производственная себестоимость включает производственные затраты всех цехов, занятых изготовлением продукции, и расходы по общему управлению предприятием. Полная себестоимость включает в себя производственную себестоимость и внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Выделение таких видов себестоимости как индивидуальная и среднеотраслевая позволяет создать базу для определения отпускных цен (оптовых). Совокупность затрат отдельного предприятия на производство и реализацию продукции составляет индивидуальную себестоимость. Среднеотраслевая себестоимость характеризует затраты на производство данной продукции в среднем по отрасли.

2. Калькулирование и виды калькуляций.

Калькулирование себестоимости является одной из основных задач управленческого учёта на предприятии. В калькуляции себестоимости материальные затраты топлива и энергии, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия являются прямыми затратами и включаются по действующим нормам расхода и ценам на изделие.

Разновидности калькуляций себестоимости продукции отраслей материального производства можно представить в виде следующей классификации.

1. В зависимости от времени составления:
 - а) до начала производства, изготовления, выпуска продукции:
 - сметные (проектно-сметные) калькуляции;
 - плановые калькуляции;
 - нормативные калькуляции;
 - б) после завершения производства и продаж изделий, работ, услуг:
 - отчетные, фактические калькуляции;
 - трансферные (внутренние) калькуляции.
2. В зависимости от полноты включения затрат в калькуляционные расчеты:
 - калькуляции переменных (прямых) затрат;
 - калькуляции цеховой себестоимости;
 - калькуляции полной себестоимости предприятия-изготовителя;
 - калькуляции консолидированной себестоимости продукции фирмы, компании, корпорации предприятий.
3. В зависимости от степени детализации калькуляционных расчетов:
 - кумулятивные (без детального раскрытия статей затрат) калькуляции;
 - элективные (детально развернутые) калькуляции.
4. В зависимости от объекта калькулирования:
 - калькуляции себестоимости изделий и полуфабрикатов;
 - калькуляции себестоимости работ и услуг;
 - параметрические калькуляции.
5. В зависимости от длительности периода охвата издержек:
 - годовые калькуляции себестоимости продукции;
 - квартальные калькуляции;
 - ежемесячные калькуляции;
 - оперативные (ежедневные, еженедельные) калькуляции себестоимости продукции.

3. Смета затрат на производство и реализацию продукции.

Смета затрат учитывает все затраты предприятия по элементам, т.е. затраты не только на осуществление основной деятельности, но и на другие виды деятельности (на осуществление капитальных и финансовых вложений, операционные и внеоперационные расходы и др.).

Различают два метода планирования сметы затрат на производство: сметный метод и сквозной метод. Сметный метод включает в себя расчет материальных ресурсов, расходов на оплату труда, расчет единого социального налога и страхового тарифа, расчет амортизационных отчислений, смет прочих расходов, итого затрат на производство, расчет затрат на непроизводственные расходы, изменения стоимости незавершенного производства, изменения расходов будущих периодов, производственной себестоимости товарной продукции, расчет сметы коммерческих расходов и полной себестоимости товарной продукции. Сквозной метод включает в себя расчет смет расходов по цехам предприятия, расчет внутризаводского оборота, сметы хозяйственных расходов.

Путем умножения каждой статьи плановой калькуляции по каждому из изделий на соответствующее количество изделий по программе планового периода и последующего суммирования данных по всем изделиям получают производственную себестоимость товарной продукции по статьям калькуляции. Себестоимость реализованной товарной продукции по калькуляции должна быть равна себестоимости товарной продукции по смете затрат на производство и реализацию. Калькуляция позволяет проверить правильность расчетов по смете затрат, в свою очередь, смета затрат на производство и реализацию товарной продукции контролирует правильность составления калькуляций себестоимости отдельных видов изделий.

Составление сметы затрат сквозным методом начинается с разработки смет затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных и обслуживающих цехов потребляется основными цехами предприятия и затраты этих цехов включаются в себестоимость продукции основных производственных цехов.

4. Пути снижения затрат на производство продукции.

Снижение издержек производства является важнейшим условием повышения экономической эффективности производства. Для решения этой проблемы имеется два основных тесно взаимосвязанных направления: первое - максимальное увеличение объемов производства продукции (работ, услуг), второе - снижение затрат труда и средств на ее единицу.

Экономия от снижения себестоимости продукции позволяет предприятию выигрывать в конкурентной борьбе, служит одним из источников пополнения денежных средств для расширенного воспроизводства, совершенствования техники, технологии, материального поощрения работников. Резервы снижения себестоимости имеются на каждом предприятии, их можно выявить при тщательном анализе плановых затрат и фактической структуры себестоимости, при изучении опыта передовых предприятий.

Изучение структуры издержек позволяет определить, в каком направлении должны приниматься практические меры.

Один из главных путей снижения себестоимости связан с повышением производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Важнейшее значение для снижения себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется, прежде всего, в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы; стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

1. 11 Лекция № 11 (2 часа).

Тема: «Прибыль предприятия и рентабельность производства»

1.11.1 Вопросы лекции:

1. Прибыль предприятия: сущность, виды и методы планирования.
2. Формирование, налогообложение и распределение прибыли.
3. Рентабельность продукции, производства, капитала, продаж.
4. Показатели рентабельности производства.

1.11.2 Краткое содержание вопросов:

1. Прибыль предприятия: сущность, виды и методы планирования.

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом. Поэтому важно определить состав общей валовой (балансовой) прибыли предприятия и ее величину в абсолютном выражении.

Общая (валовая) прибыль планируется раздельно по всем видам:

- прибыль от реализации товарной продукции;
- прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- прибыль от реализации основных фондов и другого имущества;

- прибыль от внереализационных доходов и расходов.

Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью.

2. Формирование, налогообложение и распределение прибыли

Разработка финансового плана предприятия предусматривает определение основных доходов и расходов, приходящихся на предстоящий период.

Доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением уставных вкладов участников или акционеров.

Расходы предприятия – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества и т.д.) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников, акционеров.

Доходы и расходы предприятия делятся:

- на доходы и расходы от обычных видов деятельности;
- операционные доходы и расходы;
- внереализационные доходы и расходы;
- чрезвычайные доходы и расходы.

Одним из путей повышения балансовой прибыли предприятия является налоговое планирование.

Налоговое планирование основано на праве каждого налогоплательщика использовать допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств перед государственными и муниципальными органами управления. Процесс налогового планирования включает следующие этапыправленческой и финансовой деятельности экономистов-менеджеров:

- 1) принятие решения о создании нового предприятия соответствующей организационно-правовой формы;
- 2) выбор и обоснования наиболее выгодного места расположения создаваемого предприятия;
- 3) обеспечение текущего налогового планирования на основе имеющихся налоговых льгот и передовых методов хозяйствования и механизма финансирования;
- 4) рациональное размещение активов и прибыли предприятия.

В процессе налогового планирования для каждого предприятия важно использовать различные источники покрытия установленных налогов. В зависимости от назначения действующих налогов предприятие может использовать следующие финансовые источники их покрытия:

- налоги, оплачиваемые за счет себестоимости продукции: земельный налог, транспортный налог;
- налоги, относимые на выручку от реализации продукции, налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные тарифы;
- налоги, покрываемые за счет финансовых результатов: налог на прибыль, налог на имущество предприятия;

- налоги, выплачиваемые из чистой прибыли предприятия;
- налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники, лицензионные сборы и т. д.

Все планируемые доходы и расходы отражаются в годовых и квартальных финансовых отчетах, которые представляют совокупность форм отчетности, составленных на основании бухгалтерского учета с целью представления внутренним и внешним пользователям обобщенной информации о результатах хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период.

3. Рентабельность продукции, производства, капитала, продаж

Затраты, промышленного предприятия в денежной форме на средства производства, оплату рабочей силы, услуг в сфере производства и реализации продукции называют себестоимостью продукции.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции.

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Полная себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, слагается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции затраты предприятия группируются по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработка плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

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

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный предприятием от основной деятельности, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности и равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию (НДС, акцизы (на отдельные группы товаров), себестоимость продукции (работ, услуг), экспортные тарифы).

4. Показатели рентабельности производства.

Показатели рентабельности отражают, насколько прибыльна деятельность предприятия. Они рассчитываются как отношение прибыли к затратам либо к объему реализации. общим показателем рентабельности является показатель рентабельности всего капитала. Он показывает, сколько рублей необходимо затратить на получение 1 руб. прибыли независимо от источника привлечения средств, и рассчитывается по формуле:

$$Кр = (\text{Прибыль от реализации} / \text{Текущие активы по балансу}) * 100$$

Расчет показателей рентабельности на основе различных видов прибыли, сопоставление их между собой позволяет определить воздействие различных факторов.

Так, показатель рентабельности, определяемый по формуле:

$$Кр = [(\text{Выручка от реализации} - \text{Общие и административные расходы}) / \text{Текущие активы по балансу}] * 100$$

позволяет проанализировать влияние на рентабельность общих и административных расходов.

Могут быть выделены также группы показателей рентабельности, которые характеризуют рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, рентабельность функционирующего капитала, рентабельность перманентного капитала, уровень прибыльности акций.

Рентабельность собственного капитала определяется как отношение прибыли с учетом поступлений (убытков), не связанных с основной деятельностью, или чистой прибыли после уплаты налогов к среднегодовой сумме собственных средств. Этот показатель используется для сравнения с рентабельностью вложения капитала в ценные бумаги.

Рентабельность продукции есть отношение прибыли к объему реализованной продукции. При этом могут быть использованы различные виды прибыли, начиная от валовой прибыли от реализации и кончая чистой прибылью после уплаты налога.

Наиболее общим показателем рентабельности в этой группе является показатель, рассчитанный как отношение валовой прибыли от реализации к объему реализации. На основе этого показателя проводится анализ политики ценообразования, контроль себестоимости. Рентабельность функционирующего капитала рассчитывают для оценки эффективности использования капитала, непосредственно занятого в производственной деятельности. Он определяется как отношение: прибыли от операций (за вычетом расходов на реализацию и общих расходов) к среднегодовой сумме функционирующего капитала; прибыли с учетом поступлений или убытков, не связанных с основной деятельностью, к среднегодовой сумме функционирующего капитала:

Функционирующий капитал = Среднегодовой итог средств - Инвестиции + Незавершенное строительство.

1. 12 Лекция № 12 (2 часа).

Тема: «Ценовая политика на различных рынках»

1.12.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и ценовая политика предприятия
2. Ценовая система. Виды цен, их классификация.
3. Ценообразование и его методы.
4. Ценовые стратегии.

1.12.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и ценовая политика предприятия

Цена - денежное выражение стоимости товара - продукции (изделий, работ, услуг), т.е. то количество (сумма) денег, которое покупатель платит за товар.

Рыночная цена - это цена согласованная продавцом и покупателем.

В условиях рыночной экономики значение цены определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства и, в конечном счете, на уровень жизни общества.

Ценообразование - процесс формирования цен на товары и услуги.

Основные этапы включают процесс ценообразования, который следует начинать с постановки целей и задач, которые фирма считает наиболее важными. Если четко определены цели и положение товара на рынке, то проще и легче установить цену. Так как каждое предприятие имеет индивидуальные особенности, то и цели у них будут разными.

Наиболее значимыми целями ценообразования являются обеспечение выживаемости, максимизация прибыли и удержание рынка.

Характерны две основные системы ценообразования:

1) рыночное ценообразование, функционирующее на базе взаимодействия спроса и предложения;

2) централизованное государственное ценообразование -- формирование цен государственными органами.

3) В ценовом механизме следует различать и выделять две взаимодействующие части:

4) цены, их виды, структура, величина, динамика изменения

5) ценообразование как способ, правила установления, формирования новых цен и изменения действующих.

Ценообразование, является активной частью всего ценового механизма. Оно предопределяет величину цены. Но люди не видят сам процесс ценообразования, так как он скрыт, они видят только результат, т.е. цену.

2. Ценовая система. Виды цен, их классификация.

Ценовая система — это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков. Различают следующую дифференциацию цен:

- по отраслям и сферам обслуживания экономики;
- по степени участия государства в процессе ценообразования;
- по стадиям ценообразования;
- по транспортной составляющей;
- по характеру ценовой информации.

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных отраслей национального хозяйства и включает следующие виды цен:

- оптовые цены на продукцию промышленности — цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности;
- закупочные цены на продукцию сельского хозяйства — это цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением (продукция личных хозяйств);
- цены на продукцию строительства — представляют собой либо сметную стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта), либо

усредненную сметную стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1м² малярных работ и т.д.); жилой площади,

- тарифы грузового и пассажирского транспорта — плата за перевозку грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения;
- цены на потребительские товары — используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;
- тарифы на услуги — система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям.

Все вышеназванные цены должны прежде всего возмещать затраты на производство и реализацию товаров и услуг, а также обеспечивать прибыль производителям. Кроме того, различают экспортные и импортные цены.

Экспортные цены — это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке.

Импортные цены — это цены, по которым фирмы закупают товары (услуги) за рубежом. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри страны. При этом в структуре импортных цен значительное место занимают косвенные налоги — акциз и налог на добавленную стоимость.

3. Ценообразование и его методы.

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете затрат на производство и реализацию продукции. К затратным методам ценообразования относятся:

Метод полных издержек - это способ формирования цен на основе всех затрат, которые списываются на единицу того или иного изделия и к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Метод применяется предприятиями, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции которых практически гарантирован.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонении фактических затрат от нормативных. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат.

Метод прямых издержек - это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные затраты (косвенные) относятся на финансовые результаты.

Параметрические методы ценообразования основаны на учете технико-экономических параметров товаров. К ним относятся:

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок.

Метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Практическое использование балльного метода при определении конкретных цен осуществляется по следующему алгоритму: отбор основных параметров; начисление баллов по каждому параметру; суммирование баллов по базовому и искомому товару; расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов. Ценовой метод баллов лучше применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, вкус и т.д.).

Ценовой метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров качества товара.

Выделяют следующие этапы ценообразовательного процесса на предприятии:

- 1) определение базовой цены, (т.е. цены без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов);
- 2) определение цены с учетом скидок, наценок и т.д. Применяются основные методы расчета базовой цены

4. Ценовые стратегии.

В условиях рыночной экономики любая фирма стремится достичь максимального уровня устойчивой рентабельности. Поэтому ценообразование для нее должно стать неотъемлемой частью стратегии. Ведь именно от выбранной стратегии зависит успех фирмы в будущем.

Ценовые стратегии - обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для фирмы на рынке в рамках планируемого периода. Ценовые стратегии подразделяются на стратегии:

- дифференцированного ценообразования;
- конкурентного ценообразования;
- ассортиментного ценообразования.

Стратегии дифференцированного ценообразования основаны на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам. К таким стратегиям относятся:

- ценовая стратегия скидки на втором рынке - основана на особенностях переменных и постоянных затрат по сделке. Заключается в дифференциированном ценообразовании или стратегии скидок на вторичных демографических рынках (например, студенты, дети, пенсионеры);
- ценовая стратегия периодической скидки - базируется на особенностях спроса различных категорий покупателей. Применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических тарифов, цен на устаревшие модели и т.д. Основной принцип стратегии таков: характер снижения цен можно прогнозировать во времени и он известен покупателям;
- ценовая стратегия "случайной скидки" ("случайного" снижения цен) - опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку.

Таким образом фирма пытается одновременно максимизировать количество покупателей, информированных о низкой цене и не информированных. [4]

Стратегии конкурентного ценообразования строятся на учете конкурентоспособности фирмы посредством цен. К ним относятся:

- ценовая стратегия проникновения на рынок - основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства, используется для внедрения новых товаров на рынок;
- ценовая стратегия по "кривой освоения" - базируется на преимуществах приобретенного опыта и относительно низких затратах по сравнению с конкурентами. При использовании этой стратегии те, кто приобретает товар в начале делового цикла, покупают его по более низкой цене, чем последующие покупатели;
- ценовая стратегия сигнализирования - строится на использовании фирмой доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Сигнализирование ценами привлекает новых или неопытных покупателей на рынке,

которые не осведомлены о конкурентных товарах. Пример - успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров;

- ценовая географическая стратегия - используется для соприкасающихся частей рынка. Эта стратегия в зарубежной практике называется ФОБ (франко-станция отправления).

Стратегии ассортиментного ценообразования применимы, когда у фирмы имеется набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров. К стратегиям ассортиментного ценообразования относятся:

- ценовая стратегия "набор" - применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары;
- стратегия смешанных наборов - набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов. Примерами служат сезонные билеты, комплексные обеды;
- ценовая стратегия "комплект" - основана на различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы;
- ценовая стратегия "выше номинала" - применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль за счет роста масштабов производства;
- ценовая стратегия "имидж" - используется, когда покупатели ориентируются на качество, исходя из цен на взаимозаменяемые товары.

Ценовой стратегический выбор - это выбор стратегий ценообразования, основанный на оценке приоритетов деятельности фирмы.

Каждая фирма в рыночных условиях имеет множество вариантов выбора ценных стратегий. Цели фирмы и характерные особенности потребителей влияют на этот выбор, и при точном анализе потребительского рынка фирма может точно определить какие стратегии помогут им увеличить свою прибыль.

1. 13 Лекция № 13 (2 часа).

Тема: «Управление финансами предприятия»

1.13.1 Вопросы лекции:

1. Финансовое планирование на предприятии.
- 2.Формирование общего бюджета предприятия.
- 3.Основные финансовые документы фирмы.
- 4.Финансовая устойчивость предприятия.

1.13.2 Краткое содержание вопросов:

1. Финансовое планирование на предприятии.

Финансовое планирование — это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития организации. Основными целями этого процесса являются установление соответствия между наличием финансовых ресурсов организации и потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования.

В процессе финансового планирования устанавливается оптимальная пропорция между финансовыми и материальными ресурсами. Финансовое планирование в организациях взаимосвязано с планированием хозяйственной деятельности и строится на основе показателей производственного плана (объема производства, реализации, сметы

затрат на производство, плана капитальных вложений и т. д.). В процессе составления проекта финансового плана осуществляется критический подход к показателям производственного плана, выявляются и используются неучтенные в них внутрихозяйственные резервы и пути более эффективного использования производственной мощности предприятия, более рационального расходования материальных ресурсов, повышения качества продукции, расширения ассортимента и др. Вместе с тем финансовое планирование призвано определить оптимальные пропорции в сфере финансовых отношений, т. е. обеспечить рациональное соотношение между объемом, темпами роста производства и финансовыми ресурсами предприятия, между бюджетными, собственными и кредитными ресурсами, направляемыми на расширение производства.

Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования. Исходя из этого финансовые планы следует разделить на долгосрочные, текущие и оперативные.

Задачи финансового планирования:

- выявление резервов увеличения доходов организации и способов их мобилизации;
- эффективное использование финансовых ресурсов, определение наиболее рациональных направлений развития организации, обеспечивающих в планируемом периоде наибольшую прибыль;
- увязка финансовых ресурсов с показателями производственного плана организации;
- обеспечение оптимальных финансовых взаимоотношений с бюджетом, банками и другими финансовыми структурами.

Объектами финансового планирования являются:

- движение финансовых ресурсов;
- финансовые отношения, возникающие при формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов;
- стоимостные пропорции, образуемые в результате распределения финансовых ресурсов.

2. Формирование общего бюджета предприятия.

Система бюджетов позволяет получать полную информацию о необходимых финансовых и материальных ресурсах, позволяет заранее предсказать периоды с их дефицитом и принять соответствующие меры (сдвиг платежей во времени на более поздние сроки, взятие кредитов, увеличение объема продаж и т.д.). Планирование необходимо, чтобы избежать банкротства.

Планирование необходимо также для обеспечения эффективного использования привлеченных финансовых ресурсов (например, краткосрочных банковских кредитов). Составляя бюджеты, можно рассчитать плановые показатели рентабельности: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и т.д. Кроме того, составление бюджетов позволяет оценивать эффективность деятельности подразделений.

Путем составления бюджетов, согласуется деятельность различных подразделений предприятия. Каждый руководитель четко понимает свой вклад и ответственность при формировании бюджета. На практике возможны ситуации, когда планы подразделений в совокупности не дают реализуемого плана (нестыковки, дефициты). Поэтому целью бюджетирования является также разрешение противоречий между подразделениями на основе, выгодной для предприятия в целом. Качественно составленный бюджет обеспечивает координацию различных направлений деятельности предприятия и согласованность работы всех его подразделений.

Бюджетирование возможно только при четко организованной системе передачи информации между подразделениями предприятия. Каждый сотрудник, отвечающий за определенную строку частного бюджета, должен четко понимать свою роль в формировании бюджета предприятия в целом.

Можно выделить основные факторы, которые делают систему бюджетирования каждого предприятия уникальной:

- 1) ограничения, влияющие на деятельность компании (объем сбыта, производственные мощности и т.д.);
- 2) вид деятельности;
- 3) стратегические цели;
- 4) информационные потребности менеджмента компании;
- 5) размер предприятия и система управления.

3. Основные финансовые документы фирмы.

Основными финансовыми документами фирмы являются:

1. Баланс (баланс активов и пассивов)
2. Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков)
3. Отчет о фондах и их использовании
4. Счет финансирования

Финансовая отчетность является основой определения платежеспособности и прибыльности. Платежеспособность — это способность фирмы погасить долги при наступлении срока платежа. Информация о задолженности отражается в балансе.

Баланс показывает финансовое положение фирмы на определенный, как правило последний, день месяца, квартала, года. Баланс состоит из двух частей: в левой указываются активы, в правой — пассивы. В активе показаны средства, которыми располагает фирма (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность). В пассиве показаны источники средств, т.е. кредиторская задолженность фирмы и собственный (акционерный) капитал. В собственном (акционерном) капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации фирмы на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т.е. сбалансираны.

Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков) показывает сумму прибыли или убытков фирмы за год. В то время как баланс характеризует платежеспособность фирмы неопределенную дату, отчет о прибылях и убытках отражает прибыльность фирмы, т.е. показывает результат деятельности фирмы в определенный период.

В отчете о прибылях и убытках сравнивается сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями, осуществленными в процессе функционирования фирмы. В результате своей деятельности за год фирма имеет или чистую прибыль, или убыток.

В отечественном бухгалтерском учете используется также финансовая форма, называемая «Счет финансирования», в которой отражается движение капиталов и обязательства. Счет финансирования показывает, за счет каких ресурсов происходит развитие предприятия и каковы направления их использования.

4. Финансовая устойчивость предприятия.

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;

- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. п.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Иными словами, финансовая устойчивость фирмы - это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

1. 14 Лекция № 14 (4 часа).

Тема: «Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояние баланса предприятия»

1.14.1 Вопросы лекции:

1. Анализ финансового состояния.
2. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.
3. Анализ оборачиваемости активов.
4. Анализ доходности предприятия

1.14.2 Краткое содержание вопросов:

1. Анализ финансового состояния.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов: труда, земли, капитала, предпринимательства.

Финансовое состояние проявляется в платежеспособности хозяйствующего субъекта, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вовремя вносить платежи в бюджет. Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности.

Цель анализа финансового состояния определяет задачи анализа финансового состояния, которыми являются:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;

- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

- информация о технической подготовке производства;
- нормативная информация;
- плановая информация (бизнес-план);
- хозяйственный (экономический) учет, оперативный (оперативно-технический) учет, бухгалтерский учет, статистический учет;
- отчетность (публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая), квартальная отчетность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), выборочная статистическая и финансовая отчетность (коммерческая отчетность, производимая по специальным указаниям), обязательная статистическая отчетность);
- прочая информация (публикации в прессе, опросы руководителя, экспертная информация).

В составе годового бухгалтерского отчета предприятия имеются следующие формы, представляющие информацию для анализа финансового состояния:

- форма № 1 «Бухгалтерский баланс». В нем фиксируется стоимость (денежное выражение) остатков внеоборотных и оборотных активов капитала, фондов, прибыли, кредитов и займов, кредиторской задолженности прочих пассивов. Баланс содержит обобщенную информацию о состоянии хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассивы. Эта информация представляется «на начало года» и «на конец года», что и дает возможность анализа, сопоставления показателей, выявления их роста или снижения. Однако отражение в балансе только остатков не дает возможности ответить на все вопросы собственников и прочих заинтересованных служб. Нужны дополнительные подробные сведения не только об остатках, но и о движении хозяйственных средств и их источников.

Это достигается подготовкой следующих форм отчетности:

- форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 3 «Отчет о движении капитала»;
- форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

«Пояснительная записка» с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой его финансового состояния.

2. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.

Анализ платежеспособности осуществляется путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости. Наиболее четко платежеспособность выявляется при анализе ее за короткий срок (неделю, полмесяца).

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Платежеспособность оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому платежеспособность, как составная часть хозяйственной деятельности предприятия направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым, причем со дня на день: еще вчера предприятие было платежеспособным, однако сегодня ситуация кардинально изменилась, пришло время расплатиться с очередным кредитором, а у предприятия нет денег на счете, т.к. не поступил своевременно платеж за поставленную ранее продукцию. Другими словами, оно стало неплатежеспособным из-за финансовой недисциплинированности своих дебиторов.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Кроме того, ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Ликвидностью называют способность ценностей превращаться в деньги. Последние считаются абсолютно ликвидными средствами. У свойства ликвидности, как у медали, две стороны. С одной стороны, это - величина, обратная по отношению ко времени, необходимому для быстрой продажи актива по данной цене. С другой стороны, это - сумма, которую можно за него выручить. Эти стороны, безусловно, взаимосвязаны: если Вы желаете получить большую сумму за свой товар (услугу), нужно подольше поторговаться или найти хорошего покупателя, так Вы получите денежный выигрыш. Но порой деньги нужны срочно, чтобы быстро решить какую-либо проблему или вложить в более выгодное дело, тогда выгоднее уступить в цене и получить выигрыш во времени.

Ликвидность хозяйствующего субъекта - это способность его быстро погашать свою задолженность. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств, т. е. средств, которые могут быть использованы для погашения долгов (наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, реализуемые элементы оборотных средств и др.). По существу, ликвидность хозяйствующего субъекта означает ликвидность его баланса, а также безусловную платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Для оценки платежеспособности предприятия используется бухгалтерский баланс.

Ликвидность баланса - это возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов).

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения.

Анализ ликвидности баланса, показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить важнейшие аспекты и наиболее слабые позиции в проведенном анализе. В соответствии с этим, результаты анализа дают ответы на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное

является своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности.

Ликвидность предприятия - это способность превращать свои активы в деньги для совершения всех необходимых платежей, по мере наступления их срока.

3. Анализ оборачиваемости активов.

Анализ оборачиваемости активов является неотъемлемой составляющей финансового анализа. Оборачиваемость активов, пожалуй, лучше всего позволяет оценить реальную эффективность операционной деятельности предприятия (при условии, конечно, что отчетность справедливо отражает ее финансовое положение). Зачастую менеджеры склонны ориентироваться в основном на быстрое наращивание операционной прибыльности (пусть даже краткосрочное), потому что именно этого от них ждут акционеры, при этом не думая о том, что на одном контроле за расходами и манипулировании не денежными позициями отчетности далеко не уедешь. Таким образом, адекватные показатели оборачиваемости позволяют оценить, в том числе и зрелость, и наличие долгосрочной стратегии развития компании.

Длительность нахождения средств в обороте предприятия определяется совокупным влиянием ряда факторов внешнего и внутреннего характера.

К числу внешних факторов следует отнести:

- сферу деятельности компании (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.);
- отраслевую принадлежность;
- размеры предприятия.

Решающее воздействие на оборачиваемость активов предприятия оказывает макроэкономическая ситуация. Разрыв хозяйственных связей, инфляционные процессы ведут к накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

К факторам внутреннего характера относятся ценовая политика предприятия, формирование структуры активов, выбор методики оценки товарно-материальных запасов.

Коэффициент оборачиваемости активов – отношение выручки от реализации продукции ко всему итогу актива баланса. Данный показатель характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль компании, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Для анализа скорости оборота оборотных активов в целом рассчитывают коэффициент оборачиваемости (Ко) – отношение выручки без учета НДС и акцизов (В) к средней сумме оборотных средств (ОБср) за период:

$$\text{Ко} = \frac{B}{\text{ОБср}}$$

где, ОБср = (ОБСн + ОБСк)/2, ОБСн, ОБСк – соответственно величина оборотных средств на начало и конец периода.

4. Анализ доходности предприятия

Устойчивое функционирование предприятия зависит от его способности приносить достаточный объем дохода (прибыли). Эта способность оказывает влияние на платежеспособность предприятия.

В целом результативность деятельности любого предприятия может оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей. Так, с помощью показателей

первой группы можно проанализировать динамику различных показателей прибыли (балансовой, от реализации продукции, работ, услуг, оставшейся в распоряжении предприятия) за ряд лет. Такие расчеты будут иметь скорее арифметический, чем экономический смысл (если при этом не используются соответствующие способы пересчета в сопоставимые цены).

Показатели второй группы практически не подвержены влиянию инфляции, поскольку представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала (собственного, инвестированного, заемного и т.д.). Экономический смысл значений указанных показателей (их принято называть показателями рентабельности) состоит в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля средств (собственных или заемных), вложенных в предприятие.

Рентабельность инвестиций. Если предприятие ориентирует свою деятельность на перспективу, ему необходимо разработать инвестиционную политику (при этом под инвестированием понимается постоянное и долгосрочное финансирование). Информация о средствах, инвестированных в предприятие, может быть получена по данным баланса как сумма собственных источников средств и долгосрочных обязательств, суммы активов и краткосрочных обязательств.

Показатель рентабельности инвестиций рассматривается в зарубежной практике финансового анализа как способ оценки "мастерства" управления инвестициями. При этом, поскольку руководство компанией не может влиять на величину уплачиваемого налога на прибыль, для более точного расчета показателя в числителе используется величина прибыли до уплаты налога.

Рентабельность собственного капитала. Акционеры вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от этих инвестиций, поэтому, с их точки зрения, наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал.

Этот коэффициент показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Этот показатель может быть ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции, так как снижение рентабельности реализованной продукции может означать и падение спроса на нее.

Иначе говоря, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и доли чистой прибыли в выручке от реализации. В общем случае оборачиваемость активов зависит от объема реализации и средней величины активов. Замедление оборачиваемости может быть связано как с объективными причинами — инфляция, разрыв хозяйственных связей, — так и субъективными — неумелым управлением запасами товарно-материальных ценностей и состоянием расчетов с покупателями, а также отсутствием их надлежащего учета.

3. Используя финансовые показатели в финансовом управлении, необходимо понимать ограничения на их использование и относиться к ним как к инструменту анализа.

**2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ
(не предусмотрено)**

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

3.1 Практическое занятие №1 (2 часа).

Тема: «Предприятие - основное звено экономики»

3.1.1 Задание для работы:

1. Классификация фирм.
2. Создание и юридическое оформление предприятия.
3. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия.
4. Производственные предприятия, краткая характеристика.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Какие организации признаются коммерческими:
 - 1) любые организации, имеющие самостоятельный баланс или смету;
 - 2) любые организации, получающие прибыль, независимо от целей своей деятельности;
 - +3) организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.
 - 4) организации, действующие на рынке более пяти лет.
2. К стоимостным показателям производственной программы предприятия относятся:
 - +1) товарная продукция, реализованная продукция, валовая продукция,
 - 2) реализованная продукция,
 - 3) затраты на 1 руб. товарной продукции,
 - 4) валовая продукция,
 - 5) производительность труда, фондоотдача, валовая продукция, прибыль
 - 6) стоимость основных фондов.
3. К средним предприятиям в промышленности России относятся предприятия, имеющие численность:
 - 1) до 50 человек;
 - 2) более 500 человек;
 - 3) 20 человек;
 - 4) свыше 1000 человек;
 - +5) от 50 до 500 человек.
4. Понятие экономика имеет несколько значений.
 - +а) научная дисциплина, изучающая производительные силы и производственные отношения;
 - б) совокупность общественных производительных отношений и производственных сил ;
 - в) совокупность политических отношений, в которые вступают люди в процессе производства;

- +г) совокупность производственных отношений;
- +д) состояние производительных сил общества или какой-нибудь отрасли.

5. Основной целью предприятия в условиях рыночной экономики является:

- +1) получение максимум прибыли;
- 2) производство продукции;
- 3) сбыт продукции;
- 4) обеспечение конкурентоспособности предприятия;
- 5) образование уставного капитала.

3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Ознакомление с краткой характеристикой предприятий.
2. Усвоение понятия юридического лица.
3. Изучение реорганизации предприятия.
4. Найти примеры производственных предприятий Оренбургской области.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.1.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.2 Практическое занятие №2 (4 часа).

Тема: «Организационно-правовые формы предприятий»

3.2.1 Задание для работы:

1. Хозяйственные товарищества.
2. Отличительные черты хозяйственных обществ.
3. Производственные кооперативы (артель).
4. Ассоциативные формы предпринимательства.
5. Некоммерческие организации.
6. Учредительные документы.

3.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Дать характеристику хозяйственных товариществ.
2. Выделить отличительные черты хозяйственных обществ.
3. Дать характеристику производственных кооперативов.
4. Изучить виды, формы предпринимательства (холдинги; консорциумы)
5. Найти примеры некоммерческих организаций.

6. Принести устав, учредительный договор по конкретному предприятию

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.1.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.3 Практическое занятие №3 (4 часа).

Тема: «Иновационная и инвестиционная деятельность предприятия»

3.3.1 Задание для работы:

1. Инвестиции. Сущность, виды, источники и направления.
2. Правовое регулирование инвестиционной деятельности.
3. Инвестиционный проект.
4. Оценка коммерческой эффективности инвестиционных проектов.

3.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Дать общую характеристику инвестиций.
2. Изучить правовую основу инвестиционной деятельности.
3. Разработать инвестиционный проект.
4. Сделать расчет экономической эффективности инвестиционного проекта.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.3.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.4 Практическое занятие №4 (2 часа).

Тема: «Качество и конкурентоспособность ;стандарты и системы качества»

3.4.1 Задание для работы:

1. Экономическая сущность основных фондов, их состав и структура.
2. Оценка основных фондов.
3. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.
4. Производственная мощность предприятия.
5. Показатели эффективности использования основных фондов.

3.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить политику в области качества.
2. Разработать систему качества продукции на конкретном примере.
3. Изучить стандартизацию, сертификацию качества продукции.
4. Рассчитать показатели качества продукции.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.4.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.5 Практическое занятие №5 (2 часа).

Тема: «Основные фонды и организация производственного процесса на предприятии»

3.5.1 Задание для работы:

1. Состав и классификация оборотных средств.
2. Нормирование оборотных средств.
3. Определение потребности в оборотных средствах.
4. Показатели эффективности использования оборотных средств.
5. Пути улучшения использования оборотных средств.

3.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить понятие основных фондов.

2. Рассчитать износ, амортизацию и воспроизведение основных фондов.
3. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов.
4. Изучить правовую основу аренды, лизинга, франчайзинга.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.5.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.6 Практическое занятие №6 (2 часа).

Тема: «Оборотные средства: их состав, классификация»

3.6.1 Задание для работы:

1. Определения потребности в оборотных средствах.
2. Показатели эффективности использования оборотных средств.
3. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

3.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Дать определение оборотных средств.
2. Рассчитать показатели эффективности использования оборотных средств.
3. Определить пути оборачиваемости оборотных средств.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.6.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.7 Практическое занятие №7(2 часа).

Тема: «Производственное планирование и бизнес-план предприятия»

3.7.1 Задание для работы:

1. Содержание и методы планирования. Виды планов, их характеристика.
2. Бизнес-план, его назначение. Основные разделы.
3. Маркетинговая деятельность на предприятии.

3.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить виды планов, методы планирования.
2. Разработать бизнес-план по конкретному предприятию.
3. Определить маркетинговую стратегию предприятия.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.7.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.8 Практическое занятие №8(2 часа).

Тема: «Трудовые ресурсы: их состав, управление»

3.8.1 Задание для работы:

1. Структура и управление персоналом предприятия.
2. Показатели производительности труда.
3. Планирование численности работников.
4. Профессиональная подготовка персонала.

3.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить структуру управления конкретного предприятия.
2. Рассчитать показатели производительности труда, решение задачи.
3. Расчет бюджета рабочего времени.
4. Мотивация и стимулирование труда.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.8.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.9 Практическое занятие №9 (2 часа).

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда»

3.9.1 Задание для работы:

1. Принципиальные положения оплаты труда.
2. Формы и системы оплаты труда.
3. Планирование фонда оплаты труда.
4. Доплаты и надбавки к заработной плате работников.
5. Оплата труда руководителей.

3.9.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Определить основные принципы оплаты труда.
2. Найти задачи и примеры по оплате труда.
3. Рассчитать месячный фонд оплаты труда на конкретном предприятии.
4. Особенности оплаты труда руководителей и специалистов.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.9.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.10 Практическое занятие №10(2 часа).

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

3.10.1 Задание для работы:

1. Понятие издержек производства.
2. Расчет плановых калькуляций себестоимости продукции.
3. Разработка сметы затрат на производство и реализацию продукции.
4. Зарубежный опыт учета затрат в условиях рынка.

3.10.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить сущность издержек производства, калькуляции.
2. Рассчитать калькуляцию себестоимости зерна.
3. Разработать смету затрат на производство и реализацию продукции (выбрать по конкретному предприятию).
4. Изучить систему «директ-хостинг», привести примеры.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.1.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.11 Практическое занятие №11 (2 часа).

Тема: «Прибыль предприятия и рентабельность производства»

3.11.1 Задание для работы:

1. Понятие прибыли и валового дохода.
2. Механизм формирования, налогообложения и распределения.
3. Рентабельность производства, показатели.

3.11.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Рассчитать методы планирования прибыли и валового дохода.
2. Найти расчеты по распределению и налогообложению прибыли.
3. Рассчитать рентабельность производства.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.11.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.12 Практическое занятие №12 (2 часа).

Тема: «Ценовая политика на различных рынках»

3.12.1 Задание для работы:

1. Определение цены, виды цен.
2. Методы ценообразования.
3. Расчет цены на продукцию АПК

3.12.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить виды цен.
2. Рассчитать методы ценообразования.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментах более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.12.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.13 Практическое занятие №13 (2 часа).

Тема: «Управление финансами предприятия»

3.13.1 Задание для работы:

1. Финансовое планирование на предприятии.
- 2.Формирование общего бюджета предприятия.
- 3.Основные финансовые документы фирмы.

3.13.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Изучить основные финансовые документы фирмы.
2. Рассмотреть на конкретном примере бюджет предприятия.
3. Рассчитать финансовую устойчивость предприятия.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.13.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

3.14 Практическое занятие №14 (4 часа).

Тема: «Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояние баланса предприятия»

3.14.1 Задание для работы:

1. Анализ финансового состояния.
2. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.
3. Анализ оборачиваемости активов.

3.14.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Рассмотреть финансовое состояние предприятия АПК.
2. Рассчитать платежеспособность, ликвидность, доходность предприятия.
3. Изучить показатели оборачиваемости активов.

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание на ключевых моментов более сложных вопросов для лучшего запоминания.

3.14.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия. С помощью устного ответа оценивается уровень освоения студентами изученного материала.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ
(не предусмотрено)

