Государственное бюджетное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
«Сергачский агропромышленный техникум»

Утверждаю
директор техникума
Л.Г. Фокина

_____

«__»_____.20___ г.

Комплект

контрольно-измерительных материалов

по программе учебной дисциплины

ОП 01. Экономика организации

программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности

230701 Прикладная информатика (по отраслям)

базовой подготовки

г. Сергач, 2011 год

Разработчики:

ГБОУ СПО «Сергачский агропромышленный техникум»
Преподаватель спец. дисциплин Лаптева Н.В.
Преподаватель спец. дисциплин Малафеева И.Е.

Содержание

I.	Паспорт комплекта контрольно-измерительных материалов	4
	1.1. Область применения	4
	1.2. Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины	4
	1.3. Освоение общих и профессиональных компетенций	
II	Комплект материалов для оценки освоенных умений и усвоенных знаний по дисциплине ОП. 01. «Экономика организации»	9
	2.1. Задания текущего контроля по темам	9
	2.2. Задания для экзамена	24
	Пакет экзаменатора	31

I. Паспорт комплекта контрольно- измерительных материалов

1.1. Область применения

Комплект контрольно-измерительных материалов предназначен для проверки результатов освоения общепрофессиональной дисциплины ОП. 01. Экономика организации программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 230701 Прикладная информатика (по отраслям).

1.2. Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины ОП. 01. *Экономика организации* обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности 230701 Прикладная информатика (по отраслям) следующими умениями

уметь:

– определять организационно-правовые формы организаций;

– планировать деятельность организации;

– определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;

– заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;

– рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;

– находить и использовать необходимую экономическую информацию

знать:

– сущность организации, как основного звена экономики отраслей;

– основные принципы построения экономической системы организации;

– управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;

– организацию производственного и технологического процессов;

– состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;

– способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;

– механизмы ценообразования, формы оплаты труда;

– основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;

– аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике

изучение данной дисциплине направлено на формирование следующих компетенций:

Общие компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:

ПК 4.1. Обеспечивать содержание проектных операций.

ПК 4.2. Определять сроки и стоимость проектных операций

ПК 4.3. Определять качество проектных операций.

ПК 4.4. Определять ресурсы проектных операций.

ПК 4.5. Определять риски проектных операций.

Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результатов
У1 - определять организационно-правовые формы организаций;	Умеет использовать полученные ранее знания в определении организационно-правовых форм организации
У2 - планировать деятельность организации;	Умеет и понимает основное назначение показателей планирования деятельности организации
У3 - определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;	Хорошо ориентируется в основных показателях материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации
У4 - заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;	Умеет ориентироваться в первичных документах организации
У5 - рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;	Умеет рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату

У6 - находить и использовать необходимую экономическую информацию	Умеет находить и использовать необходимую экономическую информацию
З1 - сущность организации, как основного звена экономики отраслей;	Понимать основные принципы построения экономической системы организации
З2 - основные принципы построения экономической системы организации;	Строит и оценивает экономическую систему организации;
З3 - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;	Знать ключевые элементы в управлении основными и оборотными средствами
З4 - организацию производственного и технологического процессов;	Понимает особенности производственного цикла и технологического процесса
З5 - состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;	Знает состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования
З6 - способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;	Выбирает эффективные способы экономии ресурсов и энергосберегающие технологии
З7 - механизмы ценообразования, формы оплаты труда;	Знает механизмы ценообразования и основные формы оплаты труда
З8 - основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;	Знает основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета
З9 - аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике	Прогнозирует аспекты развития отрасли и место организации на рынке.

Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Наименование элемента умений или знаний	**Виды аттестации**	
	Текущий контроль	**Промежуточная аттестация**
У1 - определять организационно-правовые формы организаций;	Оценка выполненной практической работы	Экзамен
У2 - планировать деятельность организации;	Индивидуальный и фронтальный опрос	
У3 - определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;	Индивидуальный и фронтальный	

	опрос	
У4 - заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;	Оценка выполненной практической работы	
У5 - рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;	Оценка выполненной практической работы	
У6 - находить и использовать необходимую экономическую информацию	Устный и письменный контроль	
З1 - сущность организации, как основного звена экономики отраслей;	Устный и письменный контроль	
З2 - основные принципы построения экономической системы организации;	Решение типовых и ситуационных задач	
З3 - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;	Решение типовых и ситуационных задач	
З4 - организацию производственного и технологического процессов;	Решение типовых и ситуационных задач	
З5 - состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;	Тестовый контроль знаний	
З6 - способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;	Индивидуальный и фронтальный опрос	
З7 - механизмы ценообразования, формы оплаты труда;	Решение типовых и ситуационных задач	
З8 - основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;	Тестовый контроль знаний	
З9 - аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике	Тестовый контроль знаний	

Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений

Содержание учебного материала по программе УД	$У_1$	$У_2$	$У_3$	$У_4$	$У_5$	$У_6$	$З_1$	$З_2$	$З_3$	$З_4$	$З_5$	$З_6$	$З_7$	$З_8$	$З_9$
Введение. Предмет, цели и задачи учебной дисциплины						Т	О								УК
Тема 1.1. Виды	О					Т	УК	О							О

предприятий в рыночной экономике															
Тема 1.2. Структура организации	О	УК				Т	УК	Т							Т
Тема 2.1. Основные фонды организаций	ПЗ	О	О		ПЗ	Т	УК	РЗ			Т	О			
Тема 2.2. Оборотный капитал		УК	О	ПЗ	ПЗ	Т		РЗ	РЗ		Т	О			
Тема 2.3. Капитальные вложения и их эффективность		УК	О	ПЗ	ПЗ	Т		РЗ	РЗ	Т	Т	О			
Тема 2.4. Аренда, лизинг, нематериальные активы						Т		Т	РЗ	Т					
Тема 3.1. Планирование деятельности организации		О УК			ПЗ	Т			Т	УК		О			
Тема 3.2. Экономические показатели хозяйственной деятельности организаций		О	УК	ПЗ	ПЗ	Т		РЗ		УК				Т	
Тема 4.1. Кадры и производительность труда		О	УК	ПЗ	ПЗ	Т				О	Т		УК		
Тема 4.2. Формы и система оплаты труда работников						Т		Т			РЗ		РЗ		
Тема 5.1. Себестоимость и издержки обращения организации			УК	О	О	Т		ПЗ		УК	РЗ		РЗ	Т	
Тема 5.2. Цена и ценообразование			УК	О	О	Т		ПЗ		УК	РЗ		РЗ	РЗ	
Тема 5.3. Доходы, прибыль и рентабельность			УК	ПЗ	О	Т		ПЗ		УК	РЗ		РЗ	О	

Устный контроль – УК
Письменный контроль - ПК
Решение ситуационных задач – РЗ
Индивидуальный и фронтальный опрос – О
Практические занятия – ПЗ
Тестовый контроль знаний - Т

Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых на промежуточной аттестации

Содержание учебного материала по программе УД	$У_1$	$У_2$	$У_3$	$У_4$	$У_5$	$У_6$	$З_1$	$З_2$	$З_3$	$З_4$	$З_5$	$З_6$	$З_7$	$З_8$	$З_9$
Введение. Предмет, цели и задачи учебной дисциплины						Б24 -в1									Б24 -в1
Тема 1.1. Виды		Б22			Пз	Б22	Б22								Б24

предприятий в рыночной экономике		-в1			№7	-в1	-в1								-в1
Тема 1.2. Структура организации	Б1-в1 Пз №1						Б8-в1	ТВ 1-17			Б8-в1				Б24-в1
Тема 2.1. Основные фонды организаций		Б6-в2	Б19-в1 Пз №2	Б6-в2	Б14-в1	Б20-в1	ТВ 1-8	Б15-2 Пз №3	Б7-в2		Б22-в2	Б20-в1			
Тема 2.2. Оборотный капитал		Б11-в2	Б11 1-в2 Пз №4			Б4-в2	Б4-в2	ТВ 1-8		Б23-в1		Б4-в2			
Тема 2.3. Капитальные вложения и их эффективность		Б6-в1		Б6-в1							Пз №5	Пз №5			
Тема 2.4. Аренда, лизинг, нематериальные активы		Б17-в1	Б17-в1		Б17-1										
Тема 3.1. Планирование деятельности организации	Б21-в1				ТВ 1-21	Б4-в1	Б4-в1 Пз №6	Б20-в2	Б8-в2		Б8-в2	Б13-в1 Пз №6			
Тема 3.2. Экономические показатели хозяйственной деятельности организаций	Б19-в2	Б15-в1	Б17-в2		Б14-в2	Б18-в1	Б15-в1		Б7-в1			Б18-1			
Тема 4.1. Кадры и производительность труда		Б12-в2	Б12-в2			Б11-в1 Пз №8	Б11-в1	ТВ 1-18	Б7-в1	Б5-в2	Б2-в1		Б7-в1	Б23-в2	
Тема 4.2. Формы и система оплаты труда работников	Б21-в2	Б16-в1	Б16-в1	Пз №9	Б21-в2		ТВ 1-4		Б7-в1	Б23-в2					
Тема 5.1. Себестоимость и издержки обращения организации	Б13-в2	Б10-в2	Б10-в2	Пз №10			ТВ 1-14		Б3-в1	Б5-в1	Б3-в2	Б9-в2			
Тема 5.2. Цена и ценообразование		Б12-в1	Б12-в1			Б24-в2				Б16-в2 Пз №11	Б16-в2		Б16-в2 Пз №11	Б16-в2	
Тема 5.3. Доходы, прибыль и рентабельность	Б1-в2	Б10-в1	Б10-в1		Б18-в2	Б18-в2	ТВ 1-8		Б9-в1		Б1-в2 Пз №12	Б2-в2	Б16-в2 Пз №11	Б16-в2	

1.3. Освоение общих и профессиональных компетенций

Наименование результата обучения	Критерий	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Обеспечивать содержание проектных операций.	точно и грамотно читает техническую документацию и определяет требования заказчика	Внеаудиторная самостоятельная работа Практические занятия
ПК 4.2. Определять сроки и стоимость проектных операций	Задания выполняет в четко отведенные сроки	Внеаудиторная самостоятельная работа Практические занятия
ПК 4.3. Определять качество проектных операций.	Дает оценку качеству выпаленной практической работы	Внеаудиторная самостоятельная работа
ПК 4.4. Определять ресурсы проектных операций.	Определяет необходимые для конкретной операции ресурсы	Внеаудиторная самостоятельная работа
ПК 4.5. Определять риски проектных операций	Анализирует проект и определяет экономические потери и прибыли	Внеаудиторная самостоятельная работа Практические занятия
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- проявление интереса к будущей профессии, активности и инициативности в получении профессионального опыта, умений и знаний; - аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - наличие положительных отзывов по итогам практики; Участие в студенческих конференциях, конкурсах и т.п.	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- демонстрация умений планировать свою собственную деятельность и прогнозировать ее результаты; - обоснованность выбора методов и способов действий; - проявление	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности

	способности коррекции собственной деятельности; - адекватность оценки качества и эффективности собственных действий.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	-рациональность выбора источников информации для эффективного выполнения поставленных задач профессионального и личностного развития; - демонстрация умения осуществлять поиск информации с использованием различных источников и информационно-коммуникационных технологий.	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	-демонстрация умения осуществлять поиск информации с использованием различных источников и информационно-коммуникационных технологий; -адекватность оценки полученной информации с позиции ее своевременности достаточности для эффективного выполнения задач профессионального и личностного развития.	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействует с однокурсниками при решении задач, выполнении самостоятельной работы поискового характера.	
ОК 7. Брать на себя	-выполняет роль	Наблюдение в ходе учебных

ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	командира при групповых заданиях, комментирует и корректирует результаты общей работы	занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- демонстрация стремления к постоянному профессионализму и личностному росту; - проявление способности осознанно планировать и самостоятельно проводить повышение своей квалификации.	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- демонстрация умения осваивать новые технологии - Анализ инноваций в области профессиональной деятельности	Наблюдение в ходе учебных занятий Оценка выполнения ВСР Результаты внеурочной деятельности

Система контроля и оценки освоения программы учебной дисциплины

Промежуточная аттестация освоения умения и усвоенных знаний дисциплины ОП.01. Экономика организации осуществляется на экзамене. Условием допуска к экзамену является положительная текущая аттестация по всем видам работ учебной дисциплины.

Экзамен проводится в виде устного ответа на билеты, представленные в виде контрольных вопросов и заданий, по ранее изученным в дисциплине вопросам.

II. Комплект материалов для оценки освоенных умений и усвоенных знаний по дисциплине

ОП. 01. Экономика организации

2.1. Задания текущего контроля

Итоговый тест для самоконтроля

1. Какие исходные данные нужны для расчета численности рабочих-сдельщиков определенной профессии?
   а) **Трудоемкость определенного вида работ по каждому виду продукции**
   б) Выпуск продукции в натуральном выражении
   в) **Выпуск по каждому виду продукции в натуральном выражении за определенный период времени**
   г) Трудоемкость определенного вида продукции
2. Какие факторы, влияющие на уровень заработной платы?
   а) **Совершенство применяемых форм оплаты труда**
   б) **Минимальный размер оплаты труда**
   в) **Квалификация работника**
   г) **Социальная политика правительства**
3. Какие из перечисленных элементов стимулирования относятся к группе индивидуальных неденежных трудовых стимулов?
   а) Охрана труда
   б) Долевое участие в прибыли
   в) **Самореализация**
   г) **Отгулы**
4. Какие применяются показатели производительности труда?
   а) Показатели снижения производительности труда
   б) **Показатели роста производительности труда**
   в) **Показатели уровня производительности труда**
   г) **Показатели темпов роста производительности труда**
5. Какие существуют показатели индивидуальной производительности труда?
   а) Годовая выработка основного рабочего
   б) **Дневная выработка основного рабочего**
   в) **Месячная выработка основного рабочего**
   г) **Часовая выработка основного рабочего**
6. Какие исходные данные нужны для расчета численности рабочих повременщиков?
   а) **Норма обслуживания**
   б) Количество рабочих мест
   в) Норма времени
   г) **Количество точек обслуживания**
7. Какие элементы включает тарифная система?
   а) Системы оплаты труда
   б) **Тарифные сетки**
   в) **Тарифно-квалификационные справочники**
   г) **Тарифные ставки**
8. Какие элементы включает тарифная система?
   а) **Тарифные ставки**
   б) **Тарифные сетки**

в) Формы оплаты труда
г) Системы оплаты труда

9. Какие существуют разновидности сдельной формы оплаты труда?
   а) **Сдельно-прогрессивная**
   б) **Сдельно-премиальная**
   в) **Прямая сдельная**
   г) Бестарифная
10. По каким объектам определяются показатели локальной производительности труда?
   а) по хозяйству страны в целом
   б) **по отраслям промышленности**
   в) по отраслям хозяйства
   г) **по отдельным предприятиям**
11. Какие из перечисленных функций заработной платы направлены на повышение эффективности труда?
   а) **Производственно-долевая**
   б) Регулирующая
   в) **Стимулирующая**
   г) Воспроизводственная
12. Какие существуют способы вознаграждения?
   а) **Моральное**
   б) **Материальное**
   в) **Статусное**
   г) Социальное
13. Какие принято выделять категории персонала?
   а) Уборщицы
   б) **Специалисты**
   в) Инженеры
   г) **Рабочие**
14. Какие из приведенных доходов физических лиц относят к группе передаваемых доходов?
   а) **Алименты**
   б) **Доход, получаемый по наследству**
   в) Фермерский доход
   г) **Доход, получаемый наследниками автора**
15. Для каких объектов определяются показатели уровня производительности труда?
   а) **по хозяйству страны в целом**
   б) по отдельным рабочим местам
   в) **по отраслям хозяйства**
   г) **по отдельным предприятиям**
16. Какие функции выполняет заработная плата?
   а) **Регулирующая**
   б) **Стимулирующая**
   в) **Воспроизводственная**
   г) **Статусная**
17. Какие из перечисленных элементов стимулирования относятся к группе прямых денежных стимулов?
   а) **Заработная плата**
   б) Льготное питание
   в) **Долевое участие в прибыли**
   г) Продвижение по службе
18. Какие из приведенных доходов физических лиц относят к группе передаваемых доходов?
   а) Арендная плата
   б) **Алименты**

в) **Доход, полученный по наследству**
г) Прибыль от инвестиций

19. Какие из перечисленных функций заработной платы направлены на стимулирование производительности труда?
    а) **Стимулирующая**
    б) Регулирующая
    в) Воспроизводственная
    г) **Производственно-долевая**
20. Какие существуют разновидности сдельной формы оплаты труда?
    а) **Аккордная**
    б) **Сдельно-премиальная**
    в) Повременно-премиальная
    г) Окладная
21. Какие исходные данные нужны для расчета численности рабочих-сдельщиков определенной профессии?
    а) Длительность данного периода
    б) **Бюджет рабочего времени одного рабочего за данный период**
    в) Номинальный фонд времени
    г) **Трудоемкость определенного вида работ на изготовление продукции за определенный период**
22. По каким объектам определяются показатели общественной производительности труда?
    а) **по отраслям хозяйства**
    б) **по хозяйству страны в целом**
    в) по отдельным предприятиям
    г) по отдельным рабочим местам
23. Какие существуют разновидности повременной формы оплаты труда?
    а) **Прямая (простая) повременная**
    б) Комиссионная
    в) Аккордная
    г) **Повременно-премиальная**
24 Какие принято выделять категории персонала?
    а) **Рабочие**
    б) **Младший обслуживающий персонал**
    в) **Служащие**
    г) Техники
25. Какие из приведенных доходов физических лиц относят к группе доходов от продажи результатов труда?
    а) Алименты
    б) **Доход от подсобного хозяйства**
    в) Денежное довольствие военнослужащих
    г) **Фермерский доход**

Тест по теме: «Предприятие»

1. Укажите основную цель функционирования предприятия в рыночных условиях:
    а) получение прибыли и ее максимизация
    б) повышение заработной платы работников
    в) выход на мировой рынок
    г) максимальное удовлетворение общественных потребностей
    д) совершенствование производственной структуры предприятия
    е) внедрение новой техники и технологии
2. Предприятия по формам собственности классифицируются на:
    а) индивидуальные

б) частные
в) малые
г) государственные
д) коллективные
е) муниципальные

3. Выделите организационно-правовые формы предприятий:
   а) государственное или имущественное унитарные предприятия
   б) совместные предприятия
   в) производственные кооперативы
   г) малые предприятия
   д) хозяйственные общества
   е) хозяйственные товарищества
4. В чем состоит различие между производственным предприятием и фирмой
   а) предприятие осуществляет производственную деятельность, а фирма – коммерческую (торговую) деятельность
   б) фирма – более широкое понятие, чем предприятие, и может включать несколько производственных или торговых предприятий
   в) различия между предприятием и фирмой нет
5. Укажите среди перечисленных организационно-правовых форм хозяйственные товарищества:
   а) общество с дополнительной ответственностью
   б) общество с ограниченной ответственностью
   в) полное товарищество
   г) товарищество на вере (коммандитное)
6. Какая из перечисленных организационно-правовых форм не является коммерческой организацией:
   а) полное товарищество
   б) товарищество на вере
   в) потребительский кооператив
   г) коммандитное товарищество
   д) казенное предприятие
7. Важнейшей задачей предприятия во всех случаях является:
   а) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия
   б) получение дохода от реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг)
   в) недопущение сбоев в работе предприятия (срыва поставки, выпуска бракованной продукции, резкого сокращения объема производства и снижения его рентабельности)
8. Что относится к внутренней среде фирмы:
   а) потребители продукции
   б) средства производства, трудовые ресурсы и информация
   в) поставщики ресурсов производства
   г) органы власти
9. Задачи предприятия определяются:
   а) интересами владельца
   б) размером капитала
   в) ситуацией внутри предприятия
   г) высшим руководством
   д) коллективом предприятия
   е) внешней средой
10. Выделите основные черты, которые характеризуют товарное производство. Товарное
    производство – это:
    а) специфический вид деятельности по созданию новых товаров и услуг

б) изготовление товаров и услуг не для собственного потребления, а для продажи на рынке

в) обеспечение потребителей необходимой продукцией, работой, услугами

г) переработка исходных материалов с целью получения прибыли

11. Какие основные экономические категории включает товарное производство:

а) спрос, цена, качество продукции и прибыль

б) цена, спрос, предложение и купля-продажа

в) спрос и предложение, цена и закон спроса

г) цена, спрос и предложение, конкуренция

д) конкуренция, цена, спрос и предложение, закон спроса

12. Выберите более полное определение понятия «рынок»:

а) рынок – это место розничной торговли под открытым небом или в торговых рядах

б) под рынком понимаются способ, место и средства товарообмена

в) рынок – это система экономических отношений между продавцом и покупателем по поводу обмена товаров (услуг)

г) другой вариант ответа

13. Укажите, по каким признакам классифицируются рынки:

а) по объектам и субъектам, по географическому признаку, по степени конкуренции, по характеру продаж, по отраслевому признаку

б) согласно существующей отраслевой и территориальной схеме национальной экономики

в) по функциональному признаку.

14. Выделите четыре признака классификации рынков по характеру товарообмена:

а) рынок товаров и услуг, рынок денег (капитала), рынок технологий, рынок информации

б) рынок товаров и услуг, рынок средств производства, рынок интеллектуальной продукции, рынок труда

в) рынок труда, рынок ценных бумаг, финансовый рынок и рынок интеллектуальной собственности

г) рынок труда, рынок интеллектуальной продукции, финансовый рынок, рынок товаров и услуг

15. Выделите два признака классификации рынков по характеру продаж:

а) внутренний и внешний рынки

б) оптовый и розничный рынки

в) региональный и мировой рынки

16. Роль малого бизнеса в национальной экономике заключается в:

а) **оперативном реагировании на изменения рынка**

б) развитии творческой инициативы работников

в) создании новых рабочих мест

г) массовом производстве новой продукции

д) развитии специализации и кооперации производства

17. Критерии, установленные для отнесения предприятий к разряду малых:

а) численность персонала

б) объем выпуска продукции и численность персонала

в) численность персонала, объем выпуска продукции и условия формирования уставного капитала

г) численность персонала и формирование уставного капитала

18. Система управления включает следующие компоненты:

а) принципы, задачи и методы управления

б) структуру органов управления

в) информацию и средства ее обработки

г) текущее управление

19. Управление предприятием включает следующие подсистемы:
а) управление персоналом
б) управление маркетингом
в) управление финансами
г) управление запасами

20. Линейная структура управления включает
а) линейную схему управления
б) дивизиональную схему управления
в) проектную структуру управления

21. Дивизиональная структура управления характеризуется:
а) наличием самостоятельных производственных отделений по продуктам
б) наличием самостоятельных производственных отделений по рынкам сбыта
в) сочетанием вертикальных, линейных и функциональных связей управления с горизонтальными
г) наличием самостоятельных производственных единиц по регионам

Тест по теме: «Организационно-правовые формы предприятий (фирм)»

1. Складочный капитал формируется при создании:
а) общества с ограниченной ответственностью
б) полного товарищества
в) открытого акционерного общества
г) закрытого акционерного общества

2. Уставный фонд не формируется при создании:
а) акционерного общества
б) общества с ограниченной ответственностью
в) артели
г) казенного предприятия

3. Хозяйственным товариществом является:
а) общество с ограниченной ответственностью
б) общество с дополнительной ответственностью
в) коммандитное товарищество
г) закрытое акционерное общество

4. Одно лицо может быть полным товарищем:
а) в двух товариществах
б) одном товариществе
в) одном полном товариществе и одном коммандитном товариществе
г) неограниченном числе товариществ

5. Хозяйственным обществом является:
а) полное товарищество
б) закрытое акционерное общество
в) коммандитное товарищество
г) товарищество на вере

6. Акционерным обществом является хозяйственное общество:
а) с разделенным на доли уставным капиталом
б) разделенным на определенное число акций паевым фондом
в) разделенным на доли складочным капиталом
г) разделенным на определенное число акций уставным капиталом

7. Число акционеров закрытого акционерного общества не может превышать:
а) 1
б) 5
в) 50
г) 1000

8. Открытую подписку на выпускаемые акции проводит:
   а) общество с ограниченной ответственностью
   б) открытое акционерное общество
   в) производственный кооператив
   г) коммандитное товарищество
9. Высшим органом управления акционерным обществом является:
   а) наблюдательный совет
   б) ревизионная комиссия
   в) общее собрание акционеров
   г) совет директоров
10. Минимальное число членов кооператива равно:
   а) 100
   б) 5
   в) 1
   г) 50
11. Унитарное предприятие – это коммерческая организация:
   а) наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником
   б) не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником
   в) частично наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником
   г) наделяемая правом собственности на имущество по усмотрению собственника
12. Федеральное казенное предприятие учреждается решением:
   а) органа местного самоуправления
   б) Правительством РФ
   в) органа местного самоуправления и Правительством РФ
   г) органом государственной власти субъекта Федерации
13. Холдинговая компания – это предприятие:
   а) владеющее контрольными пакетами акций других предприятий
   б) занимающееся сбытом продукции
   в) контролирующее производство одного вида товара
   г) осуществляющее страховую деятельность
14. Высшим органом управления финансово-промышленной группой является:
   а) общее собрание акционеров
   б) совет учредителей
   в) совет директоров компаний, входящих в состав финансово-промышленной группы
   г) центральная компания финансово-промышленной группы
15. Консорциум — это объединение предприятий для осуществления проектов:
   а) на временной основе
   б) на постоянной основе
   в) на один год
   г) на 10 лет
16. Объединение юридически самостоятельных предприятий под общим руководством в хозяйственной деятельности путем установления над ними финансового контроля за счет покупки или обмена акциями является:
   а) синдикатом
   б) картелем
   в) концерном
   г) трестом
17. Некоммерческие организации – это юридические лица, главной целью которых является:
   а) распределение прибыли между учредителями

б) получение прибыли
в) удовлетворение материальных, духовных или иных нематериальных потребностей, социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно-полезные цели
г) удовлетворение только материальных потребностей

Тест по теме: «Основные оборотные средства предприятия»

1. Приобретена копировальная машина стоимостью 8,5 тыс. руб. Укажите, что это:
   а) основные средства
   б) оборотные средства
   в) имущество
   г) уставный капитал
2. Что является единицей учета основных средств?
   а) инвентарный объект
   б) комплекс конструктивно сопряженных объектов
   в) каждый обособленный объект
   г) отдельно стоящий объект
   д) объект со всеми приспособлениями и принадлежностями
3. Основные фонды при зачислении их на баланс предприятия (цеха, корпуса) в результате приобретения, строительства оцениваются:
   а) по восстановительной стоимости
   б) по полной первоначальной стоимости
   в) по остаточной стоимости
   г) по смешанной стоимости
   д) по полной восстановительной стоимости
4. Амортизация основных фондов − это:
   а) износ основных фондов
   б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость изготовляемой продукции
   в) восстановление основных фондов
   г) расходы по содержанию основных фондов
5. Показатель фондоотдачи характеризует:
   а) размер объема товарной продукции, приходящейся на 1 руб. основных производственных фондов
   б) уровень технической оснащенности труда
   в) удельные затраты основных фондов на 1 руб. реализованной продукции
6. Первоначальная стоимость основных фондов − это:
   а) стоимость основных фондов при постановке на учет
   б) разница между стоимостью приобретения основных фондов и износом
   в) восстановительная стоимость основных фондов по экспертному заключению о переоценке
7. Отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств характеризует показатель
   а) фондоемкости
   б) фондовооруженности
   в) фондоотдачи
8. Интенсивное использование оборудования характеризуют:
   а) коэффициент сменности
   б) фондоотдача
   в) фондовооруженность труда рабочего
   г) производительность данного вида оборудования
   д) КИИО

Тест по теме: «Оплата труда на предприятии»

1. Что служит основным источником образования фонда оплаты труда на предприятии (фирме):
   а) доход от реализации продукции
   б) доход на капитал
   в) доход на акции
   г) дотации государства
   д) налог на прибыль
2. Для сдельной формы оплаты характерна оплата труда в соответствии с:
   а) количеством изготовленной (обработанной) продукции
   б) количеством отработанного времени
   в) количеством оказанных услуг
   г) должностным окладом
3 Для повременной формы оплаты характерна оплата труда в соответствии с:
   а) количеством изготовленной (обработанной) продукции
   б) количеством отработанного времени
   в) количеством оказанных услуг
4. Сдельная расценка — это:
   а) сдельный тарифный коэффициент выполняемой работы
   б) показатель увеличения размера заработной платы в зависимости от месторасположения
   предприятия
   в) оплата труда за единицу продукции (работ, услуг)
   г) районный коэффициент к заработной плате

Тест по теме: «Персонал (кадры). Планирование численности работников и производительности труда»

1. Хронометраж − это:
   а) изучение операции путем наблюдения
   б) измерение затрат рабочего времени на отдельные операции
   в) изучение всех затрат рабочего времени в течение смены
   г) изучение затрат времени на изготовление единицы продукции
   д) изучение операции путем наблюдения и измерения затрат рабочего времени наотдельные элементы
2. Цель хронометража:
   а) определение норм времени на отдельные операции
   б) определение норм времени на изготовление единицы продукции
   в) разработка нормативов времени
   г) выявление и изучение новых приемов и методов работы
   д) установление причин невыполнения норм времени
   е) устранение всех потерь и лишних затрат рабочего времени
3. Основная задача нормирования труда
   а) установление необходимых затрат времени на производство единицы продукции(выполнение работы)
   б) анализ и проектирование рациональных условий, режимов и приемов работы
   в) выявление резервов снижения трудовых затрат
4. Определите категорию затрат рабочего времени на установку и снятие деталей на станочных работах:

а) подготовительно-заключительное время
б) время обслуживания рабочего места
в) вспомогательное время
г) основное время

5. Назовите, к какой категории затрат рабочего времени основного рабочего относится время на уборку рабочего места в серийном производстве:
а) подготовительно-заключительное время
б) время технического обслуживания рабочего места
в) время организационного обслуживания рабочего места
г) оперативное время
6. Какова необходимая и достаточная продолжительность наблюдений при фотографии рабочего дня работников экономических служб с целью изучения содержания их функций?
а) один день
б) один месяц
в) одна неделя
г) один год
7. Почему исследовательский метод нормирования применяется реже, чем расчетный:
а) потому что менее точен
б) потому что более трудоемок
в) потому что требует специальных знаний
8. Разновидностью каких нормативов являются микроэлементные нормативы:
а) дифференцированных
б) укрупненных
в) единых
г) типовых
9. Как определяется уровень производительности труда в машиностроительном производстве:
а) выработкой продукции в единицу рабочего времени
б) затратами рабочего времени на единицу продукции
в) количеством выработанной продукции на одного работающего
г) объемом продукции на одного рабочего
д) объемом выпущенной продукции в год
10. Каким показателем характеризуется уровень роста производительности труда на пред-
приятии:
а) снижением трудоемкости единицы продукции
б) внедрением новых технологических процессов
в) внедрением нового оборудования
г) сокращением общей численности работающих
д) применением передового опыта
11. Как рассчитывается численность основных рабочих на предприятиях машиностроения:
а) отношением фонда времени рабочего к трудоемкости продукции
б) вычитанием трудоемкости продукции из фонда времени рабочего
в) отношением числа рабочих мест к норме обслуживания
г) отношением трудоемкости продукции к фонду времени рабочего
д) суммированием трудоемкости продукции и фонда времени рабочего
12. К промышленно-производственному персоналу относятся:
а) работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием
б) работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием
в) работники, которые организуют процесс управления предприятием

13. К непромышленному персоналу относятся:
    а) работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием
    б) работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием
    в) работники, которые организуют процесс управления предприятием
14. Списочная численность работников предприятия — это:
    а) численность работников списочного состава на определенную дату с учетом прибывших и выбывших за этот день работников
    б) численность работников списочного состава, явившихся на работу
    в) отношение численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) к числу календарных дней месяца
15. Явочная численность — это:
    а) численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом
    принятых и выбывших за этот день работников
    б) численность работников списочного состава, явившихся на работу (включая находящихся в командировке)
    в) отношение численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) к числу календарных дней месяца
16. Какие показатели используются для измерения производительности труда:
    а) фондоотдача, фондоемкость
    б) выработка на одного рабочего
    в) трудоемкость продукции
    г) фондовооруженность
    д) прибыль
17. Какая экономическая проблема возникает на рынке труда при превышении спроса на рабочую силу над предложением
    а) временная безработица
    б) переквалификация кадров
    в) нехватка рабочих мест
    г) перемещение работников
    д) вакансии рабочих мест
18. Предприятие работает с 6 ноября. Для расчета среднесписочной численности необходимо:
    а) сумму списочной численности работников начиная с 6 ноября разделить на 25 дней
    б) сумму списочной численности работников за ноябрь (включая праздничные и выходные дни) разделить на число календарных дней месяца
    в) сумму списочной численности работников за ноябрь разделить на число рабочих дней в данном месяце

Тест по теме: «Издержки производства. Калькулирование. Схема затрат»

1. Что характеризует категория себестоимости продукции в машиностроительном производстве:
    а) отраслевые затраты
    б) общественно необходимые затраты
    в) индивидуальные затраты предприятия
    г) средние народнохозяйственные затраты
    д) минимальные мировые затраты

2. К себестоимости продукции машиностроения относятся:
   а) текущие затраты на производство
   б) капитальные затраты
   в) выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции
   г) затраты на сырье, материалы и заработную плату работающих
   д) затраты на оборудование
3. Назначение классификации затрат на производство по экономическим элементам затрат:
   а) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции
   б) основание для составления сметы затрат на производство
   в) исчисление затрат на материалы
   г) определение затрат на заработную плату
   д) установление цены изделия
4. Назначение классификации по калькуляционным статьям расходов:
   а) определение цены на заготовку деталей и узлов
   б) исчисление прямых и косвенных расходов
   в) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции
   г) служить основой для составления сметы затрат на производство
5. К группировке затрат по экономическим элементам относятся затраты на:
   а) топливо и энергию на технологические цели
   б) основную заработную плату производственных рабочих
   в) амортизацию основных фондов
   г) расходы на подготовку и освоение производства
   д) дополнительную заработную плату производственных рабочих
6. Неполная производственная (цеховая) себестоимость продукции включает затраты:
   а) цеха на выполнение технологических операций
   б) предприятия на производство данного вида продукции
   в) цеха на управление производством
   г) цеха на выполнение технологических операций и управление цехом
7. Полная производственная себестоимость продукции включает:
   а) затраты цеха на производство данного вида продукции
   б) цеховую себестоимость и общехозяйственные расходы
   в) затраты на производство и сбыт продукции
   г) технологическую себестоимость
   д) коммерческую себестоимость
8. Себестоимость или издержки производства представляют собой:
   а) расходы, непосредственно связанные с производством
   б) затраты на подготовку производства
   в) суммарные затраты на производство и продажу продукции, выраженные в денежной форме
   г) затраты, связанные с совершенствованием продукции, повышением квалификации работников
9. По отношению к объему производства затраты подразделяются на:
   а) производственные и непроизводственные
   б) прямые и косвенные
   в) переменные и постоянные
   г) текущие и единовременные
10. По способу отнесения на себестоимость продукции затраты подразделяются на:
   а) производственные и непроизводственные
   б) прямые и косвенные
   в) переменные и постоянные
   г) текущие и единовременные
11. По отношению к каким из перечисленных видов затрат распределяются косвенные

общепроизводственные и общехозяйственные расходы на себестоимость единицы продукции:

а) к цеховой себестоимости
б) к материальным затратам
в) к затратам в нормо-часах
г) к основной заработной плате рабочих
д) к основной и дополнительной заработной плате рабочих
е) к производственной себестоимости

12. Укажите, какие из статей затрат на производство продукции относятся к категории условно-переменных:

а) основная заработная плата рабочих
б) затраты на инструмент
в) амортизация здания заводоуправления
г) затраты на сырье и вспомогательные материалы
д) оплата освещения производственных цехов
е) топливо и энергия на технологические цели

13. Укажите, какие из статей затрат на производство продукции относятся к категории условно-постоянных:

а) основная заработная плата рабочих
б) заработная плата административно-управленческого персонала
в) затраты на инструмент
г) затраты на сырье и вспомогательные материалы
д) затраты на сырье и основные материалы
е) оплата освещения производственных цехов
ж) топливо и энергия на технологические цели

14. Согласно бухгалтерскому учету, показатель неполной производственной себестоимости продукции определяется вычитанием из выручки от продажи продукции:

а) расходов по продаже
б) общехозяйственных расходов и расходов по продаже
в) общепроизводственных и общехозяйственных расходов и расходов по продаже

Тест по теме: «Прибыль предприятия и рентабельность производства»

1. Что включает понятие «валовая прибыль предприятия»:

а) выручку от реализации продукции
б) денежное выражение стоимости товаров
в) разность между выручкой от продаж продукции и полной производственной себестоимостью товарной продукции
г) прибыль от реализации продукции, результат от прочей реализации доходы отвнереализационных операций, расходы и убытки от внереализационных операций
д) выручку от реализации продукции за вычетом акцизов

2. Прибыль от продаж определяют:

а) вычитанием из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов
б) вычитанием из выручки от продаж полной себестоимости проданной продукции и НДС
в) вычитанием из выручки от продаж полной производственной себестоимости

3 Прибыль до налогообложения определяется

а) как разница между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции
б) как разница между прибылью от продаж и сальдо операционных и

внереализационных доходов и расходов

в) как разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами

4. Прибыль от обычной деятельности определяют:
   а) путем вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль и иных аналогичных платежей
   б) вычитанием из выручки от продаж полной себестоимости проданной продукции
   в) вычитанием из прибыли от продаж налога на прибыль
5. Показатель чистой прибыли определяют:
   а) вычитанием из прибыли от продаж налога на прибыль
   б) к прибыли от продаж прибавляют операционные и внереализационные доходы и вычитают операционные и внереализационные расходы
   в) к чистой прибыли от обычной деятельности прибавляют чрезвычайные доходы и из полученной суммы вычитают чрезвычайные расходы
6. Рентабельность предприятия — это:
   а) получаемая предприятием прибыль
   б) относительная доходность или прибыльность (измеряемая в процентах) как отношение прибыли к затратам капитала
   в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств
   г) балансовая прибыль на 1 руб. реализованной продукции
   д) отношение прибыли к цене изделия
7. Рентабельность продукции можно определить как отношение:
   а) выручки от реализации к материальным затратам
   б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции
   в) прибыли к материальным затратам
   г) прибыли к фонду оплаты труда
8. Источником уплаты налога на прибыль в открытом акционерном обществе может являться:
   а) валовая выручка
   б) себестоимость
   в) валовая прибыль
   г) чистая прибыль
   д) резервный фонд
   е) заемные средства

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ 1 Расчет показателей эффективного использования основных средств.
№ 2 Расчет амортизационных отчислений
№ 3 Расчет показателей эффективного использования оборотных средств (решение ситуационных задач).
№4 Расчет показателей эффективности капитальных вложений (решение ситуационных задач).
№5 Анализ разделов бизнес-плана (или составление бизнес-плана).
№6 Расчет показателей товарооборота по общему объему и по ассортименту (решение ситуационных задач).
№7 Расчет показателей производительности труда. Расчет численности торговых работников
№8 Расчет заработной платы различных категорий работников, фонда оплаты труда
№9 Расчет цены на товары и услуги

Методические рекомендации по выполнению практических занятий находятся в УМК дисциплины

2.2. Вопросы к экзамену

Билет №1

1. Организационно – правовые формы предприятия
2. Определить все виды рентабельности на основании данных таблицы:

Показатель	Значение показателя	
	Вариант 1	Вариант 2
Объем реализации продукции, ед.	1 700	1 900
Цена единицы продукции, тыс. р.	1,5	2
Себестоимость единицы проданной продукции, тыс. р.	1,1	1,4
Долгосрочные обязательства, тыс. р.	850	500
Собственный капитал, тыс. р.	1 300	2 400
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. р.	830	490
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. р.	1 200	2 100
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. р.	100	90
Операционные доходы и расходы, тыс. р.	–15	10
Внереализационные доходы и расходы, тыс. р.	50	15
Налог на прибыль, %	20	20

Билет №2

1. Методы измерения производительности труда. Факторы роста производительности труда.
2. Определить прибыль от продаж предприятия, если объем реализации продукции составил 3 000 ед. Полная себестоимость единицы продукции ($С_{ед.}$) равна 0,5 тыс. р., среднегодовая стоимость производственных фондов ($ПФ_{ср}$) – 1 900 тыс. р., рентабельность предприятия ($R_{пр}$) – 0,2, коммерческие расходы ($З_к$) составили 16 тыс. р., управленческие расходы ($З_у$) – 5 тыс. р.

Билет №3

1. Нематериальные активы
2. Составить смету затрат на производство по экономическим элементам. Исходные данные представлены в таблице:

№п/п	Показатель	Значение показателя, тыс. р.
1	Сырье и основные материалы	5 230
2	Вспомогательные материалы	1 430
3	Покупные полуфабрикаты и комплектующие	230
4	Возвратные отходы	140
5	Основная заработная плата	7 520
6	Дополнительная заработная плата	3 250
7	Топливо для технологических целей	300
8	Энергия для технологических целей	120

9	Страховые взносы на обязательное социальное страхование	2 800,2
10	Амортизация ОПФ	790
11	Платежи по процентам за кредиты в пределах ставок	100
12	Транспортный налог	350
13	Прочие производственные расходы	2 100

Билет №4

1. Бизнес – план – основная форма внутрифирменного планирования. Структура бизнес – плана

2. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($k_{об.}$) в отчетном и плановом годах, оценить изменение оборачиваемости оборотных средств.

Исходные данные: объем реализованной продукции в отчетном году составил 2 000 тыс. р., средний остаток оборотных средств – 160 тыс. р.; в следующем году планируется увеличить объем реализации продукции на 25 %, а потребность в оборотных средствах увеличится на 15 %.

Билет №5

1. Состав издержек производства.

2. Предприятие выпускает два вида продукции – А и Б. Изделие А: годовая программа выпуска 30 000 шт., трудоемкость изготовления единицы – 4 ч; изделие Б: годовая программа выпуска 50 000 шт., трудоемкость изготовления единицы – 2 ч. Количество рабочих дней в году 300, длительность смены 8 ч, коэффициент выполнения норм – 1,2.

Определить численность рабочих по трудоемкости годовой программы выпуска продукции при односменном режиме работы и двухсменном.

Билет №6

1. Состав капитальных вложений и источники их формирования

2. Определить стоимость: первоначальную ($С_{пн}$), восстановительную ($С_{вос}$), остаточную оборудования первоначальную ($С_{о.пн}$) и остаточную восстановительную ($С_{о.вос}$), если известны:

- стоимость приобретения оборудования ($Ц_{приоб}$) – 230 тыс. р.;
- затраты на транспортировку ($З_т$) – 3 %, затраты на монтаж ($З_м$) – 4 % от стоимости приобретения оборудования;
- норма амортизации ($Н_а$) – 10 %;
- коэффициент пересчета (k_1) – 1,3;
- срок фактического использования ОФ ($Т_ф$) – 5 лет.

Билет №7

1. Мотивация труда и ее роль в условиях рыночной экономики

2. Определить размер ежегодных амортизационных отчислений и аккумулированных в амортизационном фонде средств за 5 лет эксплуатации линейным методом, методом уменьшаемого остатка и методом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, результаты вычислений занести в таблицу.

Исходные данные: стоимость приобретения оборудования – 200 тыс. р., транспортно-монтажные расходы ($З_т$ + $З_м$) – 5 % от стоимости приобретения, срок полезного использования оборудования (T) – 10 лет, коэффициент ускорения – 2.

Билет №8

1. Структура организации
2. Определить коэффициент использования производственной мощности предприятия.

Исходные данные: предприятие в отчетном году планировало выпустить 45 000 изделий, а фактически выпустило на 0,9 % меньше.

На предприятии имеется 20 единиц оборудования (n), число рабочих дней в году 255, режим работы односменный (с), трудоемкость изготовления одного изделия равна 0,8 ч. Запланированные потери времени на плановый и предупредительный ремонты – 5 % времени, а фактически затрачено 7 %.

Билет №9

1. Факторы, влияющие на величину прибыли. Рентабельность и ее виды
2. В отчетном году себестоимость товарной продукции (ТП) составила 6 320 тыс. р., фактические затраты на один рубль товарной продукции ($С_{ед.}$) – 0,85 р.

В плановом году затраты на один рубль товарной продукции $С'_{ед.}$ составляют 0,75 р., а объем товарной продукции будет увеличен на 20 %.

Определить себестоимость товарной продукции в плановом периоде.

Билет №10

1. Сущность прибыли, ее источники и виды
2. Определить фактические затраты времени на изготовление изделий А, Б, В, если известно: годовая программа выпуска изделия А составляет 3 000 шт., Б – 1 900 шт., В – 4 500 шт.; трудоемкость сборки изделия А – 60 нормо-ч, Б – 130 нормо-ч, В – 35 нормо-ч; коэффициент выполнения норм выработки – 1,2.

Билет №11

1. Кадры предприятия
2. Определить длительность одного оборота оборотных средств ($Д_{об}$) в отчетном и плановом годах, если известно, что в отчетном году объем реализованной продукции составил 1 500 тыс. р., средний остаток оборотных средств – 200 тыс. р., в следующем году предполагается увеличение выпуска продукции на 5 %.

Билет №12

1. Ценовая политика
2. Среднесписочная численность работников предприятия за год составила 900 чел. За период на предприятие поступили 49 чел., уволились по собственному желанию 52 чел., уволены за нарушение трудовой дисциплины 43 чел., ушел на пенсию 21 чел.

Определить: коэффициент текучести кадров, коэффициент общего оборота кадров, коэффициент оборота по приему кадров, коэффициент оборота по выбытию кадров.

Билет №13

1. Планирование деятельности организации
2. Определить плановую себестоимость продукции.

Затраты на выпуск продукции предприятием в отчетном году составили 4 000 тыс. р., при этом условно-постоянные расходы равны 2 200 тыс. р. В плановом периоде предусматривается увеличение выпуска продукции на 20 %.

Билет №14

1. Структура и оценка основного капитала
2. Определить производительность труда по предприятию в целом и отдельно по каждому виду продукции предприятия, если известно: предприятие выпускает два вида изделий, А и Б; объем валовой продукции изделия А равен 13 000 тыс. р., Б – 28 000 тыс. р.; на предприятии работают 3 670 чел., из них в производстве продукции А заняты 26 %.

Билет №15

1. Экономические показатели хозяйственной деятельности организаций
2. Определить среднегодовую стоимость ($С_{ср.г}$) ОФ, если известно, что стоимость основных средств на начало года ($С_{н.г.}$) составила 4 250 тыс. р., 1 мая предприятие приобрело оборудование на сумму 1 200 тыс. р. и 1 сентября вывело оборудование на сумму 900 тыс. р.

Билет №16

1. Формы и системы оплаты труда
2. Определить розничную цену единицы продукции, если известно, что производственная себестоимость единицы продукции ($С_{произ.}$) равна 50 р., внепроизводственные расходы – 5 р., прибыль предприятия (П) – 15 р., наценка сбытовой организации – 5 р., НДС – 13,5 р., торговая наценка – 5 р.

Билет №17

1. Аренда, лизинг
2. Определить рост производительности труда (ΔВ%) по предприятию в отчетном году по сравнению с базисным. Исходные данные представлены в таблице:

Показатель	Значение показателя
Годовой объем продукции (ВП), тыс. р.: ● в базисном году ● в отчетном году	598,5 650,5
Условное высвобождение ППП* в отчетном году по факторам (Чппп), чел.: ● повышение технического уровня производства ● улучшение организации производства и труда ● снижение трудоемкости продукции	30 8 15
Годовая выработка на одного работника в базисном году (В), тыс. р.	3,5

* Промышленно-производственный персонал

Билет №18

1. Калькуляция себестоимости продукции и ее значение
2. Определить все виды прибыли. Из отчета о прибылях и убытках предприятия известно: выручка от продаж (В) равна 2 604 тыс. р., себестоимость реализованной продукции (С) – 1 630; коммерческие и управленческие расходы составили 460 тыс. р.; операционные доходы ($Д_{опер}$) – 18 тыс. р., операционные расходы ($З_{опер}$) – 16 тыс. р.;

внереализационные доходы ($Д_{вн}$) – 16 тыс. р., внереализационные расходы ($З_{вн}$) – 8 тыс. р.; налог на прибыль – 20 %.

Билет №19

1. Способы повышения эффективности использования основного капитала
2. Определить экономическую эффективность от сокращения текущих затрат на материалы на 120 тыс. р. Исходные данные представлены в таблице:

Показатель	Значение показателя
Объем продукции, ед.	5 320
Затраты на материалы, тыс. р.	1 250
Цена единицы продукции, тыс. р.	1,5
Себестоимость проданной продукции, тыс. р.	6 630
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. р.	90

Билет №20

1. Классификация элементов основного капитала
2. Определить производственную мощность предприятия, состоящего из двух ведущих подразделений (А и Б).

Подразделение А состоит из 35 единиц оборудования, оборудование простаивает в ремонте 300 ч в год; подразделение Б – из 40 единиц оборудования, оборудование простаивает в ремонте 230 ч в год. Предприятие работает в две смены, длительность смены 8 ч, в году 260 рабочих дней.

Трудоемкость изготовления единицы продукции подразделения А – 3,5 ч, подразделения Б – 6 ч.

Билет №21

1. Типы производства
2. Рассчитать месячную заработную плату ремонтника, труд которого оплачивается по косвенно-сдельной оплате труда. Количество объектов, обслуживаемых ремонтником, – 9 ед., норма выработки каждого объекта – 16 шт. в час, фактическая выработка в месяц всех объектов обслуживания – 24 000 шт., часовая тарифная ставка ремонтника – 100 р.

Билет №22

1. Место и роль торговли в рыночной экономике
2. Определить показатель фондоотдачи ($Ф_о$) предприятия, если известно, что среднегодовая стоимость ($С_{ср.г.}$) основных фондов составляет 1 600 тыс. р. Предприятие производит два вида продукции – А и Б, объем реализации продукции А составляет 2 300 шт. по цене 2 тыс. р., объем реализации продукции Б составляет 500 шт. по цене 4,2 тыс. р.

Билет №23

1. Состав и структура оборотного капитала
2. Определить сдельно-премиальную заработную плату рабочего ($З_{сд.прем.}$), если он выполнил за месяц 850 изделий. Исходные данные: трудоемкость изготовления изделия ($Т_р$) – 15 мин, в месяце 175 ч, часовая тарифная ставка ($L_ч$) составляет 80 р., за выполнение нормы выработки – премия ($K_в$) в размере 8 %, за каждый процент перевыполнения ($K_п$) – 3 %.

Билет №24

1. Предмет, цели и задачи учебной дисциплины
2. Определить оптовую цену предприятия, если известно, что полная себестоимость

единицы продукции $С^{П}_{ед.}$ равна 0,35 тыс. р., годовой объем реализации (Q) – 6 000 ед., производственные фонды (ПФ) – 2 500 тыс. р., рентабельность предприятия $R_{пр}$ равна 0,15.

Объект (ы) оценивания	**Показатели оценки**	**Критерии оценки**
Умения: Определять организационно-правовые формы организаций;	Уметь использовать полученные ранее знания в определении организационно-правовых форм организации	Излагает необходимую информацию, четко отвечая на конкретно поставленные вопросы по определенным организационно-правовым формам
планировать деятельность организации;	Умеет и понимает основное назначение показателей планирования деятельности организации	Заполняет основную первичную документацию по организации
определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;	Хорошо ориентируется в основных показателях материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации	Решает ситуационные задачи по основным показателям материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации
заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;	Умеет ориентироваться в первичных документах организации	Умеет заполнять первичные документы по экономической деятельности организации
рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации;	Умеет рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату	Решает по принятой методологии ситуационные задачи связанные с основными показателями деятельности организации
находить и использовать необходимую экономическую информацию;	Умеет находить и использовать необходимую экономическую информацию	Находит и может использовать необходимую экономическую информацию
сущность организации, как основного звена экономики отраслей;		
основные принципы построения экономической системы организации;	Понимать основные принципы построения экономической системы	Излагает необходимую информацию по основным принципам построения

	организации	экономической системы
управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;	Знать ключевые элементы в управлении основными и оборотными средствами	Понимает и умеет решать задачи по оценке основных и оборотных средств и их эффективности
организацию производственного и технологического процессов;		
состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;	- знает состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования	- может группировать и систематизировать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации, а также знает показатели их эффективного использования
способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии;		
механизмы ценообразования, формы оплаты труда;	Знает механизмы ценообразования и основные формы оплаты труда	- может решать ситуационные задачи по ценообразованию и оплате труда
основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;	Знает основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета	- решение практических заданий по теме
аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике	- знает основные моменты в планировании деятельности организации	Может назвать основные составляющие в при планировании деятельности нового производства
Условия выполнения задания 1. Место (время) выполнения задания*:* на рабочем месте (за учебной партой), 2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин. 3.Для решения задания требуются учебные парты, шариковая ручка.		

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Может быть сформирован как по всем заданиям (если оценивание проводится единовременно), так и по каждому заданию (если оценивание рассредоточено во времени и проводится по накопительной системе)

А. УСЛОВИЯ

Экзамен проводится в группе в количестве 20-24 человек при положительной текущей аттестации по всем практическим работам учебной дисциплины, ключевым теоретически вопросам дисциплины. Проверка выполняется текущим контролем

Количество вариантов задания для экзаменующегося – 24

Б. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

1. Выполнение задания

Действия	**Выполнил (пятибальная оценка)**
При правильном (полном и точном) ответе на все вопросы	**«5»отлично**
При ответе на теоретический вопрос и не полном ответе на практическое задание	**«4»хорошо**
При не точном ответе на теоретический или практический вопрос	**«3»удовлет.**
При неудовлетворительном ответе на вопросы билета, или ответе не по теме	**«2» неудовл.**

Количество вариантов (пакетов) заданий для экзаменующихся:
30 билетов
Время выполнения: 30 мин.

Условия выполнения заданий
Оборудование: *бумага, шариковая ручка*
Литература для экзаменующихся (справочная, методическая и др.)

Рекомендации по проведению оценки**:**
1. Ознакомьтесь с заданиями для экзаменующихся, оцениваемыми умениями, знаниями и показателями оценки.

	Ответ к билету №1:
	Понятие предприятия, его признаки Предприятие - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте. Оно обладает следующими признаками: - предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; - предприятие отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом; - предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами; - предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде; - предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность; - предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Предприятия можно классифицировать по многим признакам: - по назначению готовой продукции предприятия делятся на производящие средства производства и производящие предметы потребления; - по признаку технологической общности различают предприятие с непрерывным и дискретным процессами производства; - по признаку размеров предприятия делятся на крупные, средние и мелкие; - по специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные. - по типам производственного процесса предприятия делятся на предприятия с единичным типом производства, серийным, массовым, опытным. - по признакам деятельности различают промышленные предприятия, торговые, транспортные и другие. - по формам собственности различают частные предприятия, коллективные, государственные, муниципальные и совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями). **Организационные формы предприятий** В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Хозяйственные товарищества и общества: - полное товарищество; - товарищество на вере (коммандитное товарищество); - общество с ограниченной ответственностью, - общество с дополнительной ответственностью; - акционерное общество (открытое и закрытое). **Полное товарищество.** Участники его в соответствии с заключенным между ними

	договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Участник полного товарищества, не являющейся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества. **Товарищество на вере.** Им является товарищество, в котором на ряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. **Общество с ограниченной ответственностью.** Это общество учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. **Общество с дополнительной ответственностью.** Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидирную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью. **Акционерное общество.** Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество в праве проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Особенности функционирования акционерных обществ заключается в следующем: - они используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов; - распыленностью риска, т.к. каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций; - участие акционеров в управлении обществом; - право акционеров на получение дохода (дивиденда); - дополнительные возможности стимулирования персонала. **Производственные кооперативы.** Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов. **Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Унитарным

предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям). В том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

-унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

-унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленным законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

Порядок создания и ликвидации предприятий

Вновь созданные предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица. Для государственной регистрации предприятия учредители предъявляют следующие документы:

- заявление о регистрации предприятия, составленного в произвольной форме и подписанного
- учредителями предприятия;
- учредительный договор о создании предприятия;
- устав предприятия, утвержденный учредителями;
- документы, подтверждающие внесение не менее 50% уставного капитала предприятия на счет;
- свидетельство об уплате государственной пошлины;
- документ, подтверждающий соглашение антимонопольного органа на создание предприятия.

В учредительном договоре должны содержаться следующие сведения: наименование предприятия, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, сведения об учредителях, размер уставного капитала, доля каждого учредителя в уставном капитале, порядок и способ внесения вкладов учредителями в уставной капитал.

В уставе предприятия должны обязательно содержаться также сведения: организационно-правовая форма предприятия, наименование, место нахождения, размер уставного фонда, состав и порядок распределения прибыли, образование фондов предприятия, порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия. Для отдельных организационно-правовых форм предприятий в учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Государственная регистрация осуществляется в течении трех дней с момента представления необходимых документов, либо в течение тридцати календарных дней с даты почтового отправления, указанной в квитанции об оплате учредительных документов. Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону. Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде.

Прекращение деятельности предприятия может быть осуществлено в следующих

	случаях: - по решению учредителей; - в связи с истечением срока, на которое создано предприятие; - в связи с достижением цели, ради которой было создано предприятие; - в случае признания судом недействительной регистрации предприятия, в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер; - 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; - в случае признания предприятия несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов. Важным моментом при создании и ликвидации предприятий является также информирование Федеральной налоговой службы по месту регистрации предприятия, а также предоставление в налоговую службу информации об открытии или закрытии расчетного счета. Взаимодействие с ФНС вообще обязательно на любом этапе бизнеса и забывать об этом не следует, т.к. за непредоставление тех или иных сведений и отчетов предусмотрены штрафы.
2	***Решение :*** Вариант 1: *R*а = 24,24 %; *R*с = 37,85 %; *R*к = 28,6 %; *R*п = 19,29 %; *R*пр = 31,02 %. Вариант 2 аналогично
	Ответ к билету №2:
	Понятие производительности труда и ее показатели Основной целью производственной деятельности является получение такого товара или услуги, который максимально бы соответствовал потребительскому спросу. Для организации, занимающейся таким родом деятельности, крайне важным является степень ее эффективности, которая показывает, насколько ее результаты соответствуют затраченным усилиям и факторам производства, главным из которых, безусловно, является труд рабочего. **Производительность труда** – это качественная характеристика затрат труда, показатель развитости системы трудовых отношений. При его положительной динамике на предприятии наблюдается реальный рост объемов производства как следствие увеличения трудовых усилий работника при одновременном снижении предельной единицы времени, которое затрачено на изготовление каждой дополнительной единицы продукции. Существуют следующие методы измерения производительности труда: 1. **Натуральный.** Производительность труда определяется делением выработанной продукции в натуральном выражении на количество работающих. Преимущество этого метода – его простота. Недостаток – невозможность использования в отраслях, производящих большой ассортимент продукции в различной упаковке. Разновидностью этого метода является метод с помощью условно-натуральных единиц. При этом методе различные виды продукции пересчитываются в условную с помощью переводных коэффициентов. За условную, как правило, принимают продукцию, выработанную в большем количестве. 2. **Стоимостной.** При этом методе уровень производительности труда определяется делением выпущенной продукции в стоимостном выражении на численность работающих. Недостатком является то, что на величину показателя производительности труда влияет уровень цен. 3. **По трудоёмкости.** При этом методе затраты труда в человеко-часах (-днях) делят на количество продукции в натуральном выражении. Этот метод применяется редко так как применение его возможно только при хорошо организованном нормировании труда, кроме того нормированием охвачен лишь труд основных рабочих, поэтому измерять этим методом можно лишь

производительность труда основных рабочих без учета затрат труда остальных категорий.

Для характеристики уровня производительности труда используют, как правило, два показателя: **Выработка** – количество товаров и услуг, произведенных в одну единицу рабочего времени. На предприятии принято рассчитывать **среднечасовую выработку**, т. е. количество продукции, изготовленной одним работником за отработанный человеко-час. **Средняя дневная выработка** определяется как отношение всего объема продукции к отработанным человеко-дням. Соответственно, **среднемесячная выработка** равна разности среднесписочной численности работников предприятия и ВВ – валового продукта, т. е. весь объем товаров и услуг, произведенных на данном предприятии за определенный промежуток времени. Аналогично рассчитываются показатели средней квартальной и среднегодовой выработки. Любой показатель выработки может быть исчислен как в натуральных (только для однородных видов продукции), так и в стоимостных единицах. Выработка – прямой показатель, поэтому его рост вызывает пропорциональное увеличение производительности труда. Второй показатель, который рассчитывается для характеристики производительности труда, – **трудоемкость**, который определяется как отношение затрат трудового времени на изготовление единицы продукции.

Трудоемкость = T / Q, где Q – объем выпуска.

Чем выше данный показатель, тем больше, соответственно, времени уходит на производство запланированного выпуска товаров и тем ниже производительность труда.

Следовательно, производительность труда характеризует плодотворность труда, степень его эффективности. И все же данный показатель следует отличать от эффективности труда.

Эффективность – это более широкое понятие, оно описывается не только экономическими характеристиками. Сюда включаются и влияние трудовой деятельности на организм работника, и его общее состояние, а также обеспечение его профессионального и карьерного роста. Иными словами, для работника на предприятии должны быть созданы такие условия, чтобы он мог выполнять свой объем работы с максимальной отдачей, реализовывая при этом свои профессиональные и творческие способности. Таким образом, эффективность труда включает и социальный, и психофизиологический аспекты трудовой деятельности.

Эффективный труд не только тот, который характеризуется лишь высокими объемами выпуска, а тот, который осуществляется в благоприятных и безопасных условиях, он подразумевает всестороннее использование навыков и умений трудового персонала. Отсутствие вышеперечисленных характеристик трудового процесса может стать одной из главных причин снижения производительности труда. Таким образом, производительность труда находится в прямой зависимости от его эффективности. Это взаимосвязанные показатели, которые необходимо учитывать для создания системы организации и нормирования труда, а также при планировании производственной деятельности предприятия.

2. Факторы роста производительности труда

Производительность труда характеризуется высокой изменчивостью и динамичностью, что связано с влиянием на нее множества факторов, которые так или иначе могут либо увеличить ее, либо снизить.

Помимо этого, следует отметить роль условий труда, в которых осуществляется трудовая деятельность. Это так называемый косвенный регулятор производительности, поскольку может либо усиливать, либо ослаблять влияние самих факторов.

Факторы роста – это объективные причины, обусловливающие изменение уровня того или иного показателя. Производительность труда носит изменчивый,

	непостоянный характер и зависит от целого ряда факторов. Их действие взаимосвязано, но для исследования динамики производительности труда их следует рассматривать и изучать отдельно. 1. Материально-технические факторы включают в себя все то, что позволяет повысить технический уровень производства. Прежде всего это автоматизация и механизация производственных процессов, используемое в производстве сырье, его качество, свойства. Очень важно контролировать удельный расход сырья и материалов: чем меньше эта величина, тем эффективнее считается производство. Кроме того, в настоящее время следует особое внимание уделять используемым технологиям: их необходимо регулярно совершенствовать. Только так фирма или предприятия смогут стать достаточно конкурентоспособными на рынке. 2. Организационный фактор включает в себя совершенствование управления предприятием, производством и трудом (например, система менеджмента). Первоначально все предприятия управлялись единственным лицом-собственником. С развитием предпринимательства появились менеджеры – физические лица, выполняющие функцию управления от имени владельца организации. Кроме того, они ставят перед собой конкретные задачи, достижение которых очень важно для нормального функционирования и прогрессивного развития предприятия. Менеджер обязан планировать деятельность предприятия в соответствии с рыночной ситуацией и степенью риска. С окончательным оформлением менеджмента в самостоятельную форму труда механизм руководства стал значительно проще. Ведь менеджер не только контролирует процесс производства, но и следит за порядком и выполнением плана рабочими. 3. Регионально-экономические факторы: природно-климатические условия, сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов, т. е. равенство спроса и предложения на рынке труда, а также освоенность новых районов месторождений. 4. Социальные факторы подразумевают культурный уровень кадров, уровень квалификации, инициативности персонала, а также психологический климат в коллективе. Кроме того, крайне важной является проблема отношений работника и работодателей, которые должны быть построены на доверии и социальном партнерстве. 5. Структурный фактор характеризует изменение объема и структуры производства, экономической специализации (изменение ассортимента товара, его качества и иных характеристик). Сюда включаются также и выпуск новой продукции, изменение ее доли в общем объеме произведенного данным предприятием продукта. Определение и анализ факторов роста производительности труда на предприятии являются его важнейшей стратегической задачей. Это позволяет определить потенциальные возможности предприятия, выделить основные направления, по которым оно должно развиваться в дальнейшем.
2	***Решение*** 1. Определение валовой прибыли предприятия: 1.1. Определение выручки от продаж: $$В = Q \cdot Ц,$$ где Q – объем реализованной продукции, ед.; Ц – цена единицы продукции. Далее необходимо определить цену единицы продукции, реализованной предприятием, согласно формулам (5.2) и (5.1): $RC = = ПФср \cdot R_{п}пр/ C= 1\ 900 \cdot 0,2/0,5 \cdot 3\ 000= 380/1\ 500 = 0,25$ тыс. р. $Цопт.предпр. = C^{,ед.} \cdot (1 + Rc) = 0,5 \cdot (1 + 0,25) = 0,63$ тыс. р.

	Следовательно, выручка от реализации продукции равна 0,63 · 3 000 = 1 890 тыс. р. 1.2. Определение валовой прибыли предприятия согласно схеме механизма формирования показателей прибыли: Пв = 1 890 – 1 500 = 390 тыс. р. 2. Определение прибыли от продаж: Пп = 390 – 16 – 5 = 369 тыс. р.
	Ответ к билету №3:
	Нематериальные активы - это права на пользование нематериальными ресурсами. Собственники объектов промышленной собственности получают исключительное право на их использование с помощью патентов. **Патент** – это охранный документ, удостоверяющий исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Срок действия патента зависит от объекта патентования и составляет от 10 до 25 лет. В это время исключается доступ фирм-конкурентов к запатентованной новинке, и обеспечиваются условия для получения дополнительной прибыли, пока новая техника не станет достоянием многих предприятий отрасли. Патент выдается государственным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности. В Российской Федерации таким органом является Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент). Под изобретением в смысле патентного закона понимается техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств). Патент на изобретение в РФ действует в течение 20 лет с даты подачи заявки на выдачу патента. Патент на изобретение может быть выдан, если изобретение удовлетворяет трем основным условиям патентоспособности: 1) является новым, то есть неизвестно из существующего уровня техники; 2) имеет изобретательский уровень, то есть предлагаемое решение для специалиста явным образом не следует из уровня техники (является неочевидным); 3) является промышленно применимым, то есть может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях деятельности. Соответствие изобретения условиям патентоспособности определяется государственной экспертизой. Если в процессе экспертизы выясняется соответствие изобретения трем указанным условиям, то в этом случае заявителю может быть выдан патент. Патенты в современном понимании этого слова появились в 1474 году в Венецианской Республике. Был издан указ, согласно которому о реализованных на практике изобретениях необходимо было сообщать республиканским властям, с целью предотвращения использования изобретений другими лицами. Срок действия патента составлял 10 лет. В 1623 году в Англии издан «Статут о монополиях», согласно которому патенты выдавались на «проекты новых изобретений». Первый патентный закон США (PatentAct) издан в 1790 году. В России в 1812 году появляется первый общий «Закон о привилегиях», а в 1830 году законом от 30 марта устанавливаются основные понятия патентного права. Патент включает патентную грамоту единого образца с раскрытием названия изобретения и даты его приоритета, фамилии автора, а также патентную опись – характеристику технического решения. На полезные модели не выдается патентная грамота. Модель заносят в специальный реестр, о чем делается публикация в официальном издании, а заявитель получает свидетельство об исключительном праве на полезную модель сроком на 5 лет.

Правовая защита товарного знака также осуществляется на основе его государственной регистрации.

На продукт интеллектуальной собственности устанавливается авторское право - система правовых норм, определяющих положение авторов научных публикаций, литературных и художественных произведений, программного обеспечения для ЭВМ и их взаимоотношений с другими контрагентами.

Правовая защита места происхождения товара возникает на основе его регистрации.

Ноу-хау, рационализаторские предложения, гуд-вилл являются собственностью предприятия и не имеют специальной правовой защиты, поэтому являются составной частью так называемой коммерческой тайны предприятия.

Реализация права собственности на нематериальные ресурсы возможна путем их использования самим собственником или предоставлением (с его согласия) такого права другой заинтересованной стороне в форме лицензионного соглашения.

Лицензия – разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак), выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях. Эти условия (срок, объемы, вознаграждение) составляют содержание заключаемого ими лицензионного соглашения.

На практике используют несколько видов расчетов за лицензии:

1) периодические процентные отчисления («роялти») от стоимости производимой и продаваемой лицензионной продукции;

2) одноразовые вознаграждения – выплаты твердо установленных паушальных сумм;

3) в виде взаимного обмена лицензиями (кросс-лицензирование).

Решение: Смета затрат на производство по экономическим элементам:

№	Элементы затрат	Расчет	Сумма, тыс. р.
1	Материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов	5 250 + 1 430 + 230 — 140 + 300 + 120	7 190
2	Затраты на оплату труда	7 520 + 3 250	10 770
3	Страховые взносы на обязательное социальное страхование	2 800,2	2 800,2
4	Амортизация ОПФ	790	790
5	Прочие расходы	100 + 350 + 2 100	2 550
Итого :		–	24 100,2

Ответ к билету №4:

1

Структура и содержание разделов бизнес-плана

1. Структура бизнес-плана:

- титульный лист;
- аннотация;
- меморандум о конфиденциальности;
- оглавление;

Затем его основные разделы.

- резюме;
- история бизнеса организации (описание отрасли);
- характеристика объекта бизнеса организации;
- анализ бизнес-среды организации;
- план маркетинга;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- оценка и страхование риска;

Перечень разделов и их содержание в каждом конкретном случае может

	дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых функционирует фирма. **Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме бизнес-плана** На **титульном листе** обычно указывают: 1) наименование проекта; 2) место подготовки плана; 3) авторов проекта, название и адрес предприятия, телефоны; 4) имена и адреса учредителей; 5) назначение бизнес-плана и его пользователей. **Меморандум о конфиденциальности** составляется с целью предупреждения всех лиц, о неразглашении содержащейся в плане информации и использовании ее исключительно в интересах фирмы, представившей проект. **Оглавление** – формулировка разделов плана с указанием страниц и выделением наиболее важных пунктов в соответствии с особенностями конкретного проекта. **Аннотация -** краткое описание цели и основных положений бизнес-плана (0,5 – 2 страницы). Она оформляется в следующей последовательности: 1. Предприятие. 2. Адрес. 3. Телефон, факс. 4. Руководитель предприятия. 5. Суть предлагаемого проекта и место реализации. 6. Результат реализации проекта. 7. Необходимые финансовые ресурсы. 8. Срок окупаемости проекта. 9. Ожидаемая среднегодовая прибыль. 10. Предполагаемая форма и условия участи инвестора.11. Возможные гарантии по возврату инвестиций. В **введении** указываются задача составления бизнес-плана и круг лиц, которым он адресован. **Резюме** – краткое изложение основных положений предполагаемого плана, т. е. информация о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся. Резюме содержит следующие данные: 1) идеи, цели и суть проекта; 2) особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов; 3) стратегию и тактику достижения поставленных целей; 4) квалификацию персонала и особенно ведущих менеджеров; 5) прогноз спроса, объемы продаж товаров (услуг, работ) и суммы выручки в ближайший период (месяц, квартал, год и т. д.); 6) планируемую себестоимость продукции и потребность финансирования; 7) ожидаемую чистую прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат; 8) основные факторы успеха (описание способов действий и мероприятий). **История бизнеса организации (описание отрасли)** Данный раздел содержит основные сведения о предприятии и сфере его деятельности. Здесь находят отражение главные события, повлиявшие на появление идей предлагаемого бизнеса, а также главные проблемы, стоящие перед организацией в настоящее время. Оценивается фактическое положение предприятия на рынке, указываются направления его развития на перспективу. Давно существующее предприятие приводит краткую историю своей хозяйственной деятельности. Указывается тип предполагаемого бизнеса. Представляются те виды деятельности, которыми предприятие предполагает заниматься или уже занимается. В разделе описываются положительные и отрицательные стороны местонахождения предприятия. Рассматриваются основные факторы, влияющие или способные (при определенных условиях) повлиять на деятельность предприятия. Также данный раздел содержит общую характеристику отрасли. Заканчивается раздел формулировкой миссии и целей деятельности предприятия и определением стратегии бизнеса.

Характеристика объекта бизнеса организации

В данном разделе представляется описание продукции предприятия с позиции потребителя, а именно: 1) потребности, удовлетворяемые товаром; 2) показатели качества; 3) экономические показатели; 4) внешнее оформление; 5) сравнение с другими аналогичными товарами; 6) патентная защищенность; 7) показатели экспорта и его возможности; 8) основные направления совершенствования продукции; 9) возможные ключевые факторы успеха.

Роль данного раздела бизнес-плана сводится к тому, чтобы представить потенциальному инвестору, какими новыми уникальными свойствами обладает товар, доказать, что он способен вызвать интерес покупателей.

Анализ бизнес-среды организации

Определяются приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке, – качество, цена, время и точность поставки, надежность поставок, сервисное обслуживание и т. п.

В рамках исследования рынка проводится сегментация рынка, определяются размеры и емкость рынков по продукции предприятия. Под **сегментацией рынка** понимается выделение отдельных частей (сегментов) рынка, отличающихся друг от друга характеристиками спроса на товары (услуги), т. е. разбивка потребителей по мотивации и иным признакам. **Размер рынка** – территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия. **Емкость рынка** – объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени. Емкость рынка при планировании рассчитывается в денежном и натуральном выражении.

Методы расчета емкости рынка для различных товаров различаются. При определении емкости рынка потребительских товаров анализируются факторы, формирующие спрос потребителей. Сюда могут входить следующие **факторы**:

1) численность и половозрастная структура населения в регионе;

2) уровень доходов и структура потребительских расходов населения;

3) политика в области оплаты труда.

Наиболее часто для сбора и анализа информации применяются следующие методы:

1) *Наблюдение* - основанное на систематическом сборе информации о состоянии товарных рынков в сочетании с ретроспективным анализом и прогнозом следующих показателей: емкости рынка; количества поставщиков однотипной продукции; объемов сбыта в натуральном и стоимостном выражении; развития сбыта определенных групп товаров; скорости сбыта; запасов продукции в каналах сбыта и др.

2) *Опрос* представляет собой устное или письменное обращение специалиста, проводящего анализ, к работникам предприятия, потребителям или клиентам с вопросами, содержание которых представляет предмет исследования. С помощью опроса можно выявить систему предпочтений при выборе товаров потребителями, причину возврата товара или отказа от покупки. Он может проводиться в форме анкетирования или интервьюирования.

3) *Эксперимент* представляет собой исследование влияния одного фактора на другой в реальной обстановке. Он обеспечивает при анализе рынка возможность раздельного наблюдения за влиянием различных факторов, реалистичность условий и контроль за посторонними факторами. С помощью эксперимента можно выявить причинно-следственные связи при изменении в контролируемых условиях одного или нескольких факторов, например увеличение объема продаж при снижении цены.

4) *Моделирование.*

В процессе подготовки данного раздела бизнес-плана даются ответы на вопросы о том, кто, почему, сколько и когда будет готов купить продукцию завтра, послезавтра и вообще в течение ближайших 2, 3 и более лет. В этом разделе

перечисляются все имеющиеся заказы на продукцию. Помимо всего прочего, здесь:

1) анализируется то, как быстро продукция (услуги) утвердится на рынке, обосновываются возможности дальнейшего его расширения;

2) оцениваются основные факторы, влияющие на расширение рынка (например, тенденции развития отрасли, региона, социально-экономическая региональная и федеральная политика, создание конкуренции и т. д.);

3) отслеживаются и оцениваются основные конкуренты. Выделяются и анализируются сильные и слабые стороны конкурента и самого составителя бизнес-плана, конкурентоспособность производимых товаров, услуг;

4) основываясь на оценке преимуществ производимых товаров, услуг, определяется возможный объем продаж в натуральном и денежном выражении.

План маркетинга

Этот раздел включает такие пункты, как: 1) цели и стратегии маркетинга; 2) ценообразование; 3) схема распространения товаров; 4) методы стимулирования продаж; 5) организация послепродажного обслуживания клиентов; 6) реклама; 7) формирование общественного мнения о фирме и товарах; 8) бюджет маркетинга; 9) контроллинг маркетинга.

Производственный план

Производственный план формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей предприятия. Разработчики бизнес-плана в этом разделе должны показать, что предприятие реально может производить необходимое количество продукции в нужные сроки и с требуемым качеством.

Структура данного раздела может иметь следующий вид: 1) технология производства; 2) производственное кооперирование; 3) контроль производственного процесса; 4) система охраны окружающей среды; 5) производственная программа; 6) производственные мощности и их развитие; 7) потребность в долгосрочных активах; 8) потребность в оборотных средствах; 9) прогноз затрат.

Организационный план

Данный раздел бизнес-плана посвящается системе управления фирмой и ее кадровой политике. Структура раздела может иметь следующий вид:

1) организационная структура;
2) ключевой управленческий персонал;
3) профессиональные советники и услуги;
4) персонал;
5) кадровая политика фирмы;
6) календарный план;
7) план социального развития;
8) правовое обеспечение деятельности фирмы.

Организационная структура представляет собой способ и форму объединения работников для достижения поставленных перед предприятием производственных и управленческих целей. Она документально фиксируется в графических схемах структуры, штатных расписаниях персонала, положениях о подразделениях аппарата управления предприятия, должностных инструкциях отдельных исполнителей. Организационную структуру характеризуют количество звеньев, иерархичность, характер распределения полномочий и ответственности по вертикали и горизонтали структуры системы управления.

В бизнес-плане приводятся данные: 1) о производственно-технологической структуре предприятия; 2) о функциях ключевых подразделений; 3) о составе дочерних фирм и филиалов, их организационных взаимосвязях с головной фирмой; 4) об организационной структуре управления; 5) об организации координирования взаимодействия служб и подразделений фирмы; 6) об автоматизации системы

управления. Дается оценка соответствия организационной структуры целям и стратегиям предприятия.

Финансовый план

Данный раздел бизнес-плана рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности фирмы и наиболее эффективного использования денежных средств (собственных и привлекаемых) на основе оценки текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров на рынках в последующие периоды, т. е. здесь представляется достоверная система данных, отражающих ожидаемые результаты финансовой деятельности фирмы.

Прогноз финансовых результатов призван ответить на главные вопросы, волнующие менеджера. Именно из этого раздела менеджер узнает о прибыли, на которую он может рассчитывать, а заимодавец – о способности потенциального заемщика обслужить долг.

В данном разделе представляются: 1) отчет о прибылях и убытках; 2) баланс денежных расходов и поступлений; 3) прогнозный баланс активов и пассивов (для предприятия); 4) анализ безубыточности; 5) стратегия финансирования.

Кроме того, на основании представленных данных в аналитических целях производятся дополнительные расчеты показателей финансового состояния предприятия (таких как ликвидность, платежеспособность, прибыльность, использование активов, использование акционерного капитала и т. д.), показателей доходности инвестиций и т. п.

Оценка и страхование риска

Деятельность субъектов хозяйственных отношений постоянно связана с риском. Существуют различные виды риска:

1) **суверенный (страновой) риск.** Представляет собой риск, связанный с финансовым положением целого государства, когда большинство его экономических агентов, включая правительство, отказываются от исполнения своих внешних долговых обязательств. Основными причинами риска обычно называют возможные войны, катастрофы, общемировой экономический спад, неэффективность государственной политики в области макроэкономики и др.;

2) **политический риск** используется при характеристике финансовых отношений между экономическими агентами и правительствами стран, имеющих принципиально различное политическое устройство или нестабильную политическую ситуацию, когда не исключена возможность революции, гражданской войны, национализации частного капитала и т. п.;

3) **производственный риск,** в большей степени обусловленный отраслевыми особенностями бизнеса, т. е. структурой активов, в которые собственники решили вложить свой капитал. Таким образом, смысл производственного риска заключается в том, что на момент создания предприятия его собственники, по сути, принимают стратегически важное и вместе с тем весьма рисковое решение – вложить капитал именно в данный вид бизнеса. Если выбор бизнеса окажется ошибочным, то собственники понесут существенные финансовые и временные потери.

4) **финансовый риск,** обусловленный структурой источников средств. В данном случае речь идет не о рисковости выбора вложения капитала в те или иные активы, а о рисковости политики в отношении целесообразности привлечения тех или иных источников финансирования деятельности фирмы.

Суть финансового риска и его значимость определяются структурой долгосрочных источников финансирования – чем выше доля заемного капитала, тем выше уровень финансового риска;

5) **риск снижения покупательной способности денежной единицы.** Этот вид риска присущ предпринимательской деятельности в целом, а смысл его заключается в том, что инфляция может приводить к снижению деловой активности, прибыли, рентабельности и т. д.;

	6) **процентный риск,** представляющий собой риск потерь в результате изменения процентных ставок. Этот вид риска приходится учитывать как инвесторам, так и хозяйствующим субъектам. Для предприятий риск снижения процентных ставок проявляется в различных аспектах, причем негативное влияние могут оказывать как прогрессивные, так и регрессивные тенденции в динамике процентных ставок. Так, если предприятие эмитировало облигационный заем с относительно высокой процентной ставкой, а в последующем в силу тех или иных причин процентные ставки по долгосрочным финансовым инструментам начали устойчиво снижаться, то эмитент несет очевидные убытки. С другой стороны, повышение процентных ставок, например, по краткосрочным кредитам, приводит к дополнительным финансовым расходам, связанным с необходимостью поддержания требуемого уровня оборотных средств. Таким образом, риск изменения процентных ставок должен учитываться в долгосрочном и краткосрочном аспектах, с дифференциацией по видам активов, обязательств, инструментов; 7) **систематический, или рыночный, риск.** Представляет собой риск (характерный для всех ценных бумаг), который не может быть элиминирован с помощью диверсификации; 8) **специфический, или несистематический, риск.** Имеет узкую трактовку и закреплен за операциями с финансовыми активами. Специфическим называется риск ценной бумаги, который не связан с изменениями в рыночном портфеле и потому может быть элиминирован путем комбинирования данной бумаги с другими ценными бумагами в хорошо диверсифицированном портфеле; 9) **проектный риск, напрямую связанный с бизнес-планированием.** Любое предприятие вынуждено в той или иной степени заниматься инвестиционной деятельностью. Как правило, инвестиционная деятельность реализуется путем разработки и внедрения некоторого инвестиционного проекта. Любой более или менее масштабный проект требует соответствующего финансирования и чаще всего не обходится без долгового финансирования, когда предприятие в дополнение к собственным источникам (эмиссии акций, прибыли) привлекает заемный капитал путем эмиссии облигационного займа или получения долгосрочного кредита. Поскольку заемный капитал не бесплатен, расходы по его обслуживанию и погашению, т. е. текущие процентные платежи и периодические выплаты в погашение основной суммы долга, носят регулярный характер и потому должны иметь постоянный источник. В общем случае таковым источником является прибыль предприятия. Если предприятие предполагает рассчитываться с внешними инвесторами лишь за счет прибыли, генерируемой именно данным проектом, то в этом случае как раз и возникает проектный риск, который может трактоваться как вероятность недостаточности прибыли по проекту для расчетов с инвесторами (в широком смысле речь идет как о внешних инвесторах, так и собственниках предприятия, поскольку если доходов, генерируемых проектом, достаточно лишь для обслуживания внешней долгосрочной задолженности, то такой проект вряд ли устроит собственников предприятия). С позиции поставщиков заемного капитала проектный риск, рассматриваемый как риск невозврата вложенного капитала, при некоторых ситуациях может перерастать в страновой риск. Это имеет место в том случае, если гарантом по проекту выступило правительство; 10) **валютный риск** вероятность потерь в результате изменения валютного (обменного) курса. В зависимости от ситуации последствия изменения валютных курсов могут быть исключительно значимыми. 11) **трансакционный риск,** представляющий собой операционный риск, т. е. риск потерь, связанных с конкретной операцией. 12) **актуарный риск,** покрываемый страховой организацией в обмен на уплату премии. Актуарными называются расчеты в страховании, понимаемом как система

	мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный стихийными бедствиями и несчастными случаями, а также выплачиваются иные суммы в связи с наступлением определенных событий. Страхование во многих случаях является добровольной процедурой, хотя некоторые операции, в частности в банковской сфере, подлежат обязательному страхованию. В том случае, если страхование имеет место, как раз и возникает понятие актуарного риска как части общего риска, перекладываемой на страховую организацию. Структура раздела, как правило, имеет следующий вид: 1) формирование полного перечня возможных рисков; 2) оценка вероятности проявления рисков; 3) ранжирование рисков по вероятности проявления; 4) оценка ожидаемых размеров убытков при их осуществлении; 5) установление и обоснование приемлемого уровня риска (определение области допустимого риска); 6) выделение наиболее существенных рисков; 7) страхование рисков
2	***Решение*** 1. Определение коэффициента оборачиваемости в отчетном году согласно формуле $k^{o}_{об}$= РП/ОС= 2 000/160 = 12,5. 2. Определение коэффициента оборачиваемости в плановом году ($k^{пл}_{,об}$) с учетом изменений в объеме реализации продукции на 25 % и потребности в оборотных средствах на 15 %: $k^{пл}_{,об}$ = 2 000 + (2 000 · 25 / 100)/160 + (160 · 15 / 100)= 2 500/184 = 13,6. Число оборотов в плановом году по сравнению с отчетным увеличилось, следовательно, произошло сокращение длительности одного оборота оборотных средств.
Ответ к билету №5:	
	Состав и классификация затрат на производство и реализацию продукции Существует обширная классификация затрат. **По функциям деятельности** предприятия в системе управления производством затраты подразделяются на: *снабженческо-заготовительные; производственные; коммерческо-сбытовые; организационно-управленческие*. Деление затрат по функциям деятельности позволяет в планировании и учете определять величину затрат в разрезе подразделений каждой сферы, что является одним из важных условий организации внутрихозяйственного расчета. **По экономической роли** в процессе производства продукции затраты подразделяются на основные и накладные. ***Основными*** называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства: сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда производственных рабочих и др. ***Накладные расходы*** образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из комплексных общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Величина этих расходов зависит от структуры управления подразделениями, цехами и предприятиями. **По способу включения** в себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые затраты* связаны с производством определенного вида продукции и могут быть, на основании данных первичных документов, прямо и непосредственно отнесены на ее себестоимость. Это расходы сырья и основных материалов, заработная плата рабочих и др.

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции, например, затраты по управлению и обслуживанию производства. Они включаются в себестоимость конкретных изделий с помощью специальных расчетов распределения.

На практике затраты предприятия традиционно группируются и учитываются по составу и видам, местам возникновения и носителям.

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и комплексные.

Одноэлементными называются затраты, состоящие из одного элемента,- материалы, заработная плата, амортизация и др. Эти затраты независимо от их места возникновения и целевого назначения не делятся на различные компоненты.

Комплексными называются затраты, состоящие из нескольких элементов, например, цеховые и общезаводские расходы, в состав которых входит заработная плата соответствующего персонала, амортизация зданий и другие одноэлементные затраты.

Учет **по видам затрат** классифицирует и оценивает ресурсы, использованные в процессе производства и реализации продукции. По данному признаку затраты классифицируют по статьям калькуляции и экономическим элементам.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется соответствующими нормативными актами, прежде всего ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 г. №33н (с изменениями и дополнениями).

Установлен единый для всех предприятий перечень экономически однородных **элементов затрат**:

материальные затраты;
затраты на оплату труда;
отчисления на социальные нужды;
амортизация основных фондов;
прочие затраты.

Под **экономическим элементом затрат** принято понимать экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), который на уровне предприятия невозможно разложить на отдельные составляющие.

Группировка затрат по экономическим элементам является объектом финансового учета и показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов в общей сумме затрат. Она позволяет определять и анализировать структуру текущих издержек производства и обращения. Для проведения такого рода анализа необходимо рассчитать удельный вес того или иного элемента в общей сумме затрат.

Группировка затрат по экономическим элементам представляет собой величину текущих издержек производства или обращения, произведенных организацией за данный отчетный период независимо от того, закончено ли изготовление продукта, выполнена ли работа. Значимость данной классификации возрастает по мере создания предпосылок для разделения учетной системы предприятий на финансовую (бухгалтерскую) и внутреннюю (производственную, управленческую) подсистемы.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции производственные предприятия используют группировку затрат **по статьям калькуляции**.

Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) – *это исчисление величины затрат, приходящихся на единицу (выпуск) продукции. Ведомость, в которой производится расчет на единицу продукции, называется калькуляцией.*

Номенклатуру статей каждое предприятие может устанавливать для себя самостоятельно с учетом своих специфических потребностей. Их примерный перечень установлен отраслевыми инструкциями по учету и калькулированию себестоимости продукции.

В наиболее общем виде номенклатура статей калькуляции выглядит следующим образом:
1. «Сырье и основные материалы».
2. «Полуфабрикаты собственного производства».
3.«Возвратные отходы» (вычитаются).
4.«Вспомогательные материалы».
5.«Топливо и энергия на технологические цели».
6. «Расходы на оплату труда производственных рабочих».
7. «Отчисления на социальные нужды».
8.«Расходы на подготовку и освоение производства».
9.«Расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования».
10.«Цеховые расходы».
11.«Общехозяйственные расходы».
12.«Потери от брака».
13.«Прочие производственные расходы».
14. «Коммерческие расходы».
Итог первых десяти статей позволяет получить цеховую себестоимость, итог первых тринадцати статей образует производственную себестоимость, а итог всех четырнадцати статей – полную себестоимость продукции.
Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг), а также порядок оценки остатков незавершенного производства и готовой продукции определяются отраслевыми методическими рекомендациями. В принципе, статьи калькуляции в каждой отрасли свои. В некоторых отраслях выделяются, например, транспортно-заготовительные расходы (в силу большого удельного веса), амортизационные отчисления (в силу большой фондоёмкости производства) и т.д.
По месту возникновения затраты группируются и учитываются по производствам, цехам, участкам, отделам и другим структурным подразделениям предприятия, т.е. по центрам ответственности. Такая группировка затрат позволяет организовать внутренний хозрасчет и определить производственную себестоимость продукции. Учет по центрам ответственности «привязывает» учет затрат к организационной структуре предприятия или организации.
Завершающим этапом является группировка и учет **по носителям затрат**, т.е. продукции, работам, услугам с целью определения их себестоимости.
Для определения и оценки себестоимости продукции целесообразно увязать учет затрат по видам и местам возникновения с учетом затрат по их носителям: видам продукции, работ, услуг.
Наиболее простой способ расчета себестоимости продукции – деление суммарных затрат на объем выпуска. Однако применять этот способ можно только при условии, что предприятие производит один вид продукции, не образовывая при этом запасов полуфабрикатов или готовой продукции. Более сложный способ – калькуляция себестоимости по статьям затрат. Прямые затраты непосредственно включают в себестоимость продукции, а косвенные распределяют при помощи специальных баз и коэффициентов распределения.
В практической деятельности руководителю производственного предприятия приходится принимать множество управленческих решений, как, например:
- выпуск какой продукции продолжать или прекратить;
- производить или покупать комплектующие изделия;
- какую установить цену на продукцию;
- покупать ли новое оборудование;
- менять ли технологию и организацию производства и др.

Для достижения желаемых результатов необходимо пользоваться информацией о затратах, используя различные методы их группировки и обобщения.
В этих условиях важное значение имеет группировка затрат **по отношению к**

объему производства. По данному признаку затраты подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные затраты *не зависят от динамики объема производства и продажи продукции,* то есть не изменяются при изменении объема производства.

Одна их часть связана с производственной мощностью предприятия (амортизация, арендная плата, заработная плата управленческого персонала на повременной оплате и общехозяйственные расходы), другая – с управлением и организацией производства и сбыта продукции (затраты на исследовательские работы, рекламу, на повышение квалификации работников и т.д.). Можно также выделить индивидуальные постоянные затраты для каждого вида продукции и общие для предприятия в целом.

Однако постоянные затраты, рассчитанные на единицу продукции, изменяются при изменении объема производства.

Переменные затраты зависят от объема и изменяются прямо пропорционально изменению объема производства *(или деловой активности) компании*. *По мере его повышения растут и переменные затраты, и наоборот (например, заработная плата производственных рабочих, изготавливающих определенный вид продукции,* затраты сырья и материалов*)*.

Переменные затраты, рассчитанные на единицу продукции, представляют собой постоянную величину.

Кроме того, существуют *смешанные затраты*, которые содержат как постоянный, так и переменный компоненты. Часть этих затрат изменяется при изменении объема производства, а другая часть не зависит от объема производства и остается фиксированной в течение отчетного периода. Например, месячная плата за телефон включает постоянную сумму абонентской платы и переменную часть, которая зависит от количества и длительности междугородних телефонных разговоров.

Иногда смешанные затраты также называют полупеременными и полупостоянными. *Например, если экономическая деятельность предприятия расширяется, то на определенном этапе может возникнуть необходимость в дополнительных складских помещениях для хранения его продукции, которые, в свою очередь, вызовут увеличение расходов на арендную плату. Таким образом, постоянные затраты (арендная плата) изменятся вместе с изменением уровня активности.*

Поэтому при учете затрат их необходимо четко разграничить между постоянными и переменными.

Деление затрат на постоянные и переменные важно в выборе системы учета и калькулирования. Кроме того, данная группировка затрат используется при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, для выбора экономической политики предприятия.

Вышеприведенная классификация затрат в условиях функционирования отечественных предприятий наилучшим образом проявляет себя в виде производственных и периодических затрат.

Разделение затрат на производственные и периодические основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты. Они, как необходимые, формируют производственную себестоимость изделий и используются для расчета себестоимости единицы продукции. Затраты периода не являются необходимыми для производства продукции и не учитываются при определении себестоимости единицы продукции. Они используются для обеспечения процесса реализации продукции и функционирования предприятия как хозяйственной единицы и непосредственно списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Такая группировка затрат редко встречается в практике отечественного бухгалтерского учета. Между тем, она давно и широко применяется в странах с

развитой рыночной экономикой, так как получаемая учетная информация более адекватно отражает процесс рыночного ценообразования и позволяет всесторонне анализировать и планировать соотношение объемов производства, цен и себестоимости продукции.

Производственные затраты включают в себя:

- прямые материальные затраты;
- прямые расходы по оплате труда с отчислениями на социальные нужды;
- потери от брака;
- производственные накладные расходы.

Производственные накладные расходы состоят из расходов по эксплуатации производственных машин и оборудования и цеховых расходов.

Периодические расходы подразделяются на:

- коммерческие;
- общие;
- административные.

К ним относится существенная часть общей массы расходов на управление, обслуживание производства, сбыт продукции, которая, зависит не от объема производства и продаж, а от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода, структуры предприятия и других факторов.

По технико-экономическому назначению различают основные (технологические) и накладные расходы.

Основные (технологические) расходы – непосредственно связаны с производством и оказанием услуг, к ним относятся первые шесть статей затрат: затраты на оплату труда, стоимость материалов, топлива, электроэнергии, другие расходы, связанные с конкретным объектом калькулирования.

Накладные – связаны с обслуживанием отдельных подразделений (цехов, участков) или организации в целом и управлением ими.

Важное значение при калькулировании себестоимости и оценке готовой продукции имеет группировка затрат в зависимости от **времени их возникновения и отнесения на себестоимость** продукции. По данному признаку затраты подразделяются на:

а) текущие;

б) будущего отчетного периода;

в) предстоящие.

К *текущим* относятся расходы по производству и реализации продукции данного периода. Они принесли доход в настоящем и потеряли способность приносить доход в будущем.

Расходы будущего периода – это затраты, произведенные в текущем отчетном периоде, но подлежащие включению в себестоимость продукции, которая будет выпускаться в последующие отчетные периоды (например, расходы на освоение вводимых в эксплуатацию цехов, производств, на подготовку и освоение новых видов продукции на действующих предприятиях). Такие затраты должны принести доход в будущем.

К *предстоящим* относят затраты, которые в данном отчетном периоде еще не произведены, но для правильного отражения фактической себестоимости подлежат включению в затраты производства за данный отчетный период в плановом размере (расходы на оплату отпусков рабочих, выплату единовременного вознаграждения за выслугу лет и другие затраты, имеющие периодический характер).

В процессе принятия управленческих решений руководитель должен обладать достаточной информацией, которая сулила бы выгоду предприятию от производства того или иного вида товара. В этих условиях особую значимость приобретает разделение затрат на следующие виды:

1) альтернативные (вмененные);
2) дифференциальные;
3) безвозвратные;
4) инкрементные;
5) маржинальные;
6) релевантные.

На предприятиях ограниченность ресурсов порождает ограничение производственных возможностей. Каждая ресурсная единица обладает некоторой отдачей, характеризующей эффективность ее производственного использования. Отдача имеет свои пределы. Даже при самой лучшей, материалосберегающей технологии из тонны руды не получить больше тонны металла. Производительность людей, машин, оборудования также имеет верхний предел. В итоге, при данном количестве ресурсов существует предельный объем выпуска продукции. В этих условиях возможность увеличения производства одного товара достигается ценой снижения производства другого. На этом факте основывается понятие альтернативной стоимости.

Альтернативная стоимость товара определяется количеством другого товара, от которого приходится отказаться, чтобы приобрести, получить дополнительную единицу данного. Это цена отброшенной, упущенной альтернативы, которую пришлось заменить более предпочтительной, т.е. цена потери, упущенной возможности.

Затраты, обусловленные отказом от одного товара в пользу другого, называют **альтернативными (вмененными) затратами**. Они означают упущенную выгоду, когда выбор одного действия исключает появление другого действия. Альтернативные затраты возникают в случае ограниченности ресурсов. Если ресурсы не ограничены, вмененные издержки равны нулю.

Каждое последующее увеличение производства продовольственных товаров на определенное число единиц требует все большего снижения производства непродовольственных товаров, т.е. вмененных затрат. То же самое наблюдается и при увеличении производства непродовольственных товаров за счет снижения выпуска продовольственных. Отсюда и вытекает *закон возрастания вмененных издержек (упущенных возможностей, дополнительных затрат),* отражающий свойство рыночной экономики, согласно которому для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества других товаров, т.е. увеличением упущенных возможностей.

Дифференциальные затраты – это величина, на которую отличаются затраты при рассмотрении двух альтернативных решений. Например, рассматриваются два альтернативных места для строительства нового производственного цеха. Если будет выбран район «А», ежегодные затраты по его содержанию предположительно составят 800 тыс. руб., если район «В» – 600 тыс. руб. Дифференциальные затраты по содержанию производственного цеха составят 200 тыс. руб. (800 - 600).

Дифференциальные затраты также называют дополнительными или приростными. В приведенном примере приростные затраты по содержанию цеха составят 200 тыс. руб., если цех переместится из района «В» в район «А». Решения по вводу дополнительных смен на заводе, увеличение штата работников также включают дифференциальные издержки.

Безвозвратные затраты – это такие затраты, которые были сделаны в прошлом в результате ранее принятого решения. Следовательно, они не могут повлиять на будущие затраты и не могут быть изменены никаким настоящим или будущим действием. Примером таких затрат может быть первоначальная стоимость закупленных материалов и оборудования. Несмотря на то, что приобретенные ресурсы не используются сейчас, затраты на их приобретение не могут быть

	изменены никакими будущими действиями. **Инкрементные затраты** являются дополнительными и возникают в случаях производства какой-то партии продукции дополнительно. Например, если в результате какого-то решения увеличиваются постоянные затраты (выплачивается премия за сверхурочные работы), то эти затраты называют инкрементными. Если принятое решение о дополнительном выпуске не влечет за собой увеличения абсолютной суммы постоянных затрат, то инкрементные затраты равны нулю. **Маржинальные затраты** – это дополнительные затраты, когда производится еще одна единица продукции. Такие затраты рассчитываются не на весь выпуск, а на единицу продукции. Маржинальные затраты обычно различны при разных объемах производства. Они уменьшаются с увеличением выпуска продукции. В зависимости от **специфики принимаемых решений** затраты подразделяются на релевантные и нерелевантные. *Релевантными* (т.е. существенными, значительными) затратами можно считать только те затраты, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. В частности, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время, вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений. Процесс управления на предприятии включает в себя не только прогнозирование, планирование, учет и анализ затрат, но и регулирование и контроль их уровня. Для этих целей применяется следующая классификация затрат: регулируемые и нерегулируемые; эффективные и неэффективные; в пределах норм и по отклонениям от них; контролируемые и неконтролируемые. **По степени регулируемости** затраты подразделяются на полностью, частично и слабо регулируемые. Полностью регулируемые затраты возникают, прежде всего, в сферах производства и распределения. Это затраты, зарегистрированные по центрам ответственности, величина которых зависит от степени их регулирования со стороны менеджера. Произвольные затраты имеют место, главным образом, в НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах), маркетинге и обслуживании клиентов. Слабо регулируемые (заданные) затраты возникают во всех функциональных областях. Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия: применяемой технологии; организационной структуры; корпоративной культуры и других факторов. Поэтому универсальной методики классификации затрат по степени регулируемости не существует, ее можно разработать только применительно к конкретному предприятию. Степень регулируемости затрат будет различаться в зависимости от следующих условий: а) длительности периода времени (при длительном периоде появляется возможность воздействовать на те затраты, которые в коротком периоде считаются заданными); б) полномочий лица, принимающего решение (затраты, которые являются заданными на уровне начальника цеха, могут оказаться регулируемыми на уровне директора предприятия). Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые необходимо предусмотреть в отчетах об исполнении сметы по центрам ответственности. Это позволит выделить сферу ответственности каждого менеджера и оценить его работу в части контроля за затратами подразделения предприятия. На результаты деятельности предприятия существенное влияние оказывает деление затрат на производительные (эффективные) и непроизводительные (неэффективные). ***Эффективные*** – это производительные затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены

	эти затраты. ***Неэффективные затраты*** – это затраты непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт. Это потери на производстве. К ним относятся потери от брака, простоев, недостачи и порча товарно-материальных ценностей и др. Обязательность выделения неэффективных затрат трактуется тем, чтобы не допустить проникновения потерь в планирование и нормирование. Важное значение в управлении затратами имеет система контроля, которая обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства. Для обеспечения системы контроля за затратами их разделяют на контролируемые и неконтролируемые. *Контролируемые* – это затраты, которые поддаются контролю со стороны субъектов управления. По своему составу они отличаются от регулируемых, так как имеют целевой характер и могут быть ограничены какими-то отдельными расходами. Например, по предприятию необходимо проконтролировать расход запасных частей для ремонта оборудования, находящегося во всех подразделениях предприятия. *Неконтролируемые* – это затраты, не зависящие от деятельности субъектов управления. Например, изменение цен на топливно-энергетические ресурсы и т.п. Важным условием эффективного контроля за затратами является их деление на затраты в пределах норм (стандартов) и по отклонениям от них. На основании имеющейся информации об отклонениях по затратам руководитель может выработать и осуществить корректирующие воздействия. Он может выбрать одну из трех линий поведения: ничего не предпринимать, устранить отклонения или пересмотреть нормы (стандарты). При построении системы контроля затрат необходимо определить: 1) систему подконтрольных показателей, состав и уровень детализации подконтрольных показателей; 2) сроки представления отчетности; 3) распределение ответственности за полноту, своевременность и достоверность информации, содержащейся в отчетах по затратам, то есть «привязка» системы контроля к центрам ответственности на предприятии. Для того, чтобы система контроля затрат на предприятии была эффективной, необходимо вначале выделить центры ответственности, где формируются затраты, классифицировать затраты, а затем воспользоваться системой управленческого учета затрат. В результате руководитель предприятия получит возможность своевременно выделять «узкие места» в планировании, формировании затрат и принимать соответствующие управленческие решения.
2	***Решение*** Согласно формуле (3.1) Чо(в) = Те/ Фд · *k*в.н. ,следовательно, решение задачи будет осуществляться в три действия: 1. Определение трудоемкости годовой программы выпуска изделий: Те = $T_e^{А}$ + $T_e^{Б}$ = 30 000 · 4 + 50 000 · 2 = 220 000 ч. 2. Определение действительного фонда времени работы одного рабочего при односменном режиме работы и при двухсменном режиме работы: 2.1. При односменном режиме Фд = 300 · 8 – дробь300 · 8 ·10/ 100 = 2 400 – 240 = 2 160 ч. · 2.2. При двухсменном режиме Фд = 300 · 8 · 2 – дробь 300 · 8 · 2 · 10 /100= 4 800 – 480 = 4 320 ч. 3. Определение численности рабочих (Ч) при односменном и двух-сменном режиме работы: 3.1. При односменном режиме работы Ч = Те/Фд · *k*в.н.= 220 000/2 160 · 1,2 = 85 чел.

	3.2. При двухсменном режиме работы Ч = 220 000/4 320 · 1,2 = 42 чел.
	Ответ к билету №6:
	Капитальные вложения как способ воспроизводства основных средств Постоянным и неисчерпаемым источником роста общественной производительности труда является научно-технический прогресс и использование новейших разработок в технологии производства. Прогресс науки обусловливает техническое развитие, что вызывает непрерывные существенные изменения всех факторов производственного процесса, а также воздействует и на людей, управляющих этим процессом. Изменения во внутренней структуре производственного организма принято называть инновациями. Они, как правило, требуют капитальных вложений. Путем капитальных вложений создаются основные фонды. Их размер, структура и размещение создают базу, которая существенно влияет на объем продукции, ее качество и ассортимент, на возможности дальнейшего развития производства. Освоенные капитальные вложения, как правило, используются в течение длительного времени: здания служат 20—100 лет, машины и оборудование — 3—10 и более лет. Таким образом, основные фонды в значительной степени характеризуют состояние техники и технологии на момент осуществления капитальных вложений. Непродуманное осуществление капитальных вложений может неблагоприятно сказаться на техническом развитии и совершенствовании технологии, поскольку в будущем могут потребоваться значительные средства на реконструкцию и модернизацию основных фондов. Чтобы капитальные вложения были эффективными, вложения должны обеспечивать все более полное удовлетворение потребностей общества и создавать условия для получения общественного продукта с приемлемой потребителю стоимостью при наименьших затратах общественного труда. При осуществлении капитальных вложений экономические критерии являются важными, но не единственными. Например, капитальные вложения, направляемые на улучшение окружающей среды, служат сохранению определенных производственных факторов и т. п. В подобных случаях капитальные вложения следует оценивать в соответствии с внеэкономическими критериями. Знание и анализ потребностей в ресурсах для производства отдельных видов продукции позволяют выбрать тот или иной вариант капитальных вложений и определить отрасли, в которых имеющиеся в распоряжении ресурсы можно использовать с наибольшей отдачей. **Капитальные вложения** — это часть доходов, используемых на расширенное воспроизводство. В наиболее общем смысле капитальные вложения — это определенное количество общественного труда, выделенное на воспроизводство основных фондов. Капитальные вложения можно использовать по-разному. Можно направлять капитальные вложения на повышение плодородия земель, приобретение машин, оборудования, строительство зданий и пр. В зависимости от функций, выполняемых в производственном процессе, капитальные вложения подразделяются *на направляемые на замену живого труда*; *направляемые на интенсификацию производства; направляемые на улучшение условий производства и труда.* Капитальные вложения, направленные на замену живого труда, позволяют экономить последний. К этой группе можно отнести капитальные вложения на приобретение машин и оборудования. Машины заменяют живой труд, позволяют повышать производительность. В большинстве случаев объем производства не увеличивается, однако такие капиталовложения могут оказывать интенсифицирующее влияние (например, в результате снижения потерь, увеличения объема продукции за счет своевременного проведения необходимых

	операций и пр.). Капитальные вложения, направленные на интенсификацию производства, непосредственно ведут к увеличению объема производства. Сюда можно отнести затраты на некоторые строительные работы, например на сооружение теплиц, приобретение емкостей для нефтепродуктов и т.п. Эти капитальные вложения с точки зрения современных требований весьма необходимы. В третью группу относят капитальные вложения, результат применения которых по отношению к производству называют косвенным. Они необходимы в современном производственном процессе, но сами по себе не способствуют, ни повышению объема производства, ни увеличению производительности труда. Сюда относятся, например, производственные помещения. Без них невозможно то или иное производство, хотя сами по себе постройки, как правило, не оказывают интенсифицирующего влияния на производственный процесс и не способствуют повышению производительности труда. Как правило, нельзя провести четкую линию между отдельными эффектами капитальных вложений. Основным методом расширенного воспроизводства основного капитала являются прямые инвестиции (капитальные вложения). Прямые инвестиции представляют собой затраты на создание новых объектов основного капитала, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих. Соотношение затрат по этим направлениям называют воспроизводственной структурой прямых инвестиций. К новому строительству относятся затраты по сооружению объектов на новых площадках. Под расширением понимается строительство вторых и последующих очередей предприятия, дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружение новых, либо расширение существующих цехов основного назначения. Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство предприятия (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, за исключением — при необходимости — создания новых и расширения существующих вспомогательных и обслуживающих объектов) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке. Реконструкция может осуществляться и в целях изменения профиля предприятия и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях. Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; устранению «узких мест», совершенствованию организации и структуры производства. Как перечисленные, так и другие организационно-технические мероприятия призваны обеспечивать рост производительности труда, объема выпуска продукции, улучшение ее качества, условий и организации труда и остальных показателей деятельности предприятия. Технологическая структура прямых инвестиций складывается из трех основных элементов: приобретения оборудования, инструмента и инвентаря; расходов на

выполнение строительно-монтажных работ; прочих прямых инвестиций, к числу которых относятся проектно-изыскательские работы, заблаговременное проведение мероприятий по вводу сооружаемых объектов в эксплуатацию (подготовка для строящихся предприятий кадров основных профессий рабочих и др.). В разных отраслях экономики удельный вес этих затрат в общей сумме прямых инвестиций неодинаков.

Соотношение затрат на оборудование, строительно-монтажные работы и прочие капитальные вложения образуют технологическую структуру прямых инвестиций. Экономически наиболее выгодной является структура, где преобладают (по удельному весу) расходы на оборудование.

Работы по строительству предприятий, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства на каждом предприятии создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают рабочих-строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями на основании договоров с заказчиками. Выполнение работ по договорам обеспечивает взаимный контроль заказчика и подрядчика, способствует более эффективному, экономному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Источники и методы финансирования капитальных вложений

Источники финансирования капитальных вложений тесно связаны с финансово-кредитным механизмом инвестиционной сферы, где происходит их практическая реализация.

Капиталовложения в основные средства финансируются на территории РФ за счет:

собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвесторов (чистой прибыли; амортизационных отчислений; сбережений граждан и юридических лиц; средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий и т.д.); заемных финансовых средств инвесторов (банковских кредитов, облигационных займов и др.); привлеченных финансовых средств инвесторов (средств, полученных от эмиссии акций, паевых "и иных взносов физических и юридических лиц в уставный капитал); денежных средств, централизованных добровольными союзами (объединениями) предприятий и финансово-промышленными группами;

средств федерального бюджета, предоставляемых на безвозмездной и возмездной основах; средств бюджетов субъектов РФ; средств внебюджетных фондов (например, дорожного фонда); средств иностранных инвесторов.

В состав собственных средств инвесторов входят прибыль и амортизационные отчисления.

Прибыль образуется как разница между выручкой от реализации продукции (работ и услуг) и ее полной себестоимостью.

После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятий остается чистая прибыль. Часть ее предприятие вправе направить на капитальные вложения производственного и социального характера, а также на природоохранные мероприятия. Эта часть прибыли может использоваться на инвестиции в составе фонда накопления или другого аналогичного фонда, создаваемого на предприятиях.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций в основные средства предприятий являются амортизационные отчисления (как составная часть фонда возмещения). В процессе эксплуатации основные средства постепенно

	изнашиваются, т. е. утрачивают свои первоначальные физические свойства, в результате понижается их реальная балансовая стоимость. Различают физический (материальный) износ и стоимостный износ, включающий, кроме денежного выражения физического износа, определенную величину морального износа. Стоимостный износ возмещается путем накапливания средств, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) в форме амортизационных отчислений. Величина последних зависит от балансовой стоимости основных средств и установленных норм их амортизации. Обычно норму амортизации определяют в процентах к балансовой стоимости и дифференцируют исходя из вида основных средств и условий их эксплуатации. Сумма амортизационных отчислений должна быть достаточной для сооружения или приобретения новых объектов взамен выбывающих из эксплуатации. Стоимостный износ не начисляется по полностью амортизированным объектам, даже если они продолжают нормально функционировать (за исключением зданий и сооружений). В большинстве случаев нормы амортизации были определены по группам основных средств, состоявших из множества инвентарных объектов. При наличии у предприятия оборудования, на которое отсутствуют установленные нормы, амортизация начисляется по нормам на аналогичные объекты. В целях создания финансовых условий для быстрейшего внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускоренном обновлении активной части основных средств им было разрешено применять метод ускоренной амортизации машин и оборудования. Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого по сравнению с нормативными сроками службы основных средств и полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства и обращения. Предприятия вправе применять метод ускоренной амортизации в отношении основных средств, используемых для увеличения выпуска вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов и оборудования, расширения экспорта продукции, а также в случаях, когда осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники на новую, более производительную. При введении ускоренной амортизации предприятия используют равномерный (линейный) метод ее начисления. При этом утвержденная по соответствующему инвентарному объекту норма годовых амортизационных отчислений повышалась, но не более чем в два раза. Необходимость применения механизма ускоренной амортизации в большем размере согласовывалась с финансовыми органами субъектов РФ. Решение о применении механизма ускоренной амортизации в месячный срок доводилось предприятиями до соответствующих налоговых органов. Малые предприятия в первый год эксплуатации были вправе списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных средств со сроком службы свыше трех лет, а также на общих основаниях осуществлять их ускоренную амортизацию. При прекращении деятельности малого предприятия до истечения одного года сумма дополнительно начисленного износа подлежала восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли. Амортизационные отчисления, осуществленные ускоренным методом, использовались предприятиями по целевому назначению. В случае их нецелевого использования дополнительная сумма амортизации, которая соответствовала расчету по ускоренному методу, включалась в налогооблагаемую базу и подлежала налогообложению в соответствии с действующим законодательством. Амортизация начисляется ежемесячно по вновь принятым на учет основным средствам, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем поступления. По выбывшим объектам начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их выбытия из эксплуатации.

	В отношении нематериальных активов амортизационные отчисления производятся равными долями в течение срока их существования. Если срок использования нематериального актива установить невозможно, то период его амортизации устанавливается в 20 лет. Для создания благоприятных экономических условий и стимулирования активного обновления основных фондов государство '"Использует механизм их периодической переоценки. При недостаточности собственных источников финансирования капитальных вложений предприятие вправе привлекать долгосрочные кредиты банков, а также средства, мобилизуемые на рынке ценных бумаг. Финансирование государственных централизованных капиталовложений может осуществляться также за счет бюджетных средств, предоставляемых на безвозвратной и возвратной основе. Государство осуществляет регулирование инвестиционной деятельности путем поддержки федеральных целевых строительных программ, направляя па их финансирование бюджетные средства. Для открытия финансирования государственных централизованных капиталовложений на безвозвратной основе государственные заказчики предоставляют Министерству финансов РФ выписки из утвержденного перечня строек и объектов с указанием объемов капиталовложений и государственные контракты (договоры подряда) по сооружению объектов для федеральных нужд. Министерство финансов РФ перечисляет средства в течение одного месяца после утверждения объемов централизованных капиталовложений и перечня строек для государственных (федеральных) нужд государственным заказчикам, а они предоставляют на безвозвратной основе непосредственным заказчикам (застройщикам) в пределах сообщенных им Министерством финансов РФ объемов финансирования. Застройщики предоставляют банкам, осуществляющим операции по предоставлению средств, следующие документы: титульные списки вновь начинаемых строек с разбивкой по годам; государственные контракты (договоры подряда) на весь период строительства с указанием формы расчетов за выполняемые работы; сводные сметные расчеты стоимости строительства; заключение государственной вневедомственной экспертизы по проектной документации; уточненные объемы капиталовложений и строительно-монтажных работ по переходящим стройкам. Государственные заказчики ежемесячно представляют Минфину России отчеты об использовании средств федерального бюджета, предоставленных на безвозвратной основе для финансирования централизованных капитальных вложений. Средства федерального бюджета, которые предоставляются на возвратной основе для финансирования государственных централизованных капитальных вложений, выделяются Минфину России Центральным банком России. Минфин России направляет указанные заемные средства застройщикам через коммерческие банки в соответствии с заключенными с этими банками договорами. Перечень коммерческих банков, которые осуществляют операции по финансированию заемщиков (застройщиков), устанавливается Правительственной комиссией по вопросам кредитной политики по представлению Минфина России, а также с учетом мнения Центрального банка России. Полученные коммерческими банками от Минфина России средства федерального бюджета выделяются заемщикам (застройщикам) на договорной основе. Для заключения договоров на получение указанных средств заемщики (застройщики) представляют банкам следующие документы: выписки из перечня строек и объектов для государственных федеральных нужд; государственные контракты (договоры подряда); расчеты, обосновывающие сроки выхода введенных в действие производств на проектную мощность; расчеты

	сроков возврата выданных средств и процентов по ним; заключение государственной вневедомственной экспертизы по проектной документации; документы, подтверждающие платежеспособность заемщика и возвратность средств. Средства федерального бюджета на возвратной основе предоставляются заемщикам под залог движимого и недвижимого имущества в соответствии с залоговым законодательством России. Полученные коммерческими банками средства федерального бюджета, предоставленные на возвратной основе, могут быть использованы строго по целевому назначению только для финансирования капиталовложений для государственных федеральных нужд. Возврат заемщиками (застройщиками) средств федерального бюджета, предоставленных на возвратной основе, осуществляется в сроки, определяемые заключенными договорами. Министерство финансов РФ возвращает кредит (вместе с начисленными процентами) Центральному банку России. Проценты за пользование средствами федерального бюджета, предоставляемыми на возвратной основе, начисляются с даты их выдачи заемщикам в соответствии с заключенными договорами. Процентная ставка устанавливается в договоре между Минфином России и Центральным банком России. Финансирование и кредитование строительства объектов смешанного инвестирования за счет средств федерального бюджета, собственных и иных источников осуществляются в порядке, установленном для предоставления бюджетных ассигнований. Финансирование капитальных вложений за счет собственных средств инвесторов производится по договоренности сторон. Партнеры по строительству самостоятельно определяют порядок внесения заказчиками (застройщиками) собственных средств на счета в банки для финансирования капиталовложений и взаиморасчетов. Формы оплаты строительно-монтажных работ, поставок материальных, энергетических ресурсов и услуг для строительства объектов определяются договорами подряда (контрактами). Они заключаются заказчиками (застройщиками) и подрядчиками на весь период строительства. Расчеты за объекты строительства ведутся по договорной стоимости. Договорная стоимость (цена) объекта строительства может рассчитываться: в соответствии с проектом с учетом особых условий в договоре на строительство (твердая цена); по фактической стоимости строительства с добавлением к ней согласованной величины прибыли подрядчика (открытая цена). В современных условиях предприятия различных форм собственности самостоятельно разрабатывают инвестиционные программы и обеспечивают их реализацию соответствующими материальными и финансовыми ресурсами. План формирования инвестиций не является для предприятия директивным документом, а определяет стратегию его финансовых возможностей на предстоящий год. При разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов рассматриваются обычно пять основных методов финансирования инвестиционных программ и проектов: самофинансирование; акционирование (выпуск собственных акций); кредитное финансирование; инвестиционный лизинг и селенг; комбинированное (смешанное) финансирование. Наиболее перспективным является метод самофинансирования (самоинвестирования). Для определения доли собственных средств в общем объеме инвестиций можно использовать коэффициент самофинансирования. $К_{сф} = С_с/И$, где $С_с$ — собственные средства предприятия (чистая прибыль и

	амортизационные отчисления), р.; И — общая сумма инвестиций, р. Рекомендуемое значение показателя не ниже 0,51 (51 %). При более низком значении предприятие утрачивает финансовую независимость по отношению к внешним источникам финансирования (заемным и привлеченным средствам). Содержание самофинансирования заключается в том, что за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений предприятие обеспечивает возмещение затрат по расширенному воспроизводству и реализации социальных программ коллектива. Акционирование как метод финансирования инвестиций обычно используется для реализации крупномасштабных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности (например, в нефтегазовом комплексе России). Кредитное финансирование обычно выступает в двух формах: в виде получения долгосрочных банковских ссуд на реализацию конкретных проектов (см. подразд. 9.3) и облигационных займов (см. гл. 8). Облигационные займы могут выпускаться только известными акционерными компаниями (корпорациями или финансово-промышленными группами), платежеспособность которых не вызывает сомнения у инвесторов (кредиторов). Лизинг и инвестиционный селенг используются при недостатке собственных средств для реальных инвестиций, а также при капитальных вложениях в проекты с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменяемости технологии. Лизинг позволяет предприятию-лизингополучателю быстро приобретать необходимое ему оборудование, не отвлекая единовременно из своего оборота значительные финансовые ресурсы. Инвестиционный селенг — новая форма привлечения денежных ресурсов, используемая рядом компаний в России. Он представляет собой специфическую форму обязательства, состоящую в передаче собственником (юридическим лицом или гражданином) прав на пользование и распоряжение его имуществом на срок за определенную плату. В качестве такого имущества могут выступать как внеоборотные активы (здания, сооружения, оборудование), так и оборотные активы (денежные средства, ценные бумаги и др.). При этом собственник остается владельцем переданного в наем имущества и может по первому требованию возвратить его. Селенг-компания привлекает и свободно использует по своему усмотрению имущество и отдельные имущественные права юридических лиц и граждан. Поэтому по форме финансирования инвестиционный селенг близок к банковской деятельности. Селенг является эффективным методом финансирования различных сфер хозяйственной деятельности, включая и инвестиционную. С помощью селенга оказывается финансовая помощь компаниям, испытывающим острый дефицит в различных видах ресурсов, включая и денежные средства. Поэтому в зарубежной практике селенг превратился в один из важных методов финансирования инвестиций в различных сферах предпринимательской деятельности. Смешанное финансирование основано на различных комбинациях указанных методов и может быть реализовано во всех формах инвестирования.
	Решение: 1. Определение первоначальной стоимости оборудования: $С_{пн}$ = $Ц_{приоб}$ + $З_т$ + $З_м$ = 230 тыс. р. + 230 тыс. р. * 3/100 +230 тыс. р. *4/100+6,9 тыс. р. + 9,2 тыс. р. = 246,1 тыс. р. 2. Определение восстановительной стоимости оборудования: $С_{вос} = С_{пн} \cdot k_1$ = 246,1 тыс. р. · 1,3 = 319,93 тыс. р. 3. Определение остаточной первоначальной стоимости оборудования: 3.1. находим сумму износа: $И = С_{пн} \cdot Н_а$ *Тф/100 = 246,1 тыс. р.*10*5/100 = 123,05 тыс. руб 3.2. находим стоимость остаточную первоначальную: $С_{о.пн}$ = 246,1 тыс. р. – 123,05 тыс. р. = 123,05 тыс. р.

4. Определение остаточной восстановительной стоимости:

$С_{о.вос}$ = $С_{вос}$ – И, аналогично стоимости остаточной первоначальной. Следовательно, $С_{о.вос}$ =319,93 тыс. р. -319,93 *10*5/100= 159,97 тыс. р.

Ответ к билету №7

Мотивация труда в условиях рыночной экономики

Любая деятельность человека обусловлена его потребностями. Люди стремятся либо чего-то добиться, либо чего-то избежать.

Мотивированная деятельность – это обусловленные внутренними побуждениями действия человека, направленные на достижение собственных целей.

Мотивация труда – стремление работника удовлетворить свои потребности посредством трудовой деятельности. В структуру мотива труда входят:

– потребность;

– благо, способное удовлетворить эту потребность;

– трудовое действие, необходимое для получения блага;

– цена.

Мотивы труда появляются, когда имеется необходимый набор благ. Для приобретения этих благ нужны трудовые усилия работника.

Все мотивы деятельности людей обычно подразделяются на экономические и неэкономические. Суть экономических мотивов состоит в том, что люди в результате выполнения требований организации получают определенные материальные выгоды, повышающие их благосостояние.

Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей. Мотив труда появляется лишь тогда, когда работа является если не единственной, то, по крайней мере, основной предпосылкой получения блага.

Когда критерием в распределительных отношениях выступают статусные различия, стаж работы, то возникают мотивы служебного продвижения, получения разряда, степени или звания, которые уже не обязательно предполагают трудовую активность работника, так как их реально получить при посредстве других видов деятельности.

Любая деятельность сопряжена с различными издержками и имеет свою цену. Трудовая деятельность определяется затратами физических и моральных сил труженика.

Сознательно оценивая возможные варианты своего поведения, труженики стараются выбрать оптимальный путь достижения желаемого результата.

Характерной чертой мотивов труда является их нацеленность «на себя» и «на других», обусловленная характером товарного производства. Продукт труда в качестве товара удовлетворяет потребности не самого работника, а других людей. Потребности же самого работника товар обеспечивает через свою стоимость.

Чем больше разрыв между тем, что работник отдает обществу, и тем, что он получает взамен, тем меньше для него значат такие важные мотивы труда, как долг перед другими людьми, перед обществом в целом. В его сознании гипертрофируются мотивы материального вознаграждения за труд.

В результате падения значимости мотивов труда «для других» происходит снижение профессиональных качеств работников. Мотивы труда весьма разнообразны и различаются по потребностям, которые человек стремится удовлетворить посредством трудовой деятельности. Удовлетворение потребностей обязательно связано с трудовой деятельностью.

Существует ряд групп мотивов труда. Так, например, мотивы содержательности труда, его общественной полезности, статусные мотивы, связанные с общественным признанием плодотворности трудовой деятельности, мотивы получения материальных благ, мотивы, ориентированные на определенную интенсивность работы.

Стимулирование труда предполагает создание таких условий, в рамках

которых активная, эффективная трудовая деятельность, дающая определенные, зафиксированные результаты, превращается в необходимое условие удовлетворения важных социально обусловленных потребностей работника, формирования у него мотивов труда.

Цель стимулирования не в том, чтобы просто побудить человека работать, и заставить его делать это лучше того, что предусмотрено трудовыми отношениями.

Для повышения уровня трудовой мотивации особую значимость имеет характер усвоенных индивидуумом трудовых норм и ценностей. В профессиональную трудовую деятельность человек вступает с уже сформированными ценностными ориентирами. Реальная производственная среда побуждает его изменять, трансформировать ценностные ориентации.

Требования к работе обусловливают мотивацию, которая в отличие от ценностного сознания предопределяет выбор путей и способов их реализации.

Мотивация труда – основа высокопроизводительной работы. В этом качестве она представляет базу и суть трудового потенциала работника. Потенциал труда формируется из психофизиологического потенциала (способностей и склонностей человека), а также личностного (мотивационного) потенциала.

Связь мотивации и результатов труда опосредована природными способностями и приобретенными навыками труда.

Трудовое сознание характеризуется отчуждением труда, причем, прежде всего – в общественном производстве. Это обусловлено следующим:

– труд не всегда способен обеспечить нормальный уровень жизни. Это связано с размерами заработков, которые не позволяют приблизиться к рациональным нормам потребления;

– сохраняется в целом низкий уровень трудовой и производственной дисциплины, что предопределяет низкое качество продукции;

– ограничения мотивов поведения работников практически лишает их возможности свободного выбора места приложения труда и степени интенсивности работы, социальной и профессиональной мобильности;

– многие руководители ориентируются, по-прежнему, на безответного работника вместо того, чтобы делать ставку на высокопрофессиональных специалистов;

– отсутствует эффективная система стимулов труда;

– сохраняющаяся внутренняя противоречивость системы заработной платы препятствует должной связи между размером заработка и содержательностью труда.

В результате отчуждения труда характерной стала трудовая пассивность. Работа в общественном производстве во многом потеряла престиж.

Падение имиджа труда привело к тому, что значительная часть населения, не располагая реальными возможностями приобретения благ за счет добросовестного труда, предпочитает уменьшить уровень собственных притязаний, ограничить свои потребности.

Одной из форм проявления трудовой пассивности стало снижение у многих интереса к повышению квалификации. В структуре жизненных ценностей учеба и творчество стали у многих утрачивать свои позиции, из-за того, что подобные качества в условиях безработицы все чаще остаются невостребованными.

У многих работников повысилась неудовлетворенность трудом даже на фоне повышения заработной платы, поскольку усилилось ощущение несправедливости распределительных отношений. Резко возрос удельный вес работников, полагающих, что оплата их труда несправедлива как по отношению к своему трудовому вкладу, так и по отношению к оплате других работников. При общем росте заработков стимулирующая функция оплаты труда снизилась, т.е. снизилась материальная заинтересованность в повышении эффективности труда.

Далеко не всегда заработная плата хорошего работника выше заработка

	нерадивого. Негативным последствием недостатков существующей системы материального стимулирования является то, что не поощряются развитие и применение способностей работников. Состояние трудовой мотивации сегодня характерно следующими признаками: – общей трудовой пассивностью; – низкой значимостью общественных мотивов труда; – определением социального статуса личности в большой степени по нетрудовым критериям; – желанием иметь стабильную, высокооплачиваемую работу. Получившая широкое распространение трудовая пассивность на государственных предприятиях, обусловлена недостатками хозяйственного механизма. Развитие трудовой активности, столь необходимое в условиях рынка, предполагает снятие тормозов, которые подавляют инициативу людей. Для эффективно функционирующей рыночной экономики нужен иной тип работника: ориентированного на максимальные достижения в труде, инициативного и предприимчивого. Именно такой работник стремится к повышению своей квалификации, т.к. именно с ней связывает свои возможности в труде. Для развития трудовой активности необходима правовая основа отношений руководителя и исполнителя, при которой работнику предоставляется право самостоятельно избирать линию трудового поведения в границах установленных правовых норм. Государство должно гарантировать работнику: – минимум заработной платы при адекватной мере труда; – справедливость оплаты; – разные возможности реализации на потребительском рынке заработанных денег; – определенный уровень качества трудовой жизни. Стимулирование трудовой активности предполагает обеспечение оптимального соотношения рабочего и свободного времени, труда и отдыха. Процесс стимулирования – такое воздействие на работника, которое включает в свою сферу его потребности, интересы, желания, мотивацию поведения. В основе стимулирования лежит взаимодействие внешних условий и внутренних характеристик личности. Стимулирование реализуется через создание условий трудовой ситуации. Влияют на труд элементы социальной инфраструктуры: жилищно-бытовые, местожительства. При всех многообразных стимулах человек выбирает форму поведения, отвечающую его сегодняшним запросам, т.е. процесс стимулирования включает в себя не только создание внешней ситуация выбора, но и необходимое соответствие ее внутренней сущности работника. Стимулирование может быть основано на прямом (гарантированном) или опосредованном (негарантированном) обмене. И в том, и в другом случае стимулирование труда – всегда ситуация личного выбора стратегии и тактики поведения в сфере труда. Можно выделить экономическую, социальную, социально- психологическую и нравственную, воспитательную функций стимулирования труда. Экономическая функция заключается в том, чтобы содействовать повышению эффективности производства. Эта функция предполагает совершенствование распределительных отношений. Смысл социальной функции стимулирования труда состоит в том, что социально-экономическое положение работников определяется комплексом тех экономических и социальных благ, которыми располагает человек, занимая ту или иную позицию в системе общественного разделения труда. Социально-психологическая функция стимулирования заключается в том воздействии, которое оказывает вся организация системы стимулирования на формирование внутреннего мира работников его потребностей, ценностей,

мотивации труда.

Стимулирование труда как способ управления предполагает использование всего многообразия существующих форм и методов регулирования трудового поведения.

В системе частного предпринимательства должна быть однозначная связь между тем, что и как вы делаете и сколько за это получаете. Оплата и производительность труда должны быть взаимосвязаны. Общество ориентировано на конечные результаты труда. Сегодня многие управленцы пытаются решить проблему мотивации персонала исключительно за счет денежного фактора. Мотивация с помощью денег непродолжительна, т.к. заработная плата, которая сегодня является приемлемой, завтра может стать недостаточной. Деньги как мотиватор заслуживают особого внимания у нас потому, что много людей считают их средством удовлетворения потребностей.

2 ***Решение***

Первый этап. Начисление амортизации линейным методом.

1. Как уже отмечалось, для расчетов амортизационных отчислений используется первоначальная стоимость ОФ: Спн = Цприоб + Зт + Зм = 200 тыс. р. + 200 тыс. р. *5/100= 210 тыс. р.

2. Определение нормы амортизации:

Согласно формуле, представленной в табл. 1.2,

На =1/Т · 100 % = 1/10 · 100 % = 10 %.

Начисление амортизации различными методами (тыс. р.):

Год	Линейный метод		Способ уменьшаемого остатка		Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	
	Ежегодные отчисления	Аккумулирование отчислений	Ежегодные отчисления	Аккумулирование отчислений	Ежегодные отчисления	Аккумулирование отчислений
1-й	21	21	42,0	42,0	38,18	38,18
2-й	21	42	33,6	75,6	34,36	72,54
3-й	21	63	26,88	102,4	30,56	103,10
4-й	21	84	21,504	123,9	25,56	128,66
5-й	21	105	17,2	141,104	22,91	151,57

3. Расчет амортизационных отчислений:

Агод = Спн · На/ 100 %, следовательно,

А1год = 210 тыс. р. ·10/100 = 21 тыс. р. (расчет годовых амортизационных отчислений в последующие периоды будет производиться аналогично).

4. Расчет аккумулированных средств в амортизационном фонде по годам:

1-й год = 21 тыс. р.;

2-й год = 21 тыс. р. + 21 тыс. р. = 42 тыс. р.;

3-й год = 42 тыс. р. + 21 тыс. р. = 63 тыс. р.;

4-й год = 63 тыс. р. + 21 тыс. р. = 84 тыс. р.;

5-й год = 84 тыс. р. + 21 тыс. р. = 105 тыс. р.

Второй этап. Начисление амортизации способом уменьшаемого остатка.

1. Так как первоначальная стоимость оборудования определена, необходимо произвести расчет нормы амортизации:

На =*k*уск / *Т* *100 % = 2/10 · 100 % = 20 %.

2. Расчет амортизационных отчислений:

А1год = Спн · На /100 %=210 тыс. р. · 20/100 = 42 тыс. р.;

Сост. 1 год = Спн – А1год = 210 тыс. р. – 42 тыс. р. = 168 тыс. р.;

	А2год = Сост. 1 год · На / 100 % = 168 тыс. р. · 20/100 = 33,6 тыс. р.; Сост. 2 год = Сост. 1 год – А2год = 168 тыс. р. – 33,6 тыс. р. = 134,4 тыс. р.; А3год = Сост. 2 год · На / 100 %= 134,4 тыс. р. · 20/100 = 26,88 тыс. р.; Сост. 3 год = Сост. 2 год – А3год = 134,4 тыс. р. – 26,88 тыс. р. = 107,52 тыс. р.; А4год = Сост. 3 год · На / 100 %= 107,52 тыс. р. · 20/100 = 21,504 тыс. р.; Сост. 4 год = Сост. 3 год – А4год = 107,52 тыс. р. – 21,504 тыс. р. = 86,016 тыс. р.; А5год = Сост. 4 год · На / 100 %= 86,016 · 20/100 = 17,2 тыс. р. 3. Расчет величины аккумулированных средств в амортизационном фонде по годам: 1-й год = 42 тыс. р.; 2-й год = 42 тыс. р. + 33,6 тыс. р. = 75,6 тыс. р.; 3-й год = 75,6 тыс. р. + 26,88 тыс. р. = 102,4 тыс. р.; 4-й год = 102,4 тыс. р + 21,504 тыс. р. = 123,904 тыс. р.; 5-й год = 123,904 тыс. р. + 17,2 тыс. р. = 141,104 тыс. р. *Третий этап*. Начисление амортизации способом списания стоимо-сти по сумме чисел лет срока полезного использования. 1. Определение нормы амортизации. Согласно формулам из табл. 1.2 кумулятивное число составит 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 = 55. На1год =10/ 55 · 100 % = 18,18 %; На2год = 9/ 55 · 100 % = 16,36 %; На3год = 8/ 55 · 100 % = 14,55 %; На4год = 7/55 · 100 % = 12,17 %; На5год = 6/55 · 100 % = 10,91 % или На1год = 2· (T – t + t)/T · (T + 1)*100 %. Таким образом, На1год = 2 · (10 – 1 + 1)/10 · (10 + 1) · 100 %= 18,18 %; На2год = 2 · (10 – 2 + 2)/10 · (10 + 2) · 100 %= 16,66 % и т. д. 2. Расчет амортизационных отчислений. Согласно формулам из табл. 1.2 А1год = Спн · На1год/100% = 210 тыс. р. · 18,18/100 = 38,18 тыс. р.; А2год = Спн · На2год/100%= 210 тыс. р. · 16,36/100 = 34,36 тыс. р.; А3год = Спн · На3год/100% = 210 тыс. р. · 14,55/100 = 30,56 тыс. р.; А4год = Спн · На4год/100% = 210 тыс. р. · 12,17/100 = 25,56 т.р.; А5год = Спн · На5год/100% = 210 тыс. р. · 10,91/100 = 22,91 тыс. р. 3. Расчет величины аккумулированных средств в амортизационном фонде по годам: 1-й год = 38,18 тыс. р.; 2-й год = 38,18 тыс. р. + 34,36 тыс. р. = 72,54 тыс. р.; 3-й год = 72,54 тыс. р. + 30,56 тыс. р. = 103,10 тыс. р.; 4-й год = 103,1 тыс. р. + 25,56 тыс. р. = 128,66 тыс. р.; 5-й год = 128,66 тыс. р. + 22,91 тыс. р. = 151,57 тыс. р.
Ответ к билету №8	
1	***Понятие о производственной структуре предприятия и факторы, ее определяющие*** Производственный процесс в современных условиях может рассматриваться в двух его разновидностях: - как процесс материального производства с конечным результатом — товарной продукцией; - как процесс проектного производства с конечным результатом — научно-техническим производством. В зависимости от методов обработки изделий на предприятиях организуются соответствующие подразделения, а в аппарате управления — соответствующие функции и звенья. Каждое предприятие состоит из производств, цехов, участков, хозяйств, органов управления и организаций по обслуживанию работников

предприятия. Четкая классификация и установление взаимосвязей между ними позволяют обоснованно организовать ход производства и рационально сформировать структуру предприятия.

Каждое предприятие состоит из производств, цехов, участков, хозяйств, органов управления и организаций по обслуживанию работников предприятия. Установление взаимосвязей между ними позволяет организовать ход производства и рационально сформировать структуру предприятия. Различают общую и производственную структуру предприятия.

Общая структура предприятия представляет собой состав производственных звеньев (производственная структура), а также организаций по управлению предприятием (организационная структура) и по обслуживанию работников, их количество, величину и соотношение между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

В составе органов управления можно выделить технические, экономические, оперативно-производственные, службу кадров, бухгалтерию, службу маркетинга, службу материально-технического обеспечения.

К организациям по обслуживанию работников относятся блок питания, здравпункт, ЖКХ, библиотека, детские учреждения, профилакторий, дом отдыха.

Под производственной структурой понимается совокупность производственных единиц предприятия, входящих в его состав, а также формы взаимосвязей между ними.

Производственная структура — это часть общей структуры, в частности состав производственных подразделений предприятия (производств, цехов, хозяйств), их взаимосвязь, порядок и формы кооперирования, соотношение по численности занятых работников, стоимости оборудования, занимаемой площади и территориальному размещению.

Рассматривая цехи и хозяйства, в производственной структуре можно выделить*основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные цехи.*

К *основным* цехам машиностроительного предприятия относятся*заготовительные* (раскройные, литейные), *обрабатывающие* (механические, термические, обрабатывающие), *сборочные* (окончательной сборки, механосборочные).

К *вспомогательным* цехам относятся ремонтно-механические, инструментальные, энергетические, нестандартного оборудования.

К *обслуживающим* цехам относятся тарные, транспортные, складские цехи.

К *побочным* цехам относятся цехи товаров народного потребления, по переработке сырья.

Организационная структура, являясь производной от производственной, в свою очередь оказывает на нее существенное влияние. Улучшение организационной структуры способствует совершенствованию производственной, созданию условий для ее оперативной перестройки на новые виды продукции, сокращает затраты на содержание производственных подразделений. В то же время, если организационная структура предприятия в результате наслоения различных оперативных решений чрезмерно усложнена, это усложняет производственную структуру, т. е. ведет к созданию излишних параллельно действующих цехов, участков, складов, нарушению внутризаводских связей и, в конечном итоге, к неритмичности работы предприятия.

На структуру предприятия и построение его подразделений оказывают влияние *производственно-технические и организационные факторы.* Важнейшими из них являются характер производственного процесса и выпускаемой продукции, масштабы производства, характер и степень специализации, степень охвата жизненного цикла изделий.

Производственная структура предприятия динамична и не может быть неизменной. На многих действующих предприятиях она нуждается в

существенных изменениях.

На ряде предприятий создавалось необоснованное количество мелких цехов, участков с низким уровнем техники по производству различных видов полуфабрикатов и услуг, чтобы не зависеть от поставщиков. На ряде предприятий отдельные производства создавались в разное время, по мере появления в них потребности. Тем самым нарушалась гармоничность развития производства. Во всех этих случаях производственная структура должна быть пересмотрена с точки зрения современных требований.

Технический прогресс, развитие специализации и кооперирования предприятий могут потребовать пересмотра производственной структуры, создания новых цехов, перепланировки площадей, изменения производственной мощности и др.

Структура основного производства

Первичным звеном в организации производственного процесса является ***рабочее место***. Оно представляет собой часть производственной площади, оснащенной необходимым оборудованием и инструментами, при помощи которых рабочий или группа рабочих (бригада) выполняет отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

Совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению однородной продукции, образует ***производственный участок***. На крупных и средних предприятиях производственные участки объединяются в цехи.

Цех — это производственное и административно обособленное подразделение предприятия, в котором выполняется определенный комплекс работ в соответствии с внутризаводской специализацией.

Исходя из назначения и характера изготовляемой продукции или выполняемых работ на предприятии, выделяют основное, вспомогательное, обслуживающее и побочное производство и, соответственно, основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные участки, цехи и хозяйства.

К *цехам основного производства* относятся цехи, изготовляющие продукцию предприятия. На машиностроительных заводах к ним относятся литейные, кузнечнопрессовые, механические, сборочные; на металлургических — доменные, сталеплавильные, прокатные цехи; на обувных и швейных предприятиях — закройные и пошивочные. Перечень цехов зависит от вида изготовляемой продукции и уровня специализации предприятия. Иногда однородные цехи на крупных предприятиях объединяются в корпуса. На небольших предприятиях с относительно простым производством создавать цехи нецелесообразно.

Различают цеховую, бесцеховую и корпусную производственные структуры.

В настоящее время распространены организационные формы малых, средних, крупных предприятий, производственная структура каждого из которых обладает своими особенностями.

Производственная структура малого предприятия имеет минимум или совсем не имеет структурных производственных подразделений, аппарат управления незначителен, широко применяется совмещение управленческих функций.

Структура средних предприятий предполагает выделение в их составе цехов, а при бесцеховой структуре — участков. Создаются минимально необходимые для обеспечения функционирования предприятия собственные вспомогательные и обслуживающие подразделения, отделы и службы аппарата управления.

Крупные предприятия в обрабатывающей промышленности имеют в своем составе весь набор производственных, обслуживающих и управляющих подразделений.

Показатели, характеризующие структуру предприятия

Для количественного анализа структуры *используется широкий круг показателей, характеризующих:*

Размеры производственных звеньев (величина выпуска продукции,

	численность, стоимость основных производственных фондов, мощность энергетических установок); *Степень централизации отдельных производств* (показатель централизации производственного процесса, определяемый отношением объема работ, выполненных в специализированных подразделениях, к общему объему работ данного вида. Например, отношение объема работ инструментального цеха к общему изготовлению инструмента на заводе); *Соотношение между основными, вспомогательными и обслуживающими производствами*. Это соотношение характеризуется удельным весом основных, вспомогательных и обслуживающих производств по количеству рабочих, оборудования, размеру производственных площадей, стоимости основных фондов; *Пропорциональность входящих в состав предприятия звеньев*. Пропорциональность определяется соотношением участков, связанных *между* собой процессом производства, по производственной мощности и трудоемкости. Анализ пропорциональности позволяет выявить «узкие» и «широкие» места, т.е. участки с небольшой и участки с избыточной мощностями; *Уровень специализации отдельных производственных звеньев*. Он может быть охарактеризован удельным весом предметно, подетально и технологически специализированных подразделений, уровнем специализации рабочих мест, определяемым количеством деталеопераций, производимых на одном рабочем месте; *Эффективность пространственного размещения предприятия*.
2	***Решение:*** Согласно формуле $K_{исп.м.} = (Q_ф / M_ф) / (Q_{пл} / M_{пл})$, следовательно, решение задачи будет производиться в три этапа: первый этап – определение фактического объема выпуска продукции; второй этап – определение плановой и фактической производственной мощности предприятия; третий этап – определение коэффициента использования производственной мощности. *Первый этап*. Определение фактического выпуска продукции предприятием: $Q_ф = Q_{пл} – Q_{пл}*0,9/100 = 45\,000 – 45000*0,9/100 = 44\,595$ изделий. *Второй этап*. Определение плановой и фактической производствен-ной мощности предприятия согласно формуле: 1. Определение плановой мощности предприятия: $T^{пл}_{,эф} = (255 \cdot 1 \cdot 8) – (255*1*8)*5/100 = 1\,938$ ч; $M_{пл} = n \cdot T_{эф}/T_e = 20 \cdot 1\,938/0,8 = 48\,450$ ед. 2. Определение фактической производственной мощности. $T^{ф}_{,эф} = (255 \cdot 1 \cdot 8) – (255*1*8)7/100 = 1\,897,2$ ч; $M_ф = 20*1897,2/0,8 = 47\,430$ ед. *Третий этап*. Определение коэффициента использования производственной мощности: $K_{исп.м.} = (44\,595 / 47\,430) / (45\,000 / 48\,450) = 1$.
	Ответ к билету №9
1	***Прибыль*** – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения; она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности и наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Хозяйственная деятельность предприятия достаточно разнообразна: это производственная, снабженческая, сбытовая и коммерческая деятельность. Поэтому прибыль предприятия принимает разные формы. Исходными моментами в расчетах показателей прибыли являются выручка

от продаж продукции, товаров и услуг, которая характеризует завершение производственного цикла предприятия, возврат авансированных в производство средств и превращает их в денежную форму, а также начало нового цикла в обороте всех средств. Изменение объема продаж оказывает наиболее ощутимое влияние на финансовые результаты деятельности предприятия.

Различают *экономическую* и *бухгалтерскую прибыль*. Расходы на производство продукции можно представить в виде суммы затрат на ресурсы, определенные по фактическим ценам их приобретения (*явные затраты*). Такой порядок определения расходов называют бухгалтерским. Прибыль, определяемая исходя из полученной выручки за реализованную продукцию и фактических расходов на ее производство, называется бухгалтерской.

Расходы также возможно представить в виде стоимости блага, которое можно было получить при наиболее выгодном (альтернативном) использовании тех же имеющихся у организации ресурсов (иными словами – недополученный доход, или *неявные затраты*). При таком порядке определяются альтернативные затраты (стоимость отвергнутых наилучших альтернатив). Если из бухгалтерской прибыли вычесть неявные затраты, то такая прибыль будет являться экономической.

Итак, под явными затратами понимается сумма расходов на оплату приобретаемых ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т. п.). Под неявными затратами подразумевается прибыль, которую могла бы получить организация при альтернативном использовании собственных ресурсов. В собственности у организации, как правило, находятся здания, сооружения, машины и оборудование, расходы на приобретение которых не относятся к издержкам текущего периода и поэтому не являются явными затратами. Явными затратами организации будут являться расходы по содержанию и эксплуатации этих объектов. При этом организация может нести также неявные затраты, которые можно определить как упущенную выгоду от использования зданий, сооружений, машин и оборудования.

На предприятии, применяющем общую систему налогообложения, чистая прибыль формируется по схеме (бухгалтерская прибыль), показанной на рисунке.

Внереализационные доходы и расходы: долевое участие в деятельности других предприятий, сдача имущества в аренду, дивиденды, проценты по акциям, облигациям, другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, полученные и уплаченные экономические санкции (штрафы, пени, неустойки), поступления (возмещение), возникающие как последствия чрезвычайных ситуаций и др.

Операционные доходы и расходы: прибыль (убыток) от посреднических операций, поступления (расходы), связанные с предоставлением за плату прав (интеллектуальная собственность), поступления от продажи основных средств и др.

Доходы (расходы), формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом, образуют временные разницы. При формировании налогооблагаемой прибыли временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль. В зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) они подразделяются на вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию *отложенного налога на прибыль*, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде или в последующих отчетных периодах. Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде или в последующих отчетных периодах.

Под *отложенным налоговым активом* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Под *отложенным налоговым обязательством* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Текущим налогом на прибыль (текущим налоговым убытком) признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированный на сумму постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода. Текущий налог на прибыль (ТНП) определяется по формуле

$$ТНП = УРНП + ПНО + ОНА – ОНО,$$

где УРНП – условный расход по налогу на прибыль (УРНП = Пб · 0,20);

ПНО – постоянные налоговые обязательства (активы);

ОНА – отложенные налоговые активы;

ОНО – отложенные налоговые обязательства.

89

Принципы распределения прибыли:

1) прибыль, получаемая предприятием, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

2) часть прибыли, забираемая государством, поступает в бюджет в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть изменены;

3) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется в первую очередь на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, остальная часть – на потребление.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Относительной характеристикой финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия является рентабельность.

Показатели рентабельности определяют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций. Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает **рентабельность,** или, точнее, **норму рентабельности.**

Среди основных показателей рентабельности можно выделить следующие:

- рентабельность активов;
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельности основных производственных фондов;
- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж (реализации);
- рентабельность долгосрочных финансовых вложений.

Рентабельность активов представляет собой процентное отношение балансовой прибыли (либо чистой прибыли) предприятия к стоимости его активов (основным и оборотным средствам). Показывает, сколько рублей прибыли приносит один рубль, вложенный в активы предприятия.

Рентабельность текущих активов свидетельствует об эффективности использования оборотных активов. Рассчитывается как отношение балансовой прибыли (либо чистой прибыли) предприятия к стоимости его оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования собственного капитала, сравнить с возможным получением дохода

	от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах он существенно влияет на уровень котировки акций предприятия. Показатель означает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками предприятия. Определяется как отношение прибыли к величине собственного капитала. Рентабельности основных производственных фондов показывают эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показатель рассчитывается как отношение балансовой прибыли (либо чистой прибыли) предприятия к стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов. Рентабельность продаж (реализации) дает возможность узнать, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Данный показатель определяется как отношение валовой прибыли (либо чистой прибыли) к выручке от реализации. Первый способ отражает изменения в политике ценообразования и способность предприятия контролировать себестоимость реализации продукции, т. е. ту часть средств, которая необходима для оплаты текущих расходов. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за использованием материально-производственных запасов. При расчете показателя по чистой прибыли устанавливается, сколько денежных единиц чистой прибыли принесла каждая единица реализованной продукции. Рентабельность продукции можно рассчитать по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. В первом случае она определяется как отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию. Рентабельность всей реализованной продукции рассчитывается и как отношение прибыли от реализации товарной продукции к выручке от реализации продукции. Показатели рентабельности всей реализованной продукции дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции. Во втором случае вычисляется рентабельность отдельных видов продукции. Она зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю, и себестоимости по данному ее виду. Рентабельность долгосрочных финансовых вложений показывает эффективность вложений предприятия в деятельность других организаций. Рассчитывается как отношение суммы доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к общему объему долгосрочных финансовых вложений. Полученный результат интересно сравнить с рентабельностью производственных фондов. В ряде случаев он может быть выше, чем рентабельность производственных фондов.
2	***Решение:*** 1. Определение объема товарной продукции в отчетном периоде: Согласно формуле затраты на один рубль товарной продукции рассчитываются следующим образом: $З_{1р.}$ = Ст.п./ТП =Ст.п./$З_{1р.}$ =6 320/0,85 = 7 435,29 тыс. р 2. Определение объема товарной продукции в плановом году (ТП'): ТП' = ТП + ТП *20/100= 7 435,29 + 7 435,29 · 20/100 = 8 922,35 тыс. р. 3. Определение себестоимости товарной продукции в плановом периоде (С'т.п.): С'т.п. = ТП' · З'1р = 8 922,35 · 0,75 = 6 691,8 тыс. р.
	Ответ к билету №10
1	***Сущность прибыли, ее структура*** **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 обеспечивает потребности самого предприятия, его работников, государства в целом. Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей – валовая прибыль предприятия. **Основными составными элементами** валовой прибыли являются: 1) прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; 2) прибыль от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия; 3) финансовые результаты от внереализационных операций. Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. **Цена продукции** на рынке – следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. **Затраты на производство** продукции – издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и др. **Функции прибыли:** 1) прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью; 2) прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия; 3) прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней. **Основные источники получения прибыли:** 1) первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Сохранение этого источника предполагает постоянное обновление продукта; 2) второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции; от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров; от объемов производства; от структуры снижения издержек производства; 3) третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное совершенствование технологии, обновление выпускаемой продукции, обеспечение конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение прибыли.
2	Согласно формуле Тр =Т/ВП (ТП) , следовательно, T = Тр · ВП(ТП). 1. Определение нормы времени на изготовление единицы изделий А, Б, В ($T_{,р}^{А}$, $T_{,р}^{Б}$, $T_{,р}^{В}$): 1.1. $T_{,р}^{А}$ =60/1,2 = 50 нормо-ч; 1.2. $T_{,р}^{Б}$ =130/1,2 = 108,33 нормо-ч; 1.3. $T_{,р}^{В}$ =35/1,2 = 29,2 нормо-ч.

	2. Определение фактического времени на изготовление всего объема продукции А, Б, В ($T_А$, $T_Б$, $T_В$): 2.1. $T_А = 50 \cdot 3000 = 150\ 000$ нормо-ч; 2.2. $T_Б = 108{,}33 \cdot 1\ 900 = 205\ 872$ нормо-ч; 2.3. $T_В = 29{,}2 \cdot 4\ 500 = 131\ 400$ нормо-ч.
	Ответ к билету №11
1	**Производственные кадры и их классификация** Основной (штатный) состав постоянных работников предприятия (учреждения, организации) называют производственными кадрами. За рубежом для обозначения этого понятия более распространен другой термин – «персонал». Теперь он официально принят и в России, хотя остается и несколько иной смысловой оттенок: по-прежнему характеризует принадлежность работника к определенной профессиональной группе – технический персонал, обслуживающий персонал и т. п. Информацию о состоянии производственных кадров используют для многих целей: решения вопросов налогообложения; отнесения организации к малым предприятиям; выявления наиболее эффективной структуры; рационализации кадрового состава; обеспечения необходимой подготовки, как по объему, так и по квалификации и для многих других. Важнейшим параметром, характеризующим состояние производственного персонала, является численность работников предприятия (организации). В соответствии с постановлением Госкомстата РФ от 07.12.1998 г. № 121 «Об утверждении Инструкции по заполнению организациями сведений о численности работников и использовании рабочего времени в формах федерального государственного статистического наблюдения» различают численность работников списочную и среднесписочную. Списочную численность, в которую включают наемных работников, работающих по договору (контракту) один и более дней, а также собственников организации, получающих в ней заработную плату, фиксируют ежедневно, а также на определенную дату (например, на первое или последнее число месяца). В ней учитывают как фактически работающих в данный день, так и отсутствующих на работе по каким-либо причинам. Работников, принятых в организацию по внешнему совместительству, в списочной численности не учитывают. Их учет ведут отдельно. Внутренних совместителей (получающих две, полторы или менее одной тарифной ставки) учитывают только один раз. Среднесписочную численность рассчитывают за какой-либо период: месяц, квартал, с начала года, год. Для месяца, например, это делают путем суммирования списочной численности за каждый день, включая праздничные (нерабочие) и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней. Среднесписочную численность работников на предприятиях и организациях, работавших неполный месяц (вновь созданных или имеющих сезонный характер производства), определяют путем деления суммы списочной численности за все дни работы организации в отчетном месяце, включая праздничные (нерабочие) и выходные дни, на общее число календарных дней в этом месяце. Для более крупных периодов времени (квартал, год) вместо данных об отработанных днях используют данные среднесписочной численности за месяц. Основными унифицированными формами первичной документации по учету численности служат приказы и распоряжения о приеме на работу, переводе на другую работу, предоставлении отпуска, прекращении трудового договора (контракта); личная карточка работника; табель использования рабочего времени и другие документы. В обеспечении эффективности производства важную роль играет структура имеющихся кадров. Для распределения всей численности по различным категориям пользуются Общероссийским классификатором профессий рабочих,

должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), введенным в действие Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 г. № 367 с 1 января 1996 г.

В соответствии с ОКПДТР весь производственный персонал делят на рабочих, руководителей, специалистов и других служащих.

К рабочим относят людей, непосредственно занятых на производстве материальных ценностей, а также занятых обслуживанием этого производства и оказанием материальных услуг.

Руководителями считают работников, занимающих должности руководителей организаций и их структурных подразделений. Должности руководителей в ОКПДТР имеют код категории 1. К руководителям относят также глав администраций территорий, министров, президентов, председателей, а также их заместителей, главных специалистов, государственных инспекторов.

В группу специалистов включают работников, выполняющих инженерно-технические, экономические и другие подобные работы (администраторов, бухгалтеров, диспетчеров, инспекторов, агрономов, художников, экономистов, учителей и т. п.). Должности специалистов в ОКПДТР имеют код категории 2.

Другими служащими считают работников, осуществляющих подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. Примером других специалистов могут служить архивариусы, делопроизводители, секретари-машинисты, табельщики, учетчики, стенографы, чертежники, копировщики технической документации и т. п. Они имеют в ОКПДТР код категории 3.

Кроме рассмотренного разделения персонала, в статистической практике осуществляют разработку информации по основным и неосновным видам деятельности предприятия (организации). В зависимости от профиля деятельности организации отнесение к той или иной группе производят по соответствующим методикам. В частности, на промышленных предприятиях к промышленно-производственному персоналу относят работников всех структурных подразделений, занятых подготовкой, осуществлением и обслуживанием всего цикла изготовления и реализации продукции, включая административный и технический персонал.

Персоналом, занятым в неосновной деятельности, считают работников таких структурных подразделений, которые совершенно не связаны с профильной деятельностью предприятия. Число таких подразделений бывает довольно значительным. Их полный перечень приведен в упомянутой «Инструкции по заполнению организациями сведений о численности работников и использовании рабочего времени в формах федерального государственного статистического наблюдения». К примеру, в число неосновных подразделений входят учреждения здравоохранения и отдыха (здравпункты, санатории-профилактории и т. п.), физической культуры, жилищного и коллективного хозяйства, предприятия бытового обслуживания, редакции заводских многотиражных газет и радиовещания, торговли и общественного питания, учреждений культуры, образования, подсобных сельскохозяйственных структур и т. д.

В аналитической работе экономических служб предприятий и организационно-производственной деятельности данных, требуемых органами статистического учета, зачастую оказывается недостаточно. Поэтому в зависимости от поставленных при этом целей могут различать и другие разновидности структурного деления производственных кадров. В частности, широко используют разделение персонала по функциональному, профессионально-квалификационному, возрастному, половому, образовательному признакам, по стажу и т. д. Каждая из таких структур характеризует состав и количественные соотношения выделенных классификационных групп категорий работающих.

При рассмотрении структуры производственных кадров по функциональному признаку выделяют следующие группы работников: инженерно-технические

работники (ИТР), служащие, основные и вспомогательные рабочие, младший обслуживающий персонал, охрана и ученики.

В соответствии с этой структурой долгое время собирали статистическую информацию, огромный массив которой еще долго будет служить источником разнообразных данных, необходимых в различных исследованиях.

К группе инженерно-технических работников относят специалистов, организующих производственный процесс и руководящих им. По номенклатуре к ним относят директоров предприятий, их заместителей по производственно-техническим вопросам, главных инженеров, начальников производств, корпусов и цехов, общезаводских, цеховых отделов и бюро, инженеров, техников, мастеров и т. п.

К служащим относят работников, осуществляющих финансово-расчетные, экономические, снабженческие, учетные и конторские функции.

Работников, предназначенных для содержания служебных помещений в чистоте и порядке, занятых хозяйственным обслуживанием, относят к младшему обслуживающему персоналу. Личный состав военизированной, вооруженно-вахтерской, сторожевой, пожарной охраны включают в группу охраны.

Учениками считают лиц, обучаемых на предприятиях в ходе производственного процесса в порядке индивидуального и бригадного обучения и оплачиваемых по ставкам учеников.

Весь кадровый состав предприятий делили на две большие группы: работники, занятые умственным трудом, и работники физического труда.

В первую группу входят руководители, специалисты высшего звена, специалисты среднего звена и работники вспомогательного труда. Особенно высокие требования предъявляются к руководителям. Их непосредственной обязанностью является принятие производственно-хозяйственных решений, нередко определяющих судьбу предприятия. Поэтому для включения в эту группу отбирают специалистов, обладающих солидным производственным и жизненным опытом, в совершенстве владеющих современными методами организации производства, труда и управления, способных обеспечить высокую экономическую эффективность принимаемых решений. Естественно, для этого необходимы, помимо технологии, техники и экономики, достаточно глубокие знания психологии, социологии, конфликтологии, информатики, кредитно-финансовой политики и т. п. Руководителей должна отличать высокая интеллектуальная и общая культура. Это в значительной степени относится и к специалистам высшего и среднего звена. Они не принимают кардинальных решений, но готовят эти решения, всесторонне обосновывая их, проводя необходимые исследования, расчеты и производственные эксперименты. Поэтому в качестве обязательного признака, необходимого для отнесения конкретного работника к этим квалификационным группам, кроме занятости преимущественно умственным трудом, в настоящее время служит наличие специального образования, допускающего претендента к выполнению управленческих функций, подготовке и принятию производственных решений.

Работники, отнесенные к группе, основным содержанием которой является физическая работа, подразделяются по степени сложности их труда. Выделяют простой, средней сложности и сложный труд.

Как показывают результаты переписи населения России в 2002 г., подавляющая часть кадрового потенциала сосредоточена в сфере индустриального труда – 56,6 % от занятых в народном хозяйстве. Это очень большой удельный вес. В индустриально развитых странах он обычно не превышает 40 %. Абсолютное большинство кадров промышленности (80,3 %) составляют работники физического труда. Среди них доминируют рабочие средней квалификации (52 %), за ними следуют работники неквалифицированного физического труда (17 %).

2. Профессионально-квалификационная характеристика труда

	Эффективность использования кадров существенно зависит от их профессионально-квалификационной структуры. При этом термином «профессия» обозначают род трудовой деятельности, требующий совокупности специальных знаний, практических навыков и психофизиологических свойств носителей профессии. Но именно они доминирующим образом определяют качество труда, делают возможным само выполнение действий, составляющих профессию. Профессия характеризует конкретную сферу приложения труда и относительно постоянный вид занятий, связанный с выполнением ограниченного комплекса работ и воздействия на предмет труда определенным образом. Например, широко известны профессии токаря, фрезеровщика, слесаря и т. п. Разновидность профессии, конкретизирующая и ограничивающая трудовую деятельность более узким кругом работ, называется специальностью. Так, в профессии токаря различают специальности токаря-универсала, расточника, карусельщика и др. Степень овладения человеком какой-либо профессией устанавливают присвоением ему соответствующей квалификации. Именно она выражает умение работника выполнять работы определенной сложности и характеризует уровень его общетеоретической подготовки, владение профессиональными навыками и его личные способности. Высокая квалификация, фиксируемая присвоением квалификационных разрядов или категорий, позволяет не только выполнять работы повышенной сложности с более высокой производительностью, но и получать продукт производства более высокого качества и с дополнительными потребительскими свойствами. Работники высокой квалификации всегда ценились. Еще в древности каждый правитель всеми силами стремился заполучить опытных ремесленников и мастеров, мудрых и знающих людей. Перечень профессий, специальностей и квалификационных к ним требований закреплен в ОКПДТР и тарифно-квалификационных справочниках, которые обычно разрабатывают применительно к конкретным отраслям промышленности. С целью большей дифференциации кадров по их квалификации в настоящее время используют 18-разрядную тарифную систему. Структура кадров по другим классификационным признакам (полу, возрасту и т. п.) служит основанием для решения производственных задач, непосредственно связанных с этими категориями. Например, при разработке режимов труда и отдыха учитывают потребности кормящих матерей, учащейся молодежи и т. п. Соответствующим образом и структурируют персонал. Механизация, автоматизация и компьютеризация производства, рост его энерговооруженности, повышение требований к санитарно-гигиеническим, эстетическим и социально-психофизиологическим факторам неизбежно приводят к систематическому усложнению труда и необходимости повышения квалификации работников всех уровней. В этих условиях на место первоочередных ставятся вопросы формирования кадрового потенциала, обеспечения его воспроизводства и стабильности.
2	***Решение*** 1. Определение длительности одного оборота оборотных средств в отчетном году ($Д_{об}^{о}$), согласно формуле: $Д_{об}^{о} = Т*ОС/РП = 360 \cdot 200/1\,500 = 48$ дней. 2. Определение длительности одного оборота оборотных средств в плановом году ($Д_{об}^{пл}$) с учетом изменения объема реализованной продукции на 5 %: $Д_{об}^{пл} = 360 \cdot 200/(1\,500 + (1\,500 \cdot 5 / 100)) = 72\,000/1575 = 46$ дней. Длительность одного оборота оборотных средств сокращена на 2 дня.

	Ответ к билету №12
1	**Ценообразование** – это одна из важнейших составляющих маркетинговой деятельности любого предприятия. Суть ценообразования состоит в том, чтобы определить, какие цены необходимо установить на товары (услуги), чтобы завладеть частью рынка, обеспечить конкурентоспособность данного товара по ценовым показателям и определить объем прибыли. Для работающих на рынке производителей (независимо от форм организации собственности) вопрос о цене товара (услуги) имеет огромное значение. Цена находится в тесной связи со многими определяющими маркетинга. От нее зависит рентабельность фирмы, финансовая стабильность и жизнеспособность. Проводя определенную ценовую политику, фирма активно воздействует как на объем продаж, так и на размер получаемой прибыли. Обычно организация не ставит целью получение сиюминутной «наживы», реализуя товар (услугу) по максимальной цене. **На размер цены оказывают влияние внешние факторы** (сектор потребителей, рыночная среда, уровень конкуренции, поставщики и посредники, экономическая ситуация в стране (регионе), государственное регулирование цен) и **внутренние факторы** (цели фирмы, стратегия маркетинговой политики, политика ценообразования). **Общими целями любой коммерческой организации, влияющими на ценообразование, являются:** получение максимальной прибыли, «захват» максимальной части рынка, лидерство по качеству продукции. Правильная методика определения цены, осуществление разумной ценовой политики, выбор обоснованной ценовой стратегии являются важными составляющими успешной деятельности любого предприятия в условиях рынка. **Виды ценообразования**. 1. **Дискриминационное образование** – это продажа товара (услуги) по разным ценам независимо от издержек. Установление дискриминационных цен осуществляется в зависимости от: 1) покупательского сегмента, т. е. разные покупатели готовы платить за один и тот же товар различные цены; 2) варианта товара, т. е. разные версии товара (услуги) продаются по разным ценам вне зависимости от издержек; 3) местонахождения товара, т. е. цены на товар в разных местах устанавливаются разные, даже, если издержки одинаковые; 4) времени, т. е. размер цены зависит от сезона. 2. **Ценообразование по психологическому принципу** – это определение цены не только с экономической стороны, но и учитывая психологические факторы. Как показывают многие социологические исследования, многие потребители воспринимают уровень цены товара как уровень качества (чем выше цена, тем лучше качество). 3.**Стимулирующее ценообразование** – это снижение цены (даже ниже себестоимости) на некоторое время с целью повышения уровня продаж в краткосрочном периоде. Применяется для снижения запасов товара. 4**. Ценообразование по географическому принципу** – это установление разного уровня цен в зависимости от удаленности от производителя. В основном это применяется для покрытия транспортных издержек. **Значение ценообразования в маркетинге** Ценообразование является решающим инструментом маркетинга, а уровень цен – это своеобразный индикатор функционирования конкуренции. Ценовая конкуренция существует не только между товаропроизводителями, но и среди торговцев. Производитель хочет контролировать две цены: оптовую и розничную, так как его выручка во многом зависит от первой цены, а от второй зависит

позиционирование товара. Однако на уровне закона (во многих государствах) закреплено право формирования розничной цены за организациями розничной торговли, что ограничивает возможности производителя, которому остается лишь догадываться, какую цену назначит продавец на основе его оптовой цены и торговой наценки.

Таким образом, ценообразование оказывает непосредственное воздействие на производственно-сбытовую деятельность фирмы, а следовательно, предопределяет ее коммерческие результаты.

Понятие цены

Цена – это важнейший элемент комплекса маркетинга. Фирмы не просто назначают цену, а вырабатывают конкретную ценовую политику.

Исторически сложилось так, что цена – это основной фактор, определяющий выбор покупателя. Однако надо заметить, что в последнее время на выбор покупателя стали оказывать значительное влияние неценовые факторы: качество товара, реклама, сервис т. д.

Цена – это способность товара, выраженная в денежных единицах.

Цена – это способность при определении конкурентоспособности товара, учитывающая размер затрат, необходимых для его приобретения и эксплуатации.

Выделяют четыре основных метода определения базовой (исходной цены).

1. Затратный метод. Это самый простой метод в ценообразовании. Он заключается в том, что цена на товар определяется на основе всех издержек плюс определенный фиксированный процент прибыли. Здесь учитываются цели предпринимателя, а не покупателя.

2. Агрегатный метод. Он заключается в том, что цена на товар определяется как сумма цен на отдельные составляющие товара, а также цену агрегатного (общего) блока и надбавки (скидки) за наличие или отсутствие отдельных составляющих.

3. Параметрический метод. Он заключается в том, что цена на товар определяется с учетом его качества.

4. Ценообразование на основе текущих цен. Суть данного метода состоит в том, что цена на товар определяется на основе цен на аналогичные товары, и эта цена может варьироваться – быть больше или меньше.

Проблема производителя заключается в том, чтобы определить «правильную» цену, но и в том, чтобы эта цена «приносила доход». А так как рынок влияет на предпринимателя, то последний должен постоянно следить за уровнем цены на свой товар и корректировать ее различными методами. **Выделяют следующие основные методы:**

1) установление гибких и долговременных цен: установление гибкой цены в зависимости от времени и места;

2) установление цены по сегментам рынка: здесь цены варьируются в зависимости от того, в каком сегменте рынка находится товар;

3) в зависимости от психологического фактора;

4) метод ступенчатого дифференцирования: здесь выделяют такие промежутки (или ступеньки) между уровнем цен, в которых спрос потребителя не меняется;

5) перераспределение ассортиментных издержек;

6) перераспределение номенклатурных издержек: здесь устанавливается изначально низкая цена на основной товар, а на сопутствующие товары высокая;

7) метод франкирования: здесь учитываются транспортные издержки;

8) метод с учетом скидок: данный метод используется с целью стимулирования сбыта.

Определение цены

На рынке установление правильной цены на товар – это очень сложная процедура, так как на уровень цены оказывают влияние многие факторы, такие как: издержки производства, цены конкурентов, цены импортных аналогов, уровень

спроса, транспортные издержки, различные пошлины и сборы, реклама и различные элементы стимулирующего сбыта и др.

Для определения оптимального уровня цены необходим широкоформатный анализ вышеперечисленных факторов.

Цена потребления или затраты на приобретение какого-либо товара складываются из многих составляющих. Состав и структура этих затрат определяются с учетом функций изделия, наличием дополнительных услуг (сервис), их стоимостью, отдаленностью и другими факторами.

Цена также зависит от длительности жизненного цикла изделия у потребителя (срок эксплуатации, срок годности и т. д.).

Как показывают маркетинговые исследования, потребители разных социальных групп по-разному ранжируют цену и качество товара. И это означает, что при решении задачи по определению уровня конкурентоспособности товара (услуги) необходимо учитывать разные типические группы потребителей и разные сегменты рынка.

В зависимости от цепочки реализации выделяют некоторые виды цен.

1. Оптовые – это цены, по которым товар реализуется оптовому покупателю. Данная цена включает в себя себестоимость продукции и прибыль фирмы.

2. Оптовые цены торговли – это цены, по которым товар реализуется от оптового покупателя розничному. Эта цена равна себестоимость товара + прибыль + снабженческо-сбытовая накидка.

3. Розничная цена – это цена от розничного продавца к конечному покупателю. И эта цена равна оптовой цене торговли + торговая наценка.

7. Роль цены на рынке

Цена – это наиболее контролируемый элемент маркетинга фирмы.

Роль цены заключается в ее основных функциях:

1. Учетная: показывает, какое количество труда и материалов затрачено на изготовление товара (услуги).

2. Распределительная: заключается в распределении и перераспределениии ВВП.

3. Стимулирующая: заключается в стимулировании повышения уровня качества товара, внедрения в производство НТП, развитие сервиса.

4. Социальная: определение уровня благосостояния общества.

Процесс установления цены относительно сложен и состоит из следующих этапов:

1. Определение целей фирмы и задач ценовой политики.
2. Выявление всех факторов, которые могут влиять на процесс ценообразования.
3. Анализ уровня продаж за определенный период.
4. Определение уровня спроса на перспективу.
5. Оценка всех затрат фирмы.
6. Исследование и анализ цен товаров-конкурентов.
7. Определение метода ценообразования.
8. Выработка ценовой стратегии.
9. Установление конечной цены.
10. Выявление реакции конечных потребителей и фирм-посредников на установленную цену.

Также специалисты по маркетингу должны учитывать **психологический фактор:**

1) многие потребители воспринимают цену как индикатор качества товара;

2) установление цены с учетом престижности (характерно для дорогих товаров);

3) стратегия неокругленных сумм (например, 100 руб. воспринимается значительно больше 99 руб.).

Регулирование ценообразования

На ценообразование влияют различные факторы внешнего воздействия:

	политика государства, тип рынка, количество участников канала товародвижения, конкуренты, покупатели. Государство оказывает влияние путем фиксирования цены, ее регулирования с помощью установления «правил игры» при свободных рыночных ценах. **Способы государственного воздействия.** 1. Ввод государственных прейскурантных цен. 2. «Заморозка» цен на определенное время. 3. Фиксация цен компаний-монополистов. 4. Установление предельных надбавок к фиксированным ценам. 5. Установление предельного уровня цен на конкретные товары. 6. Установление конкретного уровня разового повышения цен на определенные товары. **В системе свободных рыночных цен государство может:** 1) вводить запрет на горизонтальное и вертикальное фиксирование цен; 2) запретить ценовую дискриминацию; 3) запретить демпинговые цены. **Цены также определяются типом рынка**:чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия. Например, при чистой конкуренции продавец не может назначить цену выше рыночной, так как покупатели свободны в своем выборе и могут приобрести нужный товар у другого продавца по приемлемой для них цене. **Цены зависят и от количества участников канала товародвижения и могутбыть**:оптовыми, закупочными и розничными. Замечено, чем больше количество участников, тем выше цены. На цену также влияет и спрос на товары, его характер, величина и степень эластичности. На рынке существует негласный закон: спрос и цена обратно пропорциональны друг другу, т. е. чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. **При определении конечной цены необходимо учитывать и влияние цен конкурентов, а также их количество.** Данная информация нужна фирме для решения вопроса о позиционировании своего товара на рынке.
2	***Решение*** 1. Определение коэффициента текучести кадров: $k_{т.к.} = Ч'_{ув}/ Ч_{сп} \cdot 100\ \% = 52 + 43/900 \cdot 100\ \% = 11\ \%.$ 2. Определение коэффициента оборота кадров: $k_{о.к.} = \Sigma Ч_{пр} – \Sigma Ч_{ув}/Ч_{сп} = 49 – (52 + 43 + 21)/900 \cdot 100\ \% = 7{,}4\ \%.$ 3. Определение коэффициента приема кадров: $k_{п.к.} = Ч_{пр}/Ч_{сп} \cdot 100\ \% = 49/900 \cdot 100\ \% = 5{,}4\ \%.$ 4. Определение коэффициента выбытия кадров: $k_{в.к.} = Ч_{ув}/Ч_{сп} \cdot 100 = 52 + 43 + 21/900 \cdot 100\ \% = 13\ \%.$
	Ответ к билету №13
1	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, управление и контроль над деятельностью предприятия за рубежом определяются одним понятием – «менеджмент». Существует несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналитический, экономико-математические, графоаналитический и программно-целевые. **Балансовый метод** – обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. На предприятии составляются балансы производственной мощности, рабочего

	времени, материальный, финансовый и др. **Расчетно-аналитический метод** используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяются базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем. **Экономико-математические методы** позволяют разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный. **Графоаналитический метод** дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями. Сетевые графики являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и во времени по сложным объектам. **Программно-целевые методы** позволяют составлять план в виде программы, т. е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Методологические **принципы** планирования: 1) принцип альтернативности. Требует проведения многовариантных разработок планов; 2) принцип системности. Предполагает исследование количественных и качественных закономерностей, создание системы показателей, методов, моделей, которые бы позволяли построить целостную картину его развития; 3) принцип согласованности – предполагает согласованность планов, различных по масштабу, планируемому периоду; 4) принцип непрерывности. Должна быть увязка планов по разным временным аспектам; 5) принцип комплексности. Рассмотрение всех сторон объекта исследования во взаимосвязи с внешними процессами; 6) принцип целенаправленности и приоритетности; 7) принцип оптимальности – из всех возможных вариантов развития должен выбираться оптимальный; 8) принцип сбалансированности заключается в балансовой увязке показателей и установлении пропорций; 9) принцип сочетания отраслевого и регионального аспектов. **Виды планов** По срокам различают следующие виды планирования: 1) **перспективное** планирование – основывается на прогнозировании, его иначе называют **стратегическим** планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Стратегическое планирование традиционно подразделяется на **долгосрочное** (10–15 лет) и **среднесрочное** (5 лет), или пятилетнее, планирование. Долгосрочный план (на 10–15 лет) имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном (пятилетнем) плане. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т. п.

В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера, и ряд предприятий разрабатывает долгосрочные планы сроком на пять лет, среднесрочные – на 2–3 года;

2) **текущее (годовое) планирование** – разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные;

3) **оперативно-производственное планирование** – уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех – участок – бригада – рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей – рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчерование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

Кроме того, планы классифицируются и по другим признакам:

1) по содержанию планов (технико-экономический, организационно-технологический, социально-трудовой, финансово-инвестиционный и т. д.);

2) по уровню управления (фирменное, корпоративное, заводское планирование);

3) по методам обоснования (рыночное, индикативное, административное или директивное планирование);

4) по сфере применения (межцеховое, внутрицеховое, бригадное и индивидуальное);

5) по стадиям разработки (предварительное и окончательное);

6) по степени точности (укрупненное и уточненное).

По типу составления выделяют целевое и поисковое планирование. **Целевое планирование** предполагает сначала установку желаемых целей, а затем определение необходимых для достижения этих целей ресурсов. **Поисковое планирование** противоположно – определяются наличные ресурсы, а затем ищутся те цели, которые будет возможно достичь с данными ресурсами.

Содержание плана производства предприятия

План производства определяет генеральное направление перспективного роста всех подразделений фирм и организаций, основной профиль плановой, организационной и управленческой деятельности предприятия, а также главные цели и задачи текущего планирования, организации и управления производством и т. п.

Планирование производства продукции, товаров и услуг удовлетворяет на предприятиях конкретные потребности покупателей и должно быть тесно связано с разработкой общей стратегии развития фирмы, проведением маркетинговых исследований, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства и реализации, а также с выполнением других функций и видов внутрихозяйственной деятельности.

В процессе планирования производства и продажи продукции достигается компромисс между возможностями выпуска и сбыта товаров, способностью новой продукции замещать старую, расходами на хранение и транспортировку ресурсов, инвестициями и доходами, издержками и прибылью, потенциалом развития и капиталовложениями, освоением новых услуг и риском.

Поэтому в процессе разработки плана производства необходимо выработать общие цели и стимулировать контакты между отдельными подразделениями, привлекать к планированию специалистов, объединяющих технические, маркетинговые и экономические цели, разрабатывать комплексные программы

развития производства с учетом конкретных задач каждого подразделения.

Планирование производства – процесс разработки и выполнения основных показателей годового плана. В годовом плане производства каждого предприятия содержится взаимосвязанная система следующих плановых показателей:

1) основная цель производственной деятельности фирмы и ее отдельных подразделений на плановый период;

2) объемы и сроки производства продукции, работ и услуг с указанием конкретных количественных и качественных показателей по всей номенклатуре товаров;

3) расчет производственной мощности предприятия, цехов и участков, подтверждающий ее сбалансированность с годовыми объемами производства, равновесие спроса и предложения;

4) определение потребности ресурсов на выполнение годовой производственной программы предприятия и его подразделений, расчет баланса полуфабрикатов и комплектующих;

5) распределение планируемых работ по основным цехам – исполнителям рыночных заказов, а также срокам изготовления и поставки продукции на рынок;

6) выбор средств и методов достижения запланированных показателей, расчет объемов незавершенного производства, коэффициентов загрузки технологического оборудования и производственных площадей;

7) обоснование методов и форм организации производства запланированных товаров и контроля выполнения планов производства.

План производства является для каждого предприятия базой комплексного социально-экономического планирования всей внутрифирменной деятельности. На его основе разрабатываются все остальные планы.

Количество разделов и частей плана, их название и перечень применяемых показателей могут различаться в зависимости от формы собственности, концентрации производства, размера предприятия, других факторов.

Методика и порядок планирования

Методика и порядок планирования представляют собой общий **процесс планирования**.

Деятельность, связанную с планированием на предприятии, можно разделить на несколько основных этапов:

1) процесс составления планов, или непосредственный процесс планирования, т. е. принятие решений о будущих целях организации и способах их достижения. Результатом процесса планирования является система планов;

2) деятельность по осуществлению плановых решений. Результатами этой деятельности являются реальные показатели деятельности организации;

3) контроль результатов. На этом этапе происходит сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий организации в нужном направлении. Несмотря на то что контроль является последним этапом плановой деятельности, его значение очень велико, поскольку контроль определяет эффективность планового процесса в организации.

Процесс планирования – это не простая последовательность операций по составлению планов и не процедура, смысл которой в том, что одно событие обязательно должно произойти вслед за другим.

Процесс требует большой гибкости и управленческого искусства. Если определенные моменты процесса не соответствуют поставленным организацией целям, их можно обойти, что невозможно в процедуре планирования.

Участвующие в процессе планирования люди не просто выполняют предписанные им функции, а действуют творчески и способны к изменению характера действия, если этого требуют обстоятельства.

Методика и порядок планирования состоят из ряда этапов, следующих друг за

	другом. Первый этап. Фирма проводит исследования внешней и внутренней среды организации, определяет главные компоненты организационной среды, выделяет те из них, которые действительно имеют значение для организации, проводит сбор и отслеживание информации об этих компонентах, составляет прогнозы будущего состояния среды, производит оценку реального положения фирмы. Второй этап. Фирма устанавливает желаемые направления и ориентиры своей деятельности: видение, миссию, комплекс целей. Третий этап. Стратегический анализ. Фирма сравнивает цели (желаемые показатели) и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды (ограничивающих достижение желаемых показателей), определяет разрыв между ними. При помощи методов стратегического анализа формируются различные варианты стратегии. Четвертый этап. Производится выбор одной из альтернативных стратегий и ее проработка. Пятый этап. Подготавливается окончательный стратегический план деятельности фирмы. Шестой этап. Среднесрочное планирование. Готовятся среднесрочные планы и программы. Седьмой этап. На основе стратегического плана и результатов среднесрочного планирования фирма разрабатывает годичные оперативные планы и проекты. Восьмой и девятый этапы, не являясь стадиями непосредственного процесса планирования, тем не менее определяют предпосылки для создания новых планов, которые должны учитывать: 1) что организации удалось сделать, реализуя свои планы; 2) каков разрыв между плановыми показателями и фактическим выполнением. **Основные показатели плана производства** Планируемая номенклатура выпускаемой продукции должна в целом обеспечивать равновесие спроса и предложения, а также сбалансированность годового выпуска с производственной мощностью соответствующего подразделения или всего предприятия. Поэтому в процессе составления производственного плана необходимо правильно выбрать используемые в расчетах измерители объема выпуска продукции. В теории и практике планирования применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители продукции. В процессе разработки плана производства продукции все объемные расчеты ведутся по каждой номенклатурной позиции. **Номенклатура** – перечень или состав выпускаемой продукции по видам, типам, сортам, размерам и иным признакам. Важными рыночными индикаторами при составлении плана служат показатели эффективности и обновляемости выпускаемых товаров. В соответствии со своим жизненным циклом каждый вид продукции достигает в известный период предельной эффективности, и поэтому требуется периодическое обновление номенклатуры или ассортимента товаров и услуг. **Коэффициент обновляемости** – соотношение новой и старой продукции в годовом плане производства. Новой в промышленном производстве считается такая продукция, которая в современных динамичных условиях рынка выпускается в течение от одного года до трех лет, но не более пяти. Коэффициент обновления продукции на многих предприятиях задается как плановый показатель в общем объеме производства и продаж. Планирование производства новой конкурентоспособной продукции должно обеспечивать высокий доход всем предприятиям и фирмам. Это предполагает составление каждым предприятием долгосрочных и краткосрочных планов производства, обновление номенклатуры выпускаемых

	товаров, а также расширение использования новых плановых показателей и в первую очередь оценочных или экономических. В планах крупных промышленных предприятий действует система базовых и оперативных показателей. К **базовым** показателям (или контуру долгосрочных планов) относятся: 1) объемы продаж; 2) темпы роста; 3) размер прибыли; 4) доход на акцию; 5) доля на рынке; 6) дивиденды; 7) цена акций; 8) компенсации работникам; 9) уровень качества продукции; 10) стратегия роста; 11) политика устойчивости; 12) социальная ответственность и др. К **оперативным** показателям (или планам) отнесены показатели: 1) добавленной стоимости; 2) инвестиции на одного работающего; 3) показатели роста производительности труда; 4) коэффициент оборачиваемости капитала; 5) политика в области снижения издержек. **Текущие планы производства** содержат следующие показатели: 1) номенклатуру и количество выпускаемой продукции в натуральных показателях; 2) объемы реализации или продажи продукции, работ и услуг в денежном выражении; 3) численность промышленно-производственного персонала предприятия; 4) фонд оплаты труда и средний уровень заработной платы персонала; 5) запасы материалов, незавершенного производства и готовой продукции; 6) объем капитальных вложений и инвестиций по отдельным направлениям деятельности; 7) основные финансовые показатели – себестоимость, прибыль, рентабельность и др.
2	***Решение*** Согласно формуле $C = C_{пост} + C_{пер}$, следовательно, решение задачи будет производиться в два действия: 1. Определение величины условно-переменных расходов в себестоимости продукции: $C_{пер} = C - C_{пост} = 4\,000 - 2\,200 = 1\,800$ тыс. р. 2. Определение величины себестоимости продукции в плановом периоде: 2.1. Поскольку величина условно-переменных расходов изменяется пропорционально увеличению или уменьшению объема выпуска продукции, определим изменение величины условно-переменных расходов в связи с ростом объема производства на 20 %: $C'_{пер} = 1\,800 + = 2\,160$ тыс. р. $1\,800 \cdot 20100$ 2.2. Определим плановую себестоимость продукции после увеличения объема производства на 20 %: $C = C_{пост} + C_{пер} = 2\,200 + 2\,160 = 4\,360$ тыс. р., т. е. себестоимость увеличилась на 360 тыс. р.
Ответ к билету №14	

1

Основные фонды предприятия как носители материально-вещественных ценностей в денежном выражении являются ***основными средствами***.

Часть средств производства, выполняющих в производственном процессе функцию средств труда, называется ***основными производственными фондами (ОПФ)***. Характеристиками ОПФ являются участие в нескольких производственных циклах, сохранение своей первоначальной натуральной формы в течение всего срока эксплуатации и перенесение своей стоимости по частям на готовую продукцию. К ОПФ относятся средства труда, участвующие в производственном процессе либо способствующие его осуществлению (здания, строения, сооружения, технологическое оборудование, транспортные средства и др.).

Оценка основных фондов (ОФ)

Существуют следующие основные виды стоимостных оценок ОФ:

● первоначальная; включает затраты на приобретение, транспортировку, монтаж ОФ, а также иные затраты, необходимые для доведения ОФ до рабочего состояния, в ценах того года, в котором эти затраты были произведены. Этот вид оценки используется для расчета амортизационных отчислений. По первоначальной стоимости ОФ учитываются на балансе предприятия, поэтому она называется балансовой;

● восстановительная; характеризует стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях;

● остаточная; может быть определена по первоначальной стоимости (для новых ОФ) или по восстановительной стоимости (для ОФ, прошедших переоценку) за вычетом износа – это оценка ОФ с учетом износа, т. е. фактическая стоимость, которая еще не перенесена на готовую продукцию;

● ликвидационная; является разностью двух величин: стоимости лома от ликвидации оборудования или выручки от его реализации (если ОФ поступают на другое предприятие для дальнейшего использования) и стоимости работ по демонтажу этого оборудования;

● среднегодовая; используется для определения показателей использования ОФ и для налогообложения.

Методы расчетов оценки ОФ представлены в таблице

Таблица

Оценка основных фондов Стоимость ОФ	Метод расчета
Полная первоначальная ($С_{пн}$)	$С_{пн} = Ц_{приоб} + З_т + З_м$, где $Ц_{приоб}$ – цена приобретения ОФ; $З_т$ – затраты на транспортировку ОФ; $З_м$ – затраты на монтаж, установку и наладку ОФ
Восстановительная ($С_{вос}$)	$С_{вос} = С_{пн} \cdot k1$, где $k1$ – коэффициент пересчета (учитывает повышение или снижение стоимости в современных условиях, дифференцируется по периодам приобретения и видам ОФ)
Остаточная по первоначальной ($С_{о.пн}$)	$С_{о.пн} = С_{пн} – И$, где И – сумма износа ОФ $И = С_{пн} * Н_а * Т_ф / 100\%$, где На – годовая норма амортизации, в процентах от первоначальной стоимости ОФ; Тф – срок фактического использования ОФ

	Остаточная по восстановительной (Со.вос)	$С_{о.вос} = С_{вос} – И$
	Ликвидационная (Сл)	Сл = Спн – И – Зл, где Зл – затраты на ликвидацию ОФ (демонтаж, транспортировку и др.)
2	***Решение*** Согласно формуле В =ВП(ТП)/$Ч_{ппп}$, следовательно, решение задачи будет производиться в два действия: 1. Определение численности персонала, занятого в производстве продукции А и Б ($Ч^{А}_{,ппп}$, $Ч^{Б}_{,ппп}$): 1.1. $Ч^{А}_{,ппп}$ = 3670*26/100= 954 чел.; 3 670 · 26100 1.2. $Ч^{Б}_{,ппп}$ = 3 670 – 954 = 2 716 чел. 2. Определение производительности труда одного рабочего по видам продукции (ВА, ВБ) и в целом по предприятию (В($_{по\ предприятию}$)): 2.1. $В^{А}$ = 13000/954= 13,63 тыс. р.; 2.2. $В^{Б}$ =28000/2176 = 10,31 тыс. р.; 2.3. В ($_{по\ предприятию}$) =13000+28000/3670 = 11,17 тыс. р.	
	Ответ к билету №15	
	Экономический показатель — показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами. В наиболее общем виде экономический показатель включает наименование, числовое значение и единицу измерения. Состав и структура экономических показателей представляют один из значимых объектов изучения экономической науки и в то же время ее содержательный элемент. **Система экономических показателей** — совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов. **Группировка ЭП** Структура экономических показателей носит весьма разветвленный характер, показатели разделяются на группы по ряду признаков. В соответствии с делением экономической науки на макроэкономику и микроэкономику принято выделять обобщенные**макроэкономические показатели,** характеризующие экономику в целом и ее крупные части, сферы, и**микроэкономические показатели,** относящиеся в основном к экономике компаний, корпораций, предприятий, фирм. В структуре экономических показателей различают **абсолютные,** называемые также **количественными,** объемными, и**относительные,** называемые также качественными. Абсолютные, объемные показатели (в экономике в отличие от физики **объемными** называют любые показатели, характеризующие количество товаров, продукции, денег) выражены в натуральных или денежных единицах, таких, как штуки, вес, длина, объем, рубли, доллары. Относительные показатели представляют отношение двух показателей одинаковой или разной размерности. В	

	первом случае это безразмерные показатели, характеризующие обычно **темп изменения** экономической величины или **соотношения,** пропорции однородных экономических величин, получаемые в результате их сравнения, измеряемые в долевом исчислении либо в процентах. Во втором случае это размерные показатели, характеризующие скорость изменения величины во времени, эффективность использования ресурсов, чувствительность величины по отношению к фактору, обусловившему ее изменение. Например, показатель эффективности автомобильного двигателя может быть измерен массой расходуемого бензина на один километр пути, а показатель отдачи капиталовложений — количеством выпускаемой продукции, приходящимся на один рубль вложений капитала. В совокупности относительных экономических показателей, характеризующих динамику экономических процессов, изменение объемных показателей, различают показатели роста (скорости роста) и прироста (приростные). **Показатели роста** (скорости роста) представляют отношение количества экономического продукта, произведенного или потребленного в данном периоде, к количеству, произведенному или потребленному в предыдущем периоде. Чаще всего рассматриваются годовой, квартальный, месячный период или просто фиксированные конечные и начальные даты. Если в течение изучаемого отрезка времени объем продукта не изменился, то показатель роста (темп роста) равен единице или 100 %; если объем увеличился, то показатель роста превышает 100 %, а если уменьшился — то он ниже 100 %. Показатели роста характеризуют изменение состояния экономики, и потому их правомерно называть также показателями состояния или изменения экономики. Часто используемую в статистике группу таких относительных показателей образуют **индексные показатели** или просто **индексы.** Индекс представляет отношение показателя в данный, интересующий нас момент к его базисному значению, зафиксированному в соответствующем времени, принятом за базис. Индексы характеризуют относительное значение показателя в сравнении с отправным, базисным и тем самым показывают, как изменилась величина показателя за определенный период времени (от базисного до нынешнего). Широко распространены индексы цен, доходов, уровня жизни. **Показатели прироста,** или **приростные показатели,** представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде. Если в течение изучаемого отрезка времени, скажем, за последний год объем продукции не изменился, то показатель прироста за этот год равен нулю; если объем увеличился — то показатель прироста положителен, если уменьшился — то показатель прироста отрицателен. Приростные показатели по аналогии с показателями роста измеряются в долях или в процентном выражении. Исходя из физических аналогий показатели прироста могут быть названы **показателями «экономического ускорения».** Экономические показатели делятся на **ряд групп в зависимости от того, каким образом они определяются**, как находятся их числовые значения и в каких целях, для решения каких задач используются показатели. Значения **расчетных, расчетно-аналитических показателей** устанавливаются посредством расчетов на основе математических зависимостей, экономико-математических моделей с использованием определенных методов. Расчетно-аналитические показатели широко используются в качестве исходных при определении **прогнозных** и **плановых** показателей, а также показателей социально-экономических программ. Значения отчетных, отчетно-статистических, статистических показателей устанавливаются на основе бухгалтерской отчетности предприятий, организаций,

	сбора и обработки статистической информации, выборочных опросов, наблюдений. **Нормативными** принято называть показатели, устанавливаемые обычно органами управления или сложившиеся в практике хозяйствования и выражающие **нормы затрат ресурсов** (сырья, энергии, материалов, труда, денег) на производство единицы продукции, выполнение работы, потребление (нормы потребления). Показатели в виде норм и нормативов (универсальных норм) отражают также принятые, заданные соотношения, пропорции, такие, например, как норма накопления, сбережений, прибыли, оплаты труда, налогообложения. В экономике находят применение также **научно-технические показатели,** характеризующие достижения науки, техники, технологии. В зависимости от областей, сфер экономики, типа экономических процессов, характеризуемых теми или иными экономическими показателями, принято выделять такие группы, виды, как показатели потребностей, ресурсного обеспечения, производства, распределения, обмена, потребления, затрат, эффективности, запасов, устойчивости, надежности, риска, цен, спроса, предложения, доходов, расходов, уровня жизни, и многие другие; Из **единичных,** индивидуальных, однородных показателей, относящихся к первичным ячейкам, звеньям, самым небольшим элементам экономики, формируются **групповые, сводные, агрегированные** показатели, характеризующие экономические объекты и процессы в более крупном масштабе, охватывающем целый регион **(региональные** показатели), отрасль **(отраслевые** показатели), хозяйство страны в целом **(народнохозяйственные, общеэкономические** показатели), мировое хозяйство **(общемировые** показатели). Наряду со сводными, обобщенными показателями и даже в качестве их в экономике широко используются **средние** показатели в виде среднего значения обширной совокупности величин. Важно знать, что средний экономический показатель вовсе не обязательно является средним арифметическим из группы однородных показателей, как иногда полагают люди, малознакомые с экономикой, а также с экономической и математической статистикой. Более представительными считаются **средневзвешенные** показатели. Если, например, «n» человек получают годовой доход A, «m» человек — доход B и «p» человек — доход C, то средний доход D вычисляется не как 1/3 (A + B + C), а по формуле: D = (nA + mB + pC) / (n + m + p) которая дает гораздо более представительные результаты. Состав экономических показателей постоянно дополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. Наиболее широко экономические показатели используются в анализе, прогнозировании, планировании, управлении. Успех управления экономикой, экономическими объектами и процессами существенным образом зависит от круга используемых показателей, степени полноты, которой они характеризуют управляемые объекты и процессы, от того, насколько точно и корректно эти показатели определены и проработаны экономической наукой.
2	***Решение:*** 1. Определение среднегодовой стоимости ОФ в базовом году: Согласно формуле $С_{ср.г} = С_{н.г.} + С_{вв} \cdot М/12 - С_{выб} \cdot (12 – М)/12 = 4\,250 + 1\,200 \cdot 8/12 – 900 \cdot (12 – 8)/ 12 = 4\,250 + 800 – 300 = 4\,750$ тыс. р.
	Ответ к билету №16
1	***Формы и системы оплаты труда*** Предприятия самостоятельно разрабатывают и утверждают формы и системы оплаты труда. **Система оплаты** – это определенная взаимосвязь между показателями,

характеризующими меру (норму) труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно нормы) и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы.

Формы и системы заработной платы являются необходимым элементом организации оплаты труда. Выбор рациональных форм и систем оплаты труда работников имеет важнейшие социально-экономическое значение для каждого предприятия. Они определяют порядок начисления заработков отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда. Формы и системы оплаты труда создают на всех уровнях хозяйствования материальную основу развития человеческого капитала, рационального использования рабочей силы и эффективного управления персоналом. Вознаграждение за труд или компенсация работникам затрачиваемых умственных, физических или предпринимательских усилий играет существенную роль в привлечении трудовых ресурсов на предприятие, в мотивировании, использовании и сохранении необходимых специалистов в организации или фирме.

При разработке систем оплаты труда на предприятии приходиться решать одновременно две задачи:

1) каждая система должна направлять усилия работника на достижение таких показателей трудовой деятельности, которые обеспечат получение необходимого работодателю производственного результата – выпусканужного количества конкурентоспособной продукции с наименьшими затратами;

2) каждая система оплаты труда должна предоставлять работнику возможность для реализации имеющихся у него умственных и физических способностей, позволить ему добиваться в рабочем процессе полной самореализации как личности.

Одним из принципиальных требований к системам оплаты на предприятии является то, чтобы они обеспечивали равную оплату за равный труд. Это, в свою очередь, требует, чтобы показатели, используемые для учёта результатов труда, давали возможность оценить как количество, так и качество труда наёмных работников и устанавливать соответствующие этим показателям нормы количества и качества труда.

В практике организации заработной платы имеется два вида нормирования труда: **тарифное**(устанавливающие нормы качества труда) и **организационно-техническое** (устанавливающие нормы количества труда при имеющихся организационно-технических условиях его осуществления). В РФ предприятия чаще всего используют систему тарифного нормирования, сложившуюся ещё в прежней экономической системе.

Организационно-техническое нормирование обеспечивается каждым предприятием самостоятельно, однако его методология должна быть общей, иначе принцип равной оплаты за равный труд будет обеспечен только в рамках предприятия, но не в рамках всего общества.

Основой оплаты труда является тарифная система, представляющая собой совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация и регулирование заработной платы в зависимости от сложности выполняемой работы; условий труда (нормальные, тяжелые, вредные, особо тяжелые и особо вредные); природно-климатических условий выполнения работы; интенсивности и характера труда.

Тарифная система включает следующие элементы: тарифную ставку; тарифную сетку; тарифные коэффициенты и тарифно-квалификационные справочники.

Тарифная сетка представляет собой таблицы с почасовыми или дневными тарифными ставками, начиная с первого, низшего разряда. В настоящее время в основном применяются шестиразрядные тарифные сетки, дифференцируемые в

	зависимости от условий работы. В каждой сетке предусматриваются тарифные ставки для оплаты работ сдельщиков и повременщиков. *Тарифная ставка* – это размер оплаты за труд определенной сложности, произведенного в единицу времени (час, день, месяц). Тарифная ставка всегда выражается в денежной форме, и ее размер возрастает по мере увеличения разряда. *Разряд* – это показатель сложности выполняемой работы и уровня квалификации рабочего. Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется с помощью тарифного коэффициента, который указывается в тарифной сетке для каждого разряда. При умножении соответствующего тарифного коэффициента на ставку (оклад) первого разряда, которая является базой, определяют заработную плату по тому или иному разряду. Тарифный коэффициент первого разряда равен единице. Начиная со второго разряда, тарифный коэффициент, возрастает и достигает своей максимальной величины для самого высокого разряда, предусмотренного тарифной сеткой. Предприятия могут самостоятельно, в зависимости от своего финансового положения и возможностей, разрабатывать тарифную сетку, определить число ее разрядов, размер прогрессивного абсолютного и относительного возрастания тарифных коэффициентов внутри сетки. Разряды, присвоенные рабочим конкретные должностные оклады, установленные работникам, указываются в контрактах, договорах или в приказах по предприятию, организации. Эти документы следует обязательно довести до сведения бухгалтерии, так как они вместе с документами о выработке работника или табелем являются основанием для расчета заработной платы. Достоинство тарифной системы оплаты труда в том, что она, во-первых, при определении размера вознаграждения за труд позволяет учитывать его сложность и условия выполнения работы; во-вторых, обеспечивает индивидуализацию оплаты труда с учетом опыта работы, профессионального мастерства, непрерывного трудового стажа работы в организации; в-третьих, дает возможность учитывать факторы повышенной интенсивности труда (совмещение профессий, руководство бригадой и др.) и выполнение работы в условиях, отклоняющихся от нормальных (в ночное и сверхурочное время, выходные и праздничные дни). Учет этих факторов при оплате труда осуществляется посредством доплат и надбавок к тарифным ставкам и окладам. **Бестарифная система** оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива, к которому относится работник. При этой системе не устанавливается твердого оклада или тарифной ставки. Применение такой системы целесообразно лишь в тех ситуациях, когда есть реальная возможность учесть результаты труда работника при общей заинтересованности и ответственности каждого коллектива. Заработная плата каждого работника представляет его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы. При бестарифной системе оплаты труда присвоение работнику определенного квалификационного уровня не сопровождается параллельным установлением ему соответствующей тарифной ставки или оклада, т.е. заранее конкретный уровень оплаты труда работнику неизвестен. Эта модель может применяться: - на основе постоянного коэффициента квалификационного уровня работника; - на основе постоянного и текущего коэффициентов квалификационного уровня. В первом случае работнику устанавливается единый постоянный коэффициент квалификационного уровня, который отражает его вклад в результат работы коллектива. Во втором случае постоянный коэффициент устанавливается в соответствии с основными результатами труда работника с учётом его

	квалификации, производительности труда, отношения к работе, а текущий коэффициент учитывает особенности труда в данном периоде времени. Определение коэффициента квалификационного уровня осуществляется следующим образом: а) исходя из соотношений в оплате труда, фактически сложившихся за период, предшествующий бестарифной системе оплаты труда; б) исходя из соотношений в оплате труда, вытекающих из действующих условий оплаты труда работников в период, предшествующий бестарифной системе. Разновидностью **бестарифной системы оплаты** труда являются: - система оплаты труда с использованием коэффициента стоимости труда; - экспертная система оценки результатов труда; - «паевая» система оплаты труда; - комиссионная система оплаты труда; - система «плавающих окладов». ***Оплата труда на комиссионной основе*** широко применяется в организациях, оказывающих услуги населению, осуществляющих торговые операции, для работников отделов сбыта, внешнеэкономической службы организации, рекламных агентов. Заработок работника за выполнение возложенных на него трудовых обязанностей определяется при этом в виде фиксированного (процентного) дохода от продажи продукции. ***При системе плавающих окладов*** сотрудники получают деньги в зависимости от результата их работы, прибыли организации и суммы денежных средств, которую планируют расходовать на заработную плату. Руководитель организации может ежемесячно издавать приказ о повышении или понижении зарплаты на определенный коэффициент. Сумму, выдаваемую сотруднику, рассчитывают как произведение оклада на коэффициент повышения (понижения) зарплаты. Этот коэффициент руководитель определяет самостоятельно и утверждает в приказе. Чтобы его рассчитать, необходимо сумму средств, направленных на выплату, разделить на сумму фонда оплаты труда, установленную в штатном расписании. Существует множество **комбинированных системоплаты труда.** ***Система оплаты труда с групповым премированием***очень похожа на бестарифную. Отличие заключается в том, что заработная плата работников здесь состоит из двух частей: оклада и премии. Оклад определяется для каждого работника в соответствии с трудовым договором, премия определяется аналогично заработной плате при бестарифной системе оплаты труда. Устанавливается общая сумма премий либо для отдела, либо для группы сотрудников, занятых в одном проекте. Далее определяется доля занятости каждого сотрудника в этом проекте. После этого рассчитываются уже непосредственно суммы премий всем участникам проекта. Для расчета премии каждого сотрудника используется та же формула, что и в расчете заработной платы при бестарифной системе оплаты труда. ***Система оплаты труда с премиями за знания и компетенцию.***Премии в этом случае начисляются не за достигнутые результаты в работе, а за полученные навыки или знания. То есть чем выше квалификация или степень образования работника, тем большую премию он получит. Разумеется, последнее утверждение верно, если образование и квалификация специалиста соответствуют занимаемой должности и характеру работы. Заработная плата при ***бонусной системе*** состоит из двух частей: оклада и премии.Бонус (вознаграждение или премия) может быть личный и командный. Личный бонус – вознаграждения, поощряющие высокие индивидуальные заслуги работника в деле решения стратегических и тактических задач предприятия (достижение более высоких индивидуальных результатов, вклад в

снижение издержек производства, в увеличение объемов реализуемой продукции/услуги, экономию ресурсов и т.п.)

Командный бонус– премиальное вознаграждение группы за достижение целей своего подразделения, стратегически или тактически значимых для организации в целом (увеличение продаж, повышение конкурентоспособности, повышение прибыли, рост производительности в подразделении и пр.)

Размер премии (в процентах) для каждого работника должен быть четко определен. Он зависит от выручки, полученной непосредственно работником, общих доходов или прибыли организации.

Бонусная система оплаты труда применяется, например, для тех, от чьей работы напрямую зависят доходы или прибыль организации (например, работников торговли, сферы услуг).

Тантьема – это дополнительное вознаграждение (премия) представителей высшего управленческого звена, которое выплачивается за вклад руководителя на стратегическом (принципиальном) уровне в существенное улучшение общих финансово-хозяйственных и корпоративно-командных показателей. Например, повышение общей прибыли предприятия, продвижение и закрепление нового товара/услуги на рынке, успешную реализацию стратегических установок, существенное снижение величины издержек производства, значительную экономию ресурсов, повышение эффективности производства и т.п.

Все системы заработной платы в зависимости от того, какой основной показатель применяется для определения результатов труда, принято подразделять на две большие группы, называемыми формами заработной платы.

Форма заработной платы– это тот или иной класс систем оплаты труда, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работником работы с целью его оплаты.

Результаты труда, а соответственно и нормы труда, могут находить своё отражение в самых различных показателях: отработанном рабочем времени, количестве изготовленной продукции (выполненной работы), уровне использования производственных ресурсов, производительности труда. Эти показатели могут иметь натуральные, стоимостные или условные (условно-натуральные) измерители, они могут характеризовать как индивидуальные, так и групповые (коллективные) результаты труда.

Существуют две основные формы заработной платы:

1. Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется по установленной ставке или окладу за фактически отработанное время.

2. Сдельная – форма оплаты труда за фактически выполненный объём работы (изготовленную продукцию) на основании действующих расценок за единицу работы.

Повременнаяформа оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации.

Организация повременной оплаты труда требует соблюдения следующих условий:

1. Без надлежащего табельного учёта фактически отработанного времени нельзя правильно организовать повременную оплату труда.

2. Необходима тарификация рабочих повременщиков, руководителей, специалистов и служащих на основании соответствующих нормативных документов.

3. Установление и правильное применение норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков.

4. Создание на рабочих местах всех необходимых условий для эффективной

работы.

Различают несколько систем повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, повременно-премиальная с нормированным заданием, «плавающие оклады» и т.д.

Заработная плата при простой повременной системе начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Заработная плата работника за месяц ($З_{пм}$) при установленной часовой тарифной ставке работника данного разряда ($Т_ч$) определяется по формуле:

$$\mathbf{З_{п.м.} = Т_ч * Ч_ф,}$$

где $Ч_ф$ – фактически отработанное количество часов в месяце.

Заработная плата рабочего за месяц при дневной тарифной ставке определяется аналогично.

При месячной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц.

Организации могут применять почасовую и поденную формы оплаты труда как разновидности повременной оплаты труда. В этом случае заработок работника определяется путем умножения часовой (дневной) ставки оплаты труда на число фактически отработанных часов (дней). Как правило, по таким формам оплачивается труд персонала вспомогательных и обслуживающих подразделений организации, а также лиц, работающих на условиях совместительства.

Повременно-премиальная система оплаты труда – представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

При окладной системе оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной месячный оклад – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

На предприятиях любой формы собственности должны быть утвержденные руководством предприятия штатные расписания, где указываются должности работающих и соответствующие этим должностным месячные оклады. Месячный оклад каждой категории работающего может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

Повременная с нормированным заданием(или сдельно-повременная) – при этом работнику устанавливается объем работ, который должен быть выполнен за определенный период времени.

Оплата труда руководителей государственных предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название контрактной.

В настоящее время почти 80% рабочих экономически развитых стран находятся на повременной оплате труда с установленной нормой выработки**.** Применение этой системы направленно на эффективное решение следующих задач:

- выполнение производственных заданий по каждому рабочему месту и производственному подразделению в целом;
- совершенствование организации труда и снижение трудоёмкости выпускаемой продукции;
- рациональное использование материальных ресурсов и повышение качества выпускаемой продукции;

- развертывание коллективных форм организации труда;
- повышение профессионального мастерства рабочих и на этой основе широкое совмещение профессий;
- обеспечение планового прироста заработной платы в зависимости от роста производительности труда, повышение качества продукции и рационального использования материальных ресурсов;
- дифференциация заработной платы с учётом квалификации и категории рабочих в соответствии с их трудовым вкладом и условиями труда.

Недостатком повременной системы оплаты труда является то, что должностной оклад не в состоянии учесть различия в объёмах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации.

Сдельная система оплаты труда применяется, когда есть возможность учитывать количественные показатели результата труда и корректировать его путем установления норм выработки, нормы времени, нормированного производственного задания.

Организация сдельной оплаты труда предусматривает соблюдение следующих условий:

1) наличие научно-обоснованных норм затрат труда и правильную тарификацию работ в соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников;

2) выработка продукции должна быть решающим показателем работы сдельщика, а её уровень должен непосредственно зависеть от самого работника. Иначе говоря, отдельный работник или их группа могли бы реально обеспечивать соответствующий уровень производительности своего труда;

3) создание на рабочих местах всех необходимых условий для эффективной работы;

4) без надлежащего учёта результатов работы и фактически отработанного времени не может быть эффективной сдельной оплаты потому, что любые отклонения в правильности учета приведут к искусственному завышению объёма выполненной работы или уровню выполнения норм.

При сдельной системе оплаты труда работников оплата осуществляется по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенной продукции. Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услуг, которая определяется по формулам:

$$\boldsymbol{Р_{ед} = Т_{ст} / Н^{ч}_{выр} \text{ или } Р_{ед} = (Т_{ст} * Т_{см}) / Н^{см}_{выр}}$$

где $Т_{ст}$ – часовая тарифная ставка выполняемой работы;

$Т_{см}$ – продолжительность смены, ч;

$Н^{ч}_{выр}, Н^{см}_{выр}$ – норма выработки соответственно за час работы, смену, ед. продукции;

$Р_{ед}$ – расценка.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть индивидуальной и коллективной.

Если установлена норма времени, сдельная расценка определяется по формуле:

$$\mathbf{Р_{сд} = Т_{ст} * Н_{вр}},$$

где $Н_{вр}$– норма времени на изготовление продукции, работ, услуг.

В зависимости от способа подсчета заработка при сдельной оплате различают несколько форм оплаты труда.

Прямая сдельная система оплаты труда – когда труд работников оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (операций) по следующей формуле:

$$\mathbf{З_{сд} = Р_{ед} * В},$$

где $З_{сд}$ – сдельный заработок;

$Р_{ед}$ – расценка;

В – количество произведенной продукции.

	Она может применяться там, где увеличение выпуска продукции зависит в основном от рабочего, где труд исполнителя нормируется, где на первый план выдвигается необходимость расширения производства продукции и услуг. Эта система недостаточно стимулирует работника повышать качество продукции, экономно расходовать производственные ресурсы. Сдельно-премиальная – когда оплата труда включает премирование за перевыполнение норм выработки, достижение определенных качественных показателей: сдачу работ с первого предъявления, отсутствие брака, рекламации, экономии материалов. Она служит основой мотивации работников в улучшении как количественных, так и качественных результатов труда. При сдельно-премиальной оплате труда работающему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнении и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы: $\mathbf{З_{сд.пр}=З_{сд}+З_{пр}}$ или $\mathbf{З_{сд.\ пр.} = З_{сд} * (1+П_{пр}/100)}$, где $З_{сд.пр}$ – сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда; $З_{пр}$ – премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей; $П_{пр}$– процент премии за выполнение показателей премирования. В положении о премировании персонала устанавливают размеры премий и условий поощрения, при соблюдении которых премия выплачивается или снижается, если выявлены конкретные упущения в работе. Сдельно-прогрессивнаяоплата труда предусматривает начисление заработной платы следующим образом: - за объём работы в пределах трудовой нормы – по стабильной расценке; - за объём работы, превышающий нормы выработки – по повышенным расценкам. Применение сдельно-прогрессивной оплаты труда эффективно в тех случаях, когда требуется стимулировать быстрый рост объёма работы (продукции, оборота, услуг), например, на новом предприятии или на новом рынке. Однако при перевыполнении норм труда, здесь может быть утрачена обоснованная связь роста заработной платы с ростом производительности труда. Расчет заработка при сдельной системе оплаты труда осуществляется по документам о выработке. Сдельно-регрессивнаяхарактеризуется тем, что начиная с определенного уровня перевыполнения норм, происходит снижение сдельной расценки. Косвенно-сдельная оплата труда – системаоплаты труда, при которой труд вспомогательного персонала оплачивается по косвенным сдельным расценкам из расчета количества продукции, произведенной основными работниками, которых они обслуживают. Она применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих (наладчиков, комплектовщиков и др.). Размер их заработка определяется в процентах от заработка основных рабочих, труд которых они обслуживают. Косвенно-сдельную расценку ($P_к$) можно рассчитать по формуле: $$\mathbf{P_к = T_c/Q}$$ Где T_c – дневная тарифная ставка рабочего, оплачиваемого по данной системе; Q – нормируемый объем (суммарная норма выработки) обслуживаемых производственных рабочих. Эта система мотивирует заинтересованность работника в улучшении обслуживания производственных процессов, рациональном использовании ресурсов и т.д. Аккордная система – когда совокупный заработок определяют за выполнение тех или иных стадий работы или за полный комплекс выполняемых работ. Разновидностью аккордной формы является оплата труда работников, которые не состоят в штате предприятия и выполняют работы по заключенным договорам гражданско-правового характера. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

	Аккордные сдельные расценки определяются при индивидуальной форме оплате труда по формуле: $$P_{ак} = \sum P_i * q_i$$ При коллективной форме труда по формуле: $$P_{ак} = \sum P_i * q_i / Q$$ где $P_{ак}$ – аккордная сдельная расценка, руб. и коп; P_i – расценка i-го вида работ, руб. и коп; g_i– объем i-го вида работ в натуральных измерителях; Q – общий объем работ по конечному результату, в натуральных измерителях. Сумма аккордного заработка определяется по формуле: $$З_{ак} = \sum P_{ак} * Q$$ Аккордно-премиальная система – означает, что за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ рабочим выплачивается премия. Коллективная (бригадная) система – когда заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д. Коллективная (бригадная) сдельная оплата труда применяется на работах по сборке, ремонту, эксплуатации подвижного состава железных дорог и т.д. Бригадная сдельная оплата труда может применяться и в тех случаях, когда труд рабочих функционально разделен, т.е. каждый рабочий выполняет какую-либо работу самостоятельно, но в то же время он связан с каким-то конечным результатом производства. Нормы выработки при этом устанавливаются не для каждого рабочего, а для всей бригады рабочих. При этой системе бригадные сдельные расценки определяются по одной из следующих формул: $$P_б = \sum T_c * Н_{вр} \text{ или } P_б = \sum T_c / Н_{выр}$$ где $P_б$ – бригадная сдельная расценка, руб. и коп; T_c – тарифная ставка разряда выполняемой работы, руб. и коп; $Н_{вр}$– норма времени; $Н_{выр}$ – бригадная норма выработки.
2	***Решение*** 1. Определение оптовой цены предприятия: $Ц_{опт.предпр.} = 50 + 5 + 15 = 70$ р. 2. Определение оптовой цены промышленности: $Ц_{опт.пром.} = 70 + 5 + 13,5 = 88,5$ р. 3. Определение розничной цены: $Ц_р = 88,5 + 5 = 93,5$ р.
Ответ к билету №17	
1	**Аренда** Экономика, основанная на частной собственности, имеет больший потенциал по сравнению с любой другой. Этот потенциал выражается в разнообразии способов использования собственности. Аренда - это один из способов использования частной собственности. Арендные отношения известны с древности, в первую очередь в сельском хозяйстве. Но в современном мире аренда имеет совершенно иной экономический смысл, чем раньше. Если прежде она служила средством эксплуатации и закабаления арендаторов, вела экономику по экстенсивному пути развития, то ныне аренда наоборот повышает степень экономической свободы, дает шанс малому бизнесу на успех, интенсифицирует развитие экономики. Современная аренда представляет собой форму организации производства, основанной на передаче в срочное и возмездное пользование основных фондов и оборотных средств на началах добровольности и равноправия сторон в целях

выпуска продукции (работ, услуг) и получения дохода.

Преимущества аренды:

- договоренность основных отношений арендатора и арендодателя, их полное равноправие, а значит и устойчивый характер;
- фиксированная арендная плата, позволяющая развиваться арендатору, получать более высокий доход;
- полная самостоятельность арендатора в организации производства, оплате труда, трудовом распорядке;
- возможность улучшения и приращения основных средств, с последующим возмещением затрат, а также выкупа (особенно в лизинге).

Арендатор, используя арендованное имущество, экономит собственные средства и получает доход от этого, и собственно деятельности, осуществляемой на основе эксплуатации арендованного имущества.

Лизинг

Лизинг - это комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей оборудования в пользование после его приобретения у производителя.

Лизинг представляет собой вложения средств на возвратной основе, то есть предоставление средств на определенный период, арендодатель получает их обратно в установленное время, тем самым, являясь формой аренды. При этом за свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных.

Лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям, а поскольку заемщик и ссудодатель используют капитал не в денежной, а в производительной форме, то он схож и с инвестициями капитала.

Одним из вариантов решения проблем неблагоприятного состояния парка оборудования (устаревшее оборудование по предприятиях, отсутствие запасных частей к заводским станками пр.) может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

При переходе к рыночной экономике перед промышленными предприятиями возник ряд проблем, самая важная из них – каким образом утвердиться на рынке в условиях возрастающей конкуренции, сокращения рынка сбыта из-за невысоких цен продукции и неплатежеспособности, сложностей поиска поставщиков сырья, материалов и ограниченности финансовых ресурсов.

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты. Существуют различные виды кредитования: ипотечное, под залог ценных бумаг , под залог партий товара, недвижимости. Однако предприятию при необходимости обновления своих основных средств выгоднее брать оборудование в лизинг. При этом экономия средств предприятия по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет.1 Форма лизинга регулирует противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

Субъекты лизинга

В лизинговой сделке обычно участвуют несколько субъектов:

Лизингодатель (арендодатель)- физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств приобретает в ходе

реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

Лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

Продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения;

Помимо основных субъектов лизинга, перечисленных в Федеральном законе от 29.10.1998г. за №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» на рынке лизинговых услуг можно выделить и специальные субъекты, такие как:

Банк (или другое кредитное учреждение), предоставляющее средства на приобретение предмета договора.

Страховые компании, осуществляющие страхование всевозможных рисков, возникающих при лизинговой сделке (страхование имущества лизингодателя, кредитов, предоставляемых лизингодателю кредитным учреждением, от возможных рисков неплатежей и многое другое);

Российская Ассоциация Лизинговых Компаний (“Рослизинг”), некоммерческое объединение лизинговых компаний, банков и иных предприятий, занимающихся лизингом. Она (Ассоциация) осуществляет координацию деятельности организаций, входящих в нее, и объединение их средств для осуществления совместных взаимовыгодных проектов, а так же разработку, совместно с органами государственного управления, стратегических направлений и программы развития лизинга в России, подготовку проектов законодательных актов и принимает участие в работе международных ассоциативных общественных организаций.

Классификация видов лизинга

Характеристический признак классификации видов лизинга				
По составу участников	**По объему обслуживания**	**По сектору рынка**	**По степени и срокам окупаемости**	**По типу лизинговых платежей**
Прямой	Чистый	Внутренний	Финансовый	Денежный (платеж)
Косвенный	С полным набором услуг	Внешний (в т.ч. экспорт/импорт)	Оперативный (сервисный)	Компенсационный
Возвратный	С неполным набором услуг			Смешанный

На основании договора лизинга:

Лизингодатель обязуется: приобрести у определенного продавца в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю;- выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга.

Лизингополучатель обязуется: - принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном указанным договором лизинга;

- выплатить лизингодателю лизинговые платежи в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором лизинга;

- по окончании срока действия договора лизинга возвратить предмет лизинга, если иное не предусмотрено указанным договором лизинга, или приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли - продажи;

	- выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга. Споры, вытекающие из договора, рассматриваются в Арбитражном суде
2	***Решение*** 1. Определение численности ППП в базисном году (Чбппп) согласно формуле: В = ВП(ТП)/ Чппп, следовательно, Чбппп = ВП (ТП)/ В = 598,5/3,5 = 171 чел. 2. Определение выработки в отчетном году: 2.1. Определение численности ППП в отчетном году (Ч оппп): Чоппп = Чбппп – 30 – 8 – 15 = 171 – 53 = 118 чел.; 2.2. Определение выработки в отчетном году (Во): Во = ВП (ТП)/ Чппп = 650,5/118 = 5,51 тыс. р. 3. Определение роста производительности труда в отчетном году по сравнению с базисным: ΔВ% =Во – Вб/ Вб = 5,51 – 3,5/3,5 · 100 % = 57 %.
	Ответ к билету №18
1	**Сущность себестоимости и ее экономическое значение** Деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции, что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость. Экономическое значение показателя себестоимости весьма велико. Сравнение общего или среднего уровня себестоимости на предприятиях страны с этим же показателем других стран позволяет сделать выводы о том, насколько наша промышленность, экономика отстают от уровня развития предприятий Запада. Поэтому снижение себестоимости продукции является одним из важнейших направлений конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Уровень себестоимости в рыночной экономике также выступает и как показатель уровня конкурентной борьбы в национальной экономике. Если наблюдаются достаточно высокие темпы снижения доли себестоимости в цене выпускаемой продукции, значит, высок уровень конкуренции, предприятия действуют в жестких рыночных условиях. Если провести подобный анализ современной российской экономики, то можно сделать интересный вывод – в большинстве отраслей, секторов экономики себестоимость вообще не снижается или растет, и лишь в отдельных, малочисленных отраслях в динамике наблюдается устойчивое снижение себестоимости. Себестоимость находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Это влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство. Уровень себестоимости, его динамика могут служить основой для разработки и реализации управленческих решений в той или иной области деятельности организации в конкретный момент времени. Так, данные учета издержек производства и калькулирования себестоимости продукции являются важным

	средством выявления производственных резервов, постоянного контроля над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства. **Классификация затрат, образующих себестоимость продукции, и методы их расчета** **Себестоимость** продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Классификация затрат: 1) первичные элементы затрат; 2) статьи расходов; 3) способ отнесения затрат на себестоимость; 4) функциональная роль затрат в формировании себестоимости; 5) степень зависимости от изменения объема производства; 6) степень однородности затрат; 7) зависимость от времени возникновения и отнесения на себестоимость; 8) удельный вес себестоимости. **Классификация затрат по первичным элементам:** 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда; 3) отчисления на социальные нужды; 4) амортизация основных фондов. **Классификация затрат по статьям калькуляции:** 1) сырье и материалы; 2) возвратные отходы; 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги других предприятий и организаций; 4) топливо и энергия на технологические цели; 5) затраты на оплату труда производственных рабочих; 6) дополнительная заработная плата; 7) отчисления на социальные нужды; 8) расходы на подготовку и освоение производства; 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; 10) общепроизводственные расходы; 11) общехозяйственные расходы; 12) потери от брака; 13) прочие производственные расходы; 14) внепроизводственные расходы. **По способу отнесения затрат на себестоимость продукции:** 1) прямые расходы – связаны с изготовлением продукции и по установленным нормам относятся к себестоимости (сырье, материалы, топливо, энергия); 2) косвенные расходы – обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные). **По функциональной роли** в формировании себестоимости: 1) основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий – расходы на сырье, основные материалы, топливо и энергию, основная заработная плата; 2) к накладным расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием, – общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы. **По степени зависимости от изменения объема производства:** 1) пропорциональные (условно-переменные) – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от объема производства (зарплата основных рабочих, сырье, материалы);

2) непропорциональные (условно-постоянные) – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не меняется или меняется незначительно (амортизация зданий, отопление, освещение помещений, зарплата администрации).

По степени однородности затрат:

1) элементные – расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных фондов);

2) комплексные – состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

По удельному весу в себестоимости – материалоемкая, энергоемкая, фондоемкая и трудоемкая продукция.

Постоянные, переменные и общие издержки производства

Различные виды ресурсов по-разному переносят свою стоимость на готовую продукцию. В соответствии с этим различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянные издержки производства – затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (отчисления на амортизацию, аренда зданий и оборудования, страховые взносы, оплата высшего управленческого персонала и т. д.).

Переменные издержки – издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, а также от их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции. Это затраты на сырье, материалы, топливо и энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов. Величина переменных издержек зависит в конечном счете не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате проводимой рационализации производства и труда. Воздействие последних приводит к тому, что переменные издержки с ростом объемов производства увеличиваются по-разному. На практике выделяют три возможных случая увеличения переменных издержек: пропорционально увеличению объемов производства, регрессивно, опережающими темпами в сравнении с ростом объемов производства.

Выявить степень влияния экономии материальных и трудовых ресурсов на характер изменения переменных издержек возможно только на основе исчисления средних переменных издержек (переменные издержки на единицу продукции).

Если переменные издержки растут пропорционально увеличению объемов производства, то средние переменные издержки не изменяются (на 2 шт. продукции издержки – 20 руб., на 4—40, следовательно, на 1—10 руб.). Если наблюдается регрессивный характер роста переменных издержек – переменные издержки растут меньшими темпами по сравнению с ростом производства, значит, средние переменные издержки уменьшаются с ростом объема производства, что указывает на экономию ресурсов.

Переменные издержки увеличиваются по сравнению с ростом производства более высокими темпами. Это обусловливается не только отсутствием какой бы то ни было рационализации производства, но и перерасходом материальных и трудовых затрат. Важно знать не только величину переменных издержек, но и объем общих. Иногда их называют **валовыми** издержками, состоящими из постоянных и переменных издержек. Знание общих издержек позволяет судить о величине затрат, которые несет предприятие в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности (начиная с начальной стадии и до полного использования всего производственного потенциала), а также правильно формировать финансовую политику предприятия.

В силу того, что постоянные издержки неизменны на протяжении

производственного цикла, общие издержки в своем развитии следуют за изменениями переменных издержек.

На характер изменения средних общих издержек (общих издержек на единицу продукции) оказывают влияние не только средние переменные.

Определение предельных издержек производства

При формировании производственного плана предприятия важно установить характер увеличения объемов производства при добавлении дополнительных производственных переменных факторов к уже имеющимся фиксированным ресурсам (основные фонды) и как в этом случае будут складываться совокупные издержки производства и реализации.

Ответ на этот вопрос дает «закон убывающей отдачи», суть которого состоит в том, что, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, основным фондам) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Предельные издержки – прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Чем больше привлекается дополнительных ресурсов (работников), тем больше выпускается продукции. Вместе с тем каждый раз привлечение еще одного дополнительного работника дает неодинаковую прибавку к увеличению объема продукции. Эта прибавка представляет собой предельный продукт труда одного работника. Он рассчитывается путем простого вычитания рассматриваемого уровня производства из последующего увеличения объема производства. Такой характер изменения роста предельного продукта объясняется снижением роста средней производительности труда на одного работника, он вызывается тем, что при росте численности основные фонды остаются неизменными.

Но снижение величины прироста объемов производства на каждого привлекаемого работника еще не свидетельствует о том, что надо прекратить производство. Решение этого вопроса зависит от того, увеличивается ли прибыль при найме еще одного работника. Если цена продукции на рынке неизменна, то предприятие получит доход в результате того, что оно имеет для продажи больше продуктов. Но это при условии, что если величина **дополнительных издержек**, связанных с наймом дополнительного работника, будет меньше цены товара.

Допустим, что каждому дополнительно привлекаемому работнику устанавливается заработная плата в размере 1000 руб. Предельная производительность первого рабочего составляет 10 единиц. Следовательно, производимая продукция для предприятия в условиях найма первого рабочего обходится в 100 руб. (1000 / 10). При найме второго рабочего, предельная производительность которого будет, например, равна 15, издержки составят уже 67 руб. (1000 / 15). Эти предельные издержки будут падать до тех пор, пока будет расти предельная производительность. И уже при найме третьего, предельная производительность которого будет равна 12, издержки возрастут до 83 рублей.

Из приведенных данных следует, что себестоимость единицы продукции, произведенной с помощью привлечения дополнительной рабочей силы, снижается до определенного момента, а затем снова начинает расти. Падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется **предельной себестоимостью**.

Концепция предельных издержек показывает издержки, которые предприятию придется понести в случае увеличения производства на одну единицу.

Смета затрат и калькулирование себестоимости отдельных видов продукции

Группировка затрат по статьям расходов дает возможность видеть затраты по их месту и назначению, знать, во что обходится предприятию производство и реализация отдельных видов продукции. Планирование и учет себестоимости по

	статьям расходов необходимы для того, чтобы определить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости. Номенклатура основных калькуляционных статей: 1) сырье и материалы; 2) возвратные отходы (вычитаются); 3) покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги; 4) топливо на технологические цели; 5) энергия на технологические цели; 6) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих; 7) отчисления на социальные нужды; 8) расходы на подготовку и освоение производства; 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; 10) общецеховые расходы; 11) общезаводские расходы; 12) потери от брака (только в отчетных калькуляциях); 13) прочие производственные расходы; 14) внепроизводственные расходы. Вышеперечисленные пункты с 1 по 10 составляют общецеховые расходы, с 1 по 13 – производственную себестоимость продукции, с 1 по 14 – полную себестоимость. Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, в которых показывается величина затрат на производство и реализацию единицы продукции. Различают три вида калькуляций: плановую, нормативную и отчетную. В плановой калькуляции себестоимость определяется путем расчета затрат по отдельным статьям, а в нормативной по действующим на данном предприятии нормам. Отчетная калькуляция составляется на основе данных бухгалтерского учета и показывает фактическую себестоимость изделия, благодаря чему становятся возможными проверка выполнения плана по себестоимости изделий и выявление отклонений от плана на отдельных участках производства. Нормативный метод учета и калькулирования является наиболее прогрессивным, ибо позволяет вести повседневный контроль над ходом производственного процесса, над выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. В этом случае затраты на производство подразделяются на две части: затраты в пределах норм и отклонения от норм расхода. Все затраты в пределах норм учитываются без группировки, по отдельным заказам. Отклонения от установленных норм учитываются по их причинам, что дает возможность оперативно анализировать причины отклонений, предупреждать их в процессе работы. Фактическая себестоимость изделий при нормативном методе учета определяется путем суммирования затрат по нормам и затрат в результате отклонений и изменений текущих нормативов.
	Решение 1. Определение валовой прибыли ($П_в$): $П_в = В – С$, где В – выручка от продаж товаров (работ, услуг); С – себестоимость реализованной продукции (работ, услуг). Итак, Пв = 2 604 – 1 630 = 974 тыс. р. 2. Определение прибыли от продаж ($П_п$): $П_п = П_в – З_к – З_у$, где $З_к$ – коммерческие расходы, тыс. р.; $З_у$ – управленческие расходы, тыс. р. Итак, $П_п = 974 – 460 = 514$ тыс. р. 3. Определение прибыли до налогообложения ($П_б$): $П_б = П_п + Д_{вн} – З_{вн} + Д_{опер} – З_{опер}$, где $Д_{вн}$ – внереализационные доходы, тыс. р.; $З_{вн}$ – внереализационные расходы, тыс. р.; $Д_{опер}$ – операционные доходы, тыс. р.: $З_{опер}$ – операционные расходы, тыс. р. Итак, $П_б = 514 + 18 – 16 + 16 – 8 = 524$ тыс. р. 4. Определение чистой прибыли ($П_ч$): $П_ч = П_б$ – ТНП, где ТНП – текущий налог на прибыль.

Итак, $П_ч = 524 – 524 \cdot 20/ 100 = 419,2$ тыс. р.

Ответ к билету №19

Способы повышения эффективности использования основного капитала

Учет и оценка основных фондов позволяют судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия. Суждение же о том, как хозяйствование этими фондами (качественная сторона) влияет на изменение его экономики и структуры, можно получить только из рассмотрения групп показателей.

Первая группа - показатели, позволяющие судить о степени использования основных фондов.

1. Показатель фондоотдачи (Фо), т.е. сколько приходится продукции в денежном выражении на 1000 руб. основных производственных фондов. Он определяется по следующей формуле:

$$Фо = \frac{Or}{Фос},$$

где Or - стоимость товарной или нормативно-чистой продукции, произведенной за год, руб.;

Фос - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

2. Обратной величиной фондоотдачи является показатель фондоемкости продукции (Фе), которым характеризуется стоимость основных фондов, приходящихся на единицу продукции, руб.:

$$Фе = \frac{Фос}{Or}.$$

3. Коэффициент износа различных видов или групп основных фондов:

$$Ки = \frac{Зи}{Фп},$$

где Зи - стоимость износа тех же основных фондов, что и при расчете Ки;

Фп - первоначальная стоимость всех или отдельных видов, групп основных фондов.

Вторая группа - показатели, позволяющие судить и оценивать состав и структуру основных фондов.

1. Коэффициент обновления основных фондов:

$$Кобн = \frac{Фввед}{Фкг},$$

где Фввед - стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период;

Фкг - стоимость основных фондов на конец того же периода.

2. Коэффициент выбытия основных фондов:

$$Квыб = \frac{Фвыб}{Фнач},$$

где Фвыб - стоимость выбывающих основных фондов за определенный период;

Фнач - стоимость основных фондов на начало того же периода.

3. Коэффициент прироста основных фондов:

$$Крост = \frac{Фввед - Фвыб}{Фнач},$$

где Фввед - стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период;

Фвыб - стоимость выбывших основных фондов за определенный период.

Рост показателя фондоотдачи и снижение фондоемкости продукции свидетельствуют об улучшении использования основных фондов и наоборот.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо

	повышение степени их загрузки, особенно их активной части, обновление фондов (об этом можно судить по изменению вышеназванных коэффициентов), использование прогрессивного оборудования, современных технологий и квалифицированных работников.
2	***Решение*** 1. Определение материалоемкости и рентабельности продукции до изменения текущих затрат: 1.1. Определение материалоемкости согласно формуле (7.2): Ме = М/ *Q*п = 1250/5320 · 1,5 =1 250/7890 = 0,16 тыс. р.на единицу продукции. = 1.2. Определение рентабельности продукции согласно формуле (7.3): Определение прибыли от продаж (согласно рисунку со с. 88): Пп = Пв – Зк – Зу . Определим валовую прибыль: Пв = В – С = 5 320 · 1,5 – 6 630 = 7 980 – 6 630 = 1 350 тыс. р. Следовательно, прибыль от продаж составит 1 350 – 90 = 1 260 тыс. р., а рентабельность продукции, согласно формуле (7.3), будет равна 1260/6 630 + 90*100%= 1260/6 720 · 100 % = 18,75 %. 2. Определение материалоемкости и рентабельности продукции после изменения текущих затрат: 2.1. Определение материалоемкости: Ме' =М/ *Q*п = 1 250 – 120/5 320 · 1,5= 1 130/7 980 = 0,14 тыс. р. на единицу продукции. 2.2. Определение рентабельности продукции: П'в = В – С = 5 320 · 1,5 – 6 630 = 7 980 – 6 630 – 120 = 1 230; П'п = 1 230 – 90 = 1 140 тыс. р.; *R*'пр =Пп / З ·100 % = 1 230/6 630 – 120 + 90*100%= 1 260/6 600 · 100 % = 19,09 %. 3. Определение экономической эффективности от сокращения текущих затрат на материалы на 120 тыс. р.: 3.1. Определение экономической эффективности от изменения материалоемкости (Эм): Эм = Ме– Ме' /Ме ·100 % = 0,16 – 0,14/0,16 · 100 % = 12,5 % тыс. р. на единицу продукции. 3.2. Определение экономической эффективности от изменения рентабельности продукции (Э*R*): Э*R* = *R*'пр – *R*пр/ *R*пр · 100 % = 19,09 – 18,75/18,75 · 100 % = 1,8 %.
Ответ к билету №20	
	Классификация элементов основного капитала Классификация элементов основного капитала применяемая в России, является типовой и включает: - *здания основные*: отели, бары, рестораны, клубы и т.д.; - *здания вспомогательные*: гаражи, прачечные, котельные и т.д.; - *сооружения:* канатно-кресельные и канатно-бугельные дороги, отстойники туристских поездов, спортивные площадки и т.д.; - *передаточные устройства*: электросети, различные трубопроводы, трансмиссии и т.д.; - *рабочие и силовые машины и оборудование*: силовые трансформаторы, электродвигатели, генераторы, холодильно-компрессорное и стирально-сушильное оборудование и т. д.; - *измерительные и регулирующие приборы и устройства*: весовые аппараты, силоизмерительные датчики, счетчики учета потребления воды и т.д.; - *вычислительную технику и программные средства к ней*: компьютерная техника, информационные системы, системы обработки данных и т. д.; - *транспортные средства*: легковой автотранспорт, автобусы, легкий грузовой

	автотранспорт и т. д.; - *инструмент*; - *производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности*: мебель, предметы по охране труда, противопожарное оборудование и т. д.; - *прочие основные средства*. Структура капитала является важным показателем технической вооруженности труда и эффективности инвестиционной деятельности. Она зависит от ряда факторов: особенностей отрасли, технологии и объема производства услуг, форм организации производства, местоположения предприятия и др. В наибольшей степени структура капитала определяется спецификой отрасли. Например, отели предоставляют во временное пользование жилье, поэтому в структуре капитальных ресурсов гостиничного хозяйства велик удельный вес зданий — более 70%. На долю мебели приходится около 3—4%. Удельный вес других элементов капитала гостиниц (электрооборудования, транспортных средств, стирально-сушильного и холодильно-компрессорного оборудования, ковровых дорожек и пр.) незначителен, не более 1%. В мировой практике к капиталу в отелях относят, кроме перечисленных выше элементов, и другие, срок службы которых довольно продолжителен; фарфор, стекло, серебро, постельное и столовое белье, а также униформу персонала.
2	***Решение:*** М = 64 800 ед.
	Ответ к билету №21
	Организационные типы производства Постоянство видов выпускаемой продукции, а также постоянство структуры производственного процесса определяют типы производства: единичное, серийное и массовое. Единичное производство характеризуется наиболее резко выраженным непостоянством структуры рабочего процесса, так как при этом типе производства каждое последующее изделие создает новый технологический процесс, отличающийся от прежнего по составу операций, по их продолжительности и последовательности, в которой они выполняются. К данному типу производства можно отнести изготовление нестандартного оборудования. Отличительными особенностями единичного типа производства являются: - многономенклатурность выпускаемой продукции; - преобладание технологической специализации рабочих мест, участков, цехов; - отсутствие постоянного закрепления за рабочими местами определенных изделий; - использование универсального оборудования и размещение его по однотипным группам; - наличие высококвалифицированных рабочих-универсалов; - большой объем ручных операций; - большая длительность производственного цикла и др. Серийное производство характеризуется постоянством структуры рабочего процесса в период выпуска одной партии (серии) одинаковых изделий. Структура процесса изменяется по составу операций, их продолжительности и последовательности выполнения в связи с переходом на изготовление серии нового вида продукции. Например, консервное производство. В зависимости от продолжительности периода выпуска одной серии и размера партии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства. Для серийного типа производства характерна относительно большая номенклатура изделий, однако значительно меньшая, чем при единичном типе производства. Основные особенности организации серийного производства: - специализация рабочих мест по выполнению нескольких закрепленных операций;

	- использование универсального и специального оборудования; - незначительный объем ручных операций; - наличие рабочих средней квалификации; - незначительная длительность производственного цикла и др. Массовое производство характеризуется наиболее резко выраженным постоянством структуры рабочего процесса, повторением одних и тех же операций на каждом рабочем месте в связи с изготовлением одного и того же вида изделия. К данному типу производства можно отнести машиностроение. Для массового производства характерны: - ограниченная номенклатура изделий; - предметная специализация рабочих мест; - использование специального и специализированного оборудования; - возможность механизации и автоматизации производственных процессов; - наличие рабочих невысокой квалификации; - минимальная длительность производственного цикла. Важной количественной характеристикой типа производства является уровень специализации рабочих мест, исчисляемый с помощью коэффициента закрепления операций, который определяется как среднее количество операций, приходящихся на одно рабочее место за месяц: ***Кз = n * m / Км,*** где n - количество предметов, обрабатываемых данной группой рабочих мест; m - количество операций, приходящихся на i-тый предмет; Км - количество рабочих мест. Нормативный Кз для массового производства составляет от 1 до 3, для крупносерийного - 4-10, мелкосерийного - более 20, единичного - более 40.
	Решение 1. Определение косвенно-сдельной расценки на изделие согласно формуле (3.10): Рк.с. =100/ 16 · 9 = 0,69 р. 2. Определение косвенно-сдельной оплаты труда согласно формуле (3.9): Зк.сд.= Р к. с $\Sigma^{m}_{i=1} Q_{ф}^{осн}$ = 0,69 р. · 24 000 шт. = 16 667 р.
	Ответ к билету №22
	Место и роль торговли в рыночной экономике Современное торговое предпринимательство в России охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к купле- продаже, обмену товара на деньги, денег на товары или товаров на товары. Хотя его основу составляют товарно-денежные операции купли-продажи или обмена, сегодня в торговом предпринимательстве оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве. Очаги официального торгового предпринимательства - это магазины, биржи, рынки, выставки- продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы. Но преимущественно торговля в России осуществляется в сфере малого бизнеса. Наиболее успешно торговая деятельность осуществляется непосредственно производителем. В свою очередь, это в значительной степени способствует продвижению российского товара, как на внутренний, так и на внешний рынок. Под внутренней торговлей как самостоятельной отраслевой системой понимается совокупность субъектов торговой деятельности, занимающихся на территории РФ куплей- продажей потребительских товаров и оказанием иных торговых услуг, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно- экономического и нормативно- правового характера с целью достижения рыночного согласования товарного предложения и покупательского спроса. В процессе товародвижения от изготовителя к потребителю розничная торговля является конечным звеном. При розничной торговле материальные

ресурсы становятся собственностью потребителя. Розничная торговля включает в себя продажу товаров населению для личного потребления, организациям, предприятиям, учреждениям для коллективного пользования или хозяйственных нужд. Товары продаются в основном через предприятия розничной торговли и общественного питания.

Розничная торговля выполняет ряд функций:

1. Исследует конъюнктуру, сложившуюся на товарном рынке.

2. Определяет спрос и предложение на конкретные виды товара.

3. Осуществляет поиск товаров, необходимых для розничной торговли.

4. Проводит отбор товаров, их сортировку при составлении требуемого ассортимента.

4. Осуществляет оплату товаров, принятых от поставщика.

5. Проводит операции по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены.

6. Оказывает поставщикам, потребителям транспортно- экспедиционные, консультационные, рекламные, информационные и другие услуги.

Розничная торговля-основа экономики и предпринимательской деятельности страны. На российском рынке представлены разнообразные розничные предприятия. Они классифицируются по следующим признакам:

- по реализуемому ассортименту(универсальные, специализированные, с комбинированным ассортиментом, со смешанным ассортиментом);

- по форме торгового обслуживания(индивидуальное обслуживание или продажа через прилавок, с открытой выкладкой, по образцам или каталогам, по предварительным заказам, самообслуживание, прямая продажа);

- по уровню цен (дискаунты, дисконтные магазины, магазины «Cash & Carry», комиссионные, «Секонд-хенды», магазины-бутики);

- по типу предприятия (универмаги, гипермаркеты, универсамы (супермаркеты), магазины продуктов (минимаркеты), гастрономы и т.д.);

- по форме и виду интеграции (торговые объединения, торговый комплекс, отраслевая интеграция, межотраслевая интеграция);

- по концентрации и местоположению (изолированное размещение предприятия относительно других торговых точек, групповое размещение торговых точек одной специализации, в центре города, в жилых районах).

Поскольку разным потребителям нравятся разные формы обслуживания, возможно одновременное существование и преуспевания предприятий с разными уровнями услуг для потребителей.

Сегодня услугами розничных магазинов самообслуживания пользуются представители всех слоев общества, особенно при приобретении товаров повседневного спроса и некоторых товаров предварительного выбора. Самообслуживание является основой любой торговли со скидкой. Ради экономии многие потребители готовы самостоятельно заниматься поиском, сравнением и выбором товаров.

Розничные торговые предприятия со свободным отбором товаров имеют продавцов, к которым при желании можно обратиться за содействием. Клиент завершает сделку, подходя к продавцу и расплачиваясь с ним за покупку. Накладные расходы у таких магазинов несколько выше, чем у магазинов самообслуживания, в связи с необходимостью содержания дополнительного персонала.

Розничные торговые предприятия с ограниченным обслуживанием обеспечивают покупателю более высокий уровень помощи со стороны торгового персонала, поскольку в таких магазинах продают больше товаров предварительного выбора, и покупателям требуется больше информации. Кроме того, в этих магазинах потребителям предлагают услуги в виде продажи в кредит и приема назад купленных товаров, обычно отсутствующих в магазинах с более

ограниченным уровнем обслуживания. Так что эксплуатационные расходы у этих магазинов выше.

Розничные торговые предприятия с полным обслуживанием, такие, как фешенебельные универмаги, имеют продавцов, готовых лично помочь покупателю на всех этапах поиска, сравнения и выбора товара. Потребители, желающие, чтобы их « обслуживали», предпочитают именно такие магазины. Большие затраты на содержание обслуживающего персонала, более высокий процент в их номенклатуре товаров особого спроса и товаров замедленного сбыта, более либеральный подход к практике возврата купленных товаров, использование различных схем кредитования, бесплатная доставка покупок, предоставление покупателям дополнительных удобств в виде комнат отдыха и ресторанов - все это оборачивается для подобных магазинов высокими накладными расходами.

Предлагаемый товарный ассортимент.

Одним из параметров классификации розничных торговых заведений является предлагаемый ими товарный ассортимент. Существуют бакалейные, гастрономические, винные, мебельные и другие магазины. В более широком смысле можно говорить о широте и насыщенности ассортимента, выделяя по этим признакам основные типы магазинов. Наиболее важными являются специализированные магазины, универмаги, универсамы, магазины товаров повседневного спроса и универсамы широкого профиля.

Специализированные магазины.

Такой магазин предполагает узкий ассортимент товаров значительной насыщенности. Примерами могут служить магазины одежды, спорттоваров, мебели, цветочные, книжные.

Универмаги.

Универмаг предполагает несколько ассортиментных групп товаров – обычно одежду, предметы домашнего обихода, хозяйственные товары. Каждой ассортиментной группой занимается специальный отдел универмага во главе со своими закупщиками или торговцами.

Универсамы.

Универсам – это сравнительно крупное предприятие самообслуживания с низким уровнем издержек, невысокой степенью удельной доходности и большим объемом продаж, рассчитанное на полное удовлетворение нужд потребителя в продуктах питания, стирально – моющих средствах, товарах по уходу за домом. Универсам может находиться в частном владении, хотя большинство из них входит в состав сетей. Такие магазины имеют торговые площади порядка 1700 кв. м.

Разновидности универсамов:

а) комбинированный универсам – универсам с расширенным за счет включение в него лекарств свободной продажи и лекарств, отпускаемых по рецептам, ассортиментом. Имеет общую торговую площадь порядка 5100 кв. м.

б) универсам широкого профиля – имеет площадь около 2800 кв. м. и стремится полностью удовлетворить нужды потребителя. Нередко включает в себя услуги, например, прачечную, химчистку, ремонт обуви, оплату счетов, дешевый буфет.

в) торговый комплекс – включает в себя универсам, магазин сниженных цен и розничный склад- магазин. Его ассортимент выходит за пределы обычно покупаемых товаров и включает в себя мебель, бытовую электротехнику, одежду и мн. др. Площадь, как правило, от 7500 до 19500 кв.м.

Цены

Большинство магазинов предлагает товары по средним ценам и обычный уровень услуг для потребителей. Ряд магазинов – товары и услуги повышенного качества и по более высоким ценам. А магазины сниженных цен продают товары по ценам, ниже обычных, поскольку организуют свою деятельность с

	минимальными издержками и предлагают меньше услуг и менее высокого качества. Магазины сниженных цен. Такие магазины торгуют стандартными товарами по более низким ценам за счет снижения нормы прибыли и увеличения объемов продаж. Им присущи, пять особенностей: 1. Они постоянно торгуют по ценам ниже тех, что преобладают в заведениях с высоким наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов; 2. Они делают акцент на марочных товарах общенационального распространения, так что низкие цены вовсе не предполагают низкого качества изделий: 3.Функционируют по методу самообслуживания при минимуме удобств; 4.Обычно располагаются в районах с низким уровнем арендной платы и привлекают покупателей из сравнительно отдаленных мест; 5.В них установлено простое и функциональное торговое оборудование. Склады – магазины Это лишенные всяких излишеств предприятия сниженных цен с ограниченным объемом услуг, цель которых – продажа больших объемов товаров по низким ценам. В широком смысле сюда относятся и торговые комплексы, и продовольственные магазины сниженных цен, выставляющие товары прямо в контейнерах. Судить о доходности этих магазинов трудно, поскольку у них очень высокие издержки на поддержание товарно – материальных запасов и большие расходы на стимулирование сбыта для привлечения достаточного числа клиентов, а нередко и чрезмерно большое количество конкурентов, действующих на тех же самых рынках. Магазины – демонстрационные залы, торгующие по каталогам. Такие магазины используют принципы торговли по каталогам плюс принципы торговли по сниженным ценам для сбыта широкого ассортимента ходовых марочных товаров, продающихся обычно с высокой наценкой. Магазин – демзалы выпускают полноцветовые каталоги, дополняя их сезонными изданиями меньшего объема. Эти каталоги можно получить в демонстрационном зале, кроме того, они рассылаются по почте прошлым покупателям. В каталоге указаны цены товаров по прейскуранту и их цены со скидкой. Клиент может заказать товар по телефону, оплатив доставку, либо подъехать в демзал и лично осмотреть изделие и купить его из наличия. Магазины этого типа зарабатывают деньги за счет предложения марочных изделий общенационального распространения в товарных категориях, не связанных с модой, за счет найма торговых помещений с низкой арендной платой, за счет сокращения на треть численности торгового персонала, за счет сведения к минимуму возможностей мелкого хищения товаров, а также за счет в основном за наличный расчет. Существует несколько видов торговых сетей. 1. Национальные (федеральные или общероссийские) операторы: а) иностранные, т.е., открытые в России напрямую своими материнскими компаниями. Торговая сеть планирует общероссийскую экспансию; б) иностранные торговые сети, открытые на правах франчайзинга. Такая сеть планирует общероссийскую экспансию. в) российские компании, планирующие экспансию во все регионы. 2. Локальные компании. а) компании, работающие в рамках одного города или одного региона и не планирующие экспансию во все регионы; б) компании, работающие в рамках одного или нескольких регионов, но не планирующие выход в столицы и во все регионы. Рост торговых сетей обеспечили все типы торговых сетей. Прежде всего, это

развитие национальных операторов. Крупнейший оператор по России – торговая сеть «Магнит» - по итогам 2007г. имела магазины в более чем 30 регионах.

Также рост рынка обеспечили локальные и региональные компании. Практически во всех крупных городах России есть локальные операторы, но большинство из них не имеют у себя более 20 магазинов и не отвечают современным форматам торговли. Тем не менее, они вносят существенный вклад в развитие торговли.

Крупнейшие торговые сети по обороту за 2007г. Пятерочка Магнит Перекресток ашан Седьмой континент Лента

Хотя подавляющее большинство товаров до сих пор продают в магазинах, по темпам роста внемагазинная розничная торговля намного обгоняет магазинную. Существует четыре основных формы внемагазинной торговли:

1.Заказ товаров по почте (как обычной, так и электронной), по телефону и Интернету. Под этим видом торговли понимают любую деятельность по сбыту с использованием почтовых каналов, телефонных линий и всемирной сети Интернет для сбора заказов и содействия в доставке проданных товаров. Такого рода торговля имеет несколько форм:

а) торговля с заказом по каталогу. Продавцы обычно рассылают каталоги избранному контингенту клиентов или предоставляют возможность получить их в своих торговых помещениях бесплатно либо по номинальной цене. Такой подход практикуют предприятия посылторга со смешанным ассортиментом, предлагающие исчерпывающий выбор товаров;

б) прямой маркетинг. Деятель прямого маркетинга иногда дает объявление в прессе или по радио и телевидению с описанием какого- либо товара, который потребители могут заказать по почте или по телефону. Для размещения подобных объявлений он выбирает те средства рекламы, которые обеспечат поступления наибольшего числа заказов в рамках выделенных рекламных ассигнований;

в) «Директ мейл». Деятели прямого маркетинга нередко рассылают почтовые отправления- письма, листовки, проспекты- потенциальным клиентам. К такой форме все чаще прибегают при организации продажи новинок, одежды. Например, на электронную почту или в обычный почтовый ящик постоянно приходят рекламные письма с предложением приобрести что- либо с высокой скидкой;

г) продажи по телефону или через Интернет. Сделать заказ очень легко – достаточно набрать телефонный номер, сообщить вид желаемого товара и свой адрес. При заказе через Интернет вы загружаете электронный адрес магазина, где к вашим услугам электронная витрина- каталог товаров, которые вы можете приобрести, с полной информацией о них и ценах. Чтобы заказать товар, достаточно заполнить электронный формуляр, указав свой адрес и телефон.

Торговые автоматы располагаются на заводах, в учреждениях, в крупных магазинах, на бензозаправках, а также на вокзалах. Принадлежат они, как правило, особым фирмам, которые арендуют площади в наиболее благоприятных местах и занимаются обслуживанием автоматов. Через торговые автоматы продаются товары повседневного спроса импульсной покупки (сигареты, безалкогольные напитки, газеты, бутерброды) и другие товары.

Эти автоматы обеспечивают потребителю удобство круглосуточной продажи и самообслуживания, а также сокращают возможность приобретения поврежденных товаров. Вместе с тем торговые автоматы сравнительно дорогой канал распределения, и цены продаваемых через них товаров нередко на 15-20% выше обычных. Высоки и издержки продавца, поскольку автоматы разбросаны на большой территории и требуют частого пополнения товарами, нередко выходят из строя, а в некоторых районах страдают от мелких краж.

3.Служба заказов со скидкой. Такая служба оказывает содействие

обособленным группам клиентов_ обычно рабочим и служащим крупных организаций, таким как школы, больницы, союзы и государственные учреждения, которые проводят закупки по ценам со скидкой. Потребитель, желающий приобрести товар, получает от службы специальный бланк, с которым идет к определенному розничному торговцу и покупает товар со скидкой. После чего розничный торговец обычно выплачивает службе заказов небольшую комиссию.

4. Торговля вразнос. Этот вид торговли удовлетворяет нужды людей с точки зрения удобства и проявления внимания к их личности, присущих покупке на дому. Цены продаваемых подобным образом товаров нельзя назвать низкими, поскольку торговля вразнос- предприятия дорогое само по себе. Комиссия коммивояжера составляет от20 до 50% от суммы продаж, не считая издержек по найму, организации работы и мотивированию торгового персонала. Будущее этой формы розничной торговли довольно неопределенно.

Оптовая торговля является важным рычагом маневрирования материальными ресурсами, способствует сокращению излишних запасов продукции на всех уровнях и устранению товарного дефицита, принимает участие в формировании региональных и отраслевых товарных рынков. Через оптовую торговлю усиливается воздействие потребителей на производителей, в свою очередь производитель сам подбирает потребителей.

Оптовая торговля охватывает всю совокупность товарных ресурсов, являющихся как средствами производства, так и предметами потребления. При оптовой торговле товар закупается крупными партиями. Она не связана с реализацией продукции конкретным конечным потребителям, т. е. она позволяет изготовителям с помощью посредников сбывать товар с минимальными непосредственными контрактами с потребителями. На товарном рынке оптовая торговля представляет собой активную часть сферы обращения.

Оптовая торговля- это форма отношений между предприятиями, организациями, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно. Она влияет на систему экономических связей между регионами, отраслями, определяет пути перемещения товаров по стране, благодаря чему совершается территориальное разделение труда, достигается пропорциональность в развитии регионов.

Принципы осуществления оптовой торговли:

1.Создание ресурсной основы для ее функционирования, т.е. достижение сбалансированности товарной массы и денежных средств, выражающих платежеспособный спрос покупателей.

2. Создание необходимых элементов инфраструктуры рынка, позволяющих свободно выбирать партнеров и формировать коммерческие связи для успешной реализации торговой сделки.

3. Формирование системы финансово-ценовых регуляторов на всех этапах оптовой торговли, включающей элементы материального стимулирования ответственности.

На современном этапе в российской экономике оптовая торговля имеет важное значение. Именно оптовая торговля является активным проводником товаров отечественного производства и достаточно большой массы товаров зарубежной продукции на внутренний рынок; она заставляет наших производителей поднимать качество отечественных товаров для завоевания прочного места как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Общая структура оптовой торговли, функционирующей
в настоящее время в России

Оптовая торговля сырьем

Оптовая торговля готовой и полуфабрикатами продукцией

Продовольственные средства

Потребительские товары без переработки производства товары

Оптовая торговля

Оптовая торговля средствами производства и потребительскими товарами

Торговые связи с производством

Торговые связи с потребителем

Основные формы оптовой торговли.

В настоящее время оптовая торговля имеет основные формы:

- транзитная, когда оптовая база продает товары без завоза на свои склады, сразу конечному пользователю;

- складская, когда реализация товаров осуществляется непосредственно со своих складов.

Результатом этих форм продажи является оптовый транзитный оборот и складской товарооборот, на который приходится больший удельный вес.

Транзитный товарооборот подразделяется на:

- товарооборот с участием в расчетах. Торговая фирма оплачивает поставщику стоимость отгруженного товара, которую затем получает от своих покупателей;

- товарооборот без участия в расчетах. Поставщик предъявляет к оплате счет непосредственно покупателю.

При организации транзитного оборота оптовая база выполняет посредническую роль между поставщиками и получателями за отдельную плату. При этом она заключает с поставщиком и получателем продукции договоры, контролирует их выполнение. Трудоемкость транзитного оборота значительно ниже складского, поэтому при относительно высоких размерах наценок он выгоден для оптовых баз. Обоснованием для транзитной отгрузки товаров является наряд, который выписывается оптовым предприятиям и адресуется конкретному поставщику- изготовителю, а копия высылается в адрес покупателя- клиента базы.

При складской форме торговли используются следующие методы оптовой продажи товаров со склада:

1.Личная отборка товаров покупателями, практикуется по изделиям сложного ассортимента (автомобили, меха, новейшие модели швейных изделий, мебель и т.д.), когда нужен выбор с учетом цвета, модели, рисунка.

2. Продажа товаров через передвижные комнаты товарных образцов, которые оборудуются в кузовах машин, оснащаются выдвижными ящиками, витринами с образцами, рекламными альбомами, каталогами, бизнес- картами, на базе которых товаровед оформляет заявки на доставку товаров покупателям.

3. Продажа товаров через автосклады, которые загружаются товарами на базе и, выезжая по графику, отпускают товары магазинам.

4. Посылочная торговля, обеспечивает население в форме индивидуальной или розничной торговли через магазины мелкооптовой посылочной торговли.

5. Подборка товаров в соответствии с заявками, заказами, оформленными письменно, по телефону, телеграфу, телефаксу со стороны потребителей.

6. Привлечение при формировании портфеля заказов многочисленных торговых агентов или коммивояжеров.

В последнее время получают распространение мелкооптовые магазины-склады типа «Cash & Carry». Этот тип магазинов ориентирован на обеспечение мелких потребителей: владельцев ларьков, павильонов, торговых лотков и др. Такого типа магазины-склады действуют по принципу самообслуживания. Они отличаются высокой товарооборачиваемостью с минимальными эксплуатационными расходами, так как не имеют традиционных комплектовочных и экспедиционных помещений и дорогостоящего подъемно- транспортного и погрузочно-разгрузочного оборудования, присущих крупным складам. Сокращается также объем учетно-расчетных операций в связи отсутствием безналичного отпуска и в кредит. Невысокий уровень расходов позволяет устанавливать более низкие цены. Закупки для магазинов- складов ведутся

	напрямую с промышленных предприятий. Важной формой оптовой торговли является биржевая торговля. На бирже товары продаются без осмотра, торговые сделки не заключаются. Товарные биржи осуществляют куплю и продажу не товаров как таковых, а контрактов на их поставку. При этом ведется свободная купля и продажа контрактов. Сделки заключаются только профессиональными посредниками- брокерами. Базисные рыночные цены устанавливаются биржевой котировкой и формируются под влиянием реальных соотношений спроса и предложения. Покупатель дает брокеру поручение на совершение биржевой сделки, в котором определяются конкретный товар, срок его поставки, цена. Эффективность оптовой торговли характеризуется количеством и качеством услуг, оказываемых оптовым предприятием своим клиентам. По функциональному назначению выделяют следующие основные комплексы услуг: - технические - по хранению, фасовке, упаковке, маркировке, транспортно-экспедиционные услуги и др.; - коммерческие - помощь в рекламировании товаров, информационные, комиссионные, посреднические по поиску поставщиков товаров и оптовых покупателей и т.п.; - организационно-консультативные – консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи, изучение спроса и т.д. Услуги, предоставляемые оптовым предприятием своим клиентам, как правило, должны быть платными. Конкретные размеры оплаты услуг следует устанавливать в заключаемых между оптовым предприятием и клиентами договорах.
2	***Решение*** Согласно формуле (1.7) Фо =*Q* / Сср.г. ,следовательно, решение задачи будет производиться в два действия: 1. Определение объема произведенной продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении: $Q = Q^{А} + Q^{Б} = 2\ 300 \cdot 2 + 500 \cdot 4{,}2 = 6\ 700$ тыс. р. 2. Определение показателя фондоотдачи предприятия: Фо = 6 700/ 1 600= 4,19
	Ответ к билету №23
1	***Понятие, сущность, состав, структура, функции, виды оборотного капитала*** Материальной основой производства являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта. Этим и обусловлено деление производственных фондов на основные и оборотные. Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда и орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла. Фонды обращения хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Характер и сфера их функционирования создают предпосылки для выделенияих в самостоятельное понятие "фонды обращения". Оборотные производственные фонды и фонды обращения, находясь в

постоянном движении, обеспечивают бесперебойный кругооборот средств. При этом происходит постоянная и закономерная смена форм авансированной стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем в производственную, снова в товарную и денежную.

Таким образом, возникает объективная необходимость авансирования средств для обеспечения непрерывного движения тех и других в целях создания необходимых производственных запасов, задела незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Это дает возможность объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие - оборотные средства.

Оборотные средства - это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции (рис. 1).

Рис. 1. Структура оборотных средств

Функция оборотных средств состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств - оборот денег, платежей.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья, условий его поставки, принятого порядка расчетов и т.п.

В различных отраслях удельный вес оборотных фондов в составе производственных фондов предприятия неодинаков. Так, на предприятиях тяжелой промышленности он ниже, чем на предприятиях легкой промышленности.

Организация оборотных средств на предприятии включает определение

	потребности в оборотных средствах, их состава, структуры, источников формирования и их регулирование, управление использованием оборотных средств. В зависимости от места в процессе кругооборота оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения, от источников формирования - на собственные и заемные. При определении уставного фонда предприятие самостоятельно устанавливает плановый размер оборотных средств, необходимый для его производственной деятельности, в виде норматива. За счет собственных источников оборотные средства формируются в размере постоянных неснижающихся запасов и затрат, за счет заемных - при повышенной потребности в оборотных средствах. Потребность в последних колеблется в течение года вследствие сезонности производства, неравномерности поставок, несвоевременности поступления денег за отгруженную продукцию.
	Решение 1. Определение нормы выработки в месяц: 1.1. Определение нормы выработки в час: 60/15= 4 шт.; 1.2. Определение нормы выработки в месяц: 4 · 175 = 700 шт. 2. Определение заработной платы рабочего за месяц согласно формуле (3.8): Зсд.прем. = Зсд + Зсд · (*К*в + *К*п · *k*)/ 100 %, следовательно, величина заработной платы будет находиться в три действия: 2.1. Определение прямой сдельной заработной платы рабочего в месяц согласно формулам (3.7), (3.6): *Pi* = 80/4= 20 р. Зсд = 20 · 700 = 14 000 р.; 2.2. Определение процента перевыполнения нормы выработки рабочего: 850 – 700/700 · 100 % = 21 %; 2.3. Определение сдельной премиальной заработной платы рабочего за месяц по формуле (3.8): Зсд.прем. = 14 000 + 14 000 · (8 + 3 · 21)/100= 14 000 + 1 120 + 8 820 = 23 940 р.
Ответ к билету №24:	
1	Экономика организации - наука, изучающая пути наилучшего использования экономических ресурсов (природные ресурсы, трудовые ресурсы и капитал) организациями, имеющими лишь ограниченные запасы этих ресурсов, и достижения наибольшего удовлетворения спроса общества на товары и услуги. В процессе изучения дисциплины студенты должны овладеть теоретическими основами и практическими навыками по формированию и эффективному использованию основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов, определению производственной мощности и формированию производственной программы, организации оптимального процесса производства, планированию расходов и себестоимости продукции, распределению прибыли, повышению конкурентоспособности предприятия. Межпредметные связи: экономическая теория, бухгалтерский учёт, статистика, экономический анализ, маркетинг, финансы предприятий, ценообразование и др. Цель дисциплины «Экономика организаций» – дать системное, целостное представление о базовых принципах, закономерностях, механизме функционирования предприятия, обеспечить соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения и будущей деятельности экономиста в области бухгалтерского учета, анализа и аудита. Задачи дисциплины – изучение практики формирования использования экономического потенциала хозяйствующих субъектов экономики различных форм собственности, рациональной организации производственного процесса,

	производственной мощности, формирования расходов и себестоимости продукции, путей повышения эффективности производства и взаимодействия с финансово-кредитной и страховой системой.
2	***Решение*** Согласно формуле (5.1) $Ц_{опт.предпр.} = С^{п}_{,ед.} \cdot (1 + Rc)$, следовательно, решение задачи будет производиться в два действия: 1. Определение рентабельности продукции, рассчитанной по себестоимости согласно формуле (5.2): $Rc = 2\ 500 \cdot 0,15 / 0,35 \cdot 6\ 000 = 375/2\ 100 = 0,17.$ 2. Определение оптовой цены предприятия: $Цопт.предпр. = С^{п}_{,ед.} \cdot (1 + Rc) = 0,35 \cdot (1 + 0,17) = 0,41$ тыс. р.