

ГБПОУ КО «КТЭП»

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

**учебной дисциплины ОП.06
Основы экономики**

Специальность 09.03.03
Программирование в компьютерных системах.

г. Калуга, 2017

Составитель: преподаватель Толмачева М.Е.

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине *Основы экономики* составлен в соответствии с требованиями к минимуму результатов освоения учебной дисциплины и является частью основной профессиональной образовательной программы ГБПОУ КО «КТЭП» 09.03.03

Программирование в компьютерных системах

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине *Основы экономики* адресован студентам очной формы обучения.

Учебно-методический комплекс включает теоретический блок, перечень практических занятий, задания по самостоятельному изучению тем дисциплины, вопросы для самоконтроля, перечень точек рубежного контроля, а также вопросы и задания по промежуточной аттестации.

СОДЕРЖАНИЕ

Наименование разделов	стр.
Введение.....	4
Образовательный маршрут.....	5
Содержание дисциплины	
Раздел 1. Основы экономики	6
Тема 1.1 Сущность экономики.....	6
Тема 1.2 Производство и экономика.....	16
Тема 1.3 Микроэкономика.....	25
Тема 1.4 Макроэкономика.....	34
Раздел 2. Экономика организации	39
Тема 2.1 Отрасль в условиях рынка.....	39
Тема 2.2 Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономике.....	42
Тема 2.3 Экономические ресурсы предприятия.....	49
Тема 2.4 Маркетинговая деятельность предприятия.....	62
Тема 2.5 Основные показатели деятельности предприятия (организации).....	63
Тема 2.6 Планирование деятельности предприятия.....	76
Практические занятия.....	82
Задания для самостоятельного выполнения.....	82
Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.....	88
Глоссарий.....	90
Информационное обеспечение дисциплины.....	101

Введение

УВАЖАЕМЫЙ СТУДЕНТ!

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине *Основы экономики* является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **09.03.03 Программирование в компьютерных системах** и создан Вам в помощь для работы на занятиях, при выполнении домашнего задания и подготовки к текущему и итоговому контролю по дисциплине.

УМК по учебной дисциплине *Основы экономики* включает теоретический блок, перечень практических занятий, задания для самостоятельного изучения тем дисциплины, вопросы для самоконтроля, перечень точек рубежного контроля, а также вопросы и задания по промежуточной аттестации (экзамена).

Приступая к изучению УМК, Вы должны внимательно изучить список рекомендованной основной и вспомогательной литературы. Из всего массива рекомендованной литературы следует опираться на литературу, указанную как основную.

По каждой теме в УМК перечислены основные понятия и термины, вопросы, необходимые для изучения (план изучения темы), а также краткая информация по каждому вопросу из подлежащих изучению. Наличие тезисной информации по теме позволит Вам вспомнить ключевые моменты, рассмотренные преподавателем на занятии.

Основные понятия, используемые при изучении содержания УМК, приведены в глоссарии.

После изучения теоретического блока приведен перечень практических работ, выполнение которых обязательно. Наличие положительной оценки по практическим работам необходимо для получения допуска к экзамену, поэтому в случае отсутствия на уроке по уважительной или неуважительной причине Вам потребуется найти время и выполнить пропущенную работу.

В процессе изучения УМК предусмотрена самостоятельная внеаудиторная работа, включающая рефераты и презентации.

Содержание рубежного контроля (точек рубежного контроля) разработано на основе вопросов самоконтроля, приведенных по каждой теме.

По итогам изучения учебной дисциплины проводится экзамен.

В результате освоения учебной дисциплины Вы должны уметь:

- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;

В результате освоения учебной дисциплины Вы должны знать:

- общие положения экономической теории;

- современное состояние и перспективы развития отрасли и организации, материально-технические, трудовые и финансовые ресурсы отрасли и организации, показатели их эффективного использования;
- организации производственного и технологического процесса;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги);
- формы оплаты труда в современных условиях;
- методику разработки бизнес-плана.

Внимание! Если в ходе изучения учебной дисциплины у Вас возникают трудности, то Вы всегда можете прийти к преподавателю на дополнительные занятия, которые проводятся согласно графику. Время проведения дополнительных занятий Вы сможете узнать у преподавателя, а также познакомившись с графиком их проведения.

В случае, если Вы пропустили занятия, Вы также всегда можете прийти на консультацию к преподавателю в часы дополнительных занятий.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАРШРУТ

Таблица 1

Формы отчетности, обязательные для сдачи	Количество
Практические занятия	10
Точки рубежного контроля	11
Итоговая аттестация	экзамен

Желаем Вам удачи!

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основы экономики

Тема 1.1 Сущность экономики

Основные понятия и термины по теме: экономика, экономическая система, экономической политика; собственность.

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Введение в экономику. Назначение и структура экономики. Структура общественного производства. Проблема выбора в экономике.
2. Экономическая система и ее типы. Задачи экономической политики.
3. Собственность и формы предпринимательства.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Экономика от греч. *oikonomike*, букв. искусство ведения домашнего хозяйства). Рассмотрим следующие определения:

- 1) совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции;
- 2) хозяйство данной страны или его часть, включающая определенные отрасли и виды производства;
- 3) экономическая наука, изучающая ту или иную отрасль хозяйства, хозяйства региона (экономика промышленности, экономика торговли и др.).

Экономика - совокупность производственных отношений, хозяйственный базис общества. В большинстве стран представляет собой сложный хозяйственный комплекс, охватывающий все звенья и структуры общественного производства, распределения и обмена продуктов труда на всей территории.

Термином «экономика» обобщенно называют экономические науки – совокупность научных дисциплин, изучающих секторы и отрасли производственного комплекса государств, межгосударственные экономические отношения, транснациональные компании в условиях глобализации экономики, основные условия и способы производства, обмена и потребления продукции, товаров и услуг, формы хозяйственной деятельности и механизмы экономического регулирования.

Одной из наиболее важных и развитых отраслей экономики является военная экономика, обеспечивающая военный (оборонный) потенциал государства.

Экономические потребности во многом формировали и формируют внешнюю и внутреннюю политику государств, динамику исторических процессов, логику действий вождей, политических лидеров, классов, конфессий и целых народов. Но, начиная с древних времен и до Нового времени, общественное сознание не вычленяло экономику в качестве определяющего фактора в жизни социума. В не меньшей степени его конфигурацию определяли иные факторы, лежащие вне сферы

материального производства и непосредственно с ним не связанные — религия, политика, искусство.

Уже Аристотель (384–322 до н. э.) разделял «экономику» — деятельность, имеющую своей целью приобретение потребительных стоимостей, необходимых для жизни, и «хрематистику» — искусство наживать состояние путем торговли, деятельность по наживанию денег с помощью денег. По Аристотелю, хрематистика не является необходимой и не обуславливается естественными причинами. Более того, на рубеже XIX–XX вв. некоторые этнографы и культурологи (Ф. Боасс, Б. Малиновский, К. Леви-Стросс, Э. Бенвенист и др.) открыли, что экономика архаических обществ не преследовала выгоды и не знала принципа эквивалентности.

Богатство копилось только для того, чтобы разом быть раздаренным на потлаче — празднике, устраиваемом для раздачи подарков и демонстративного истребления имущества. Принцип бесцельных (с современной точки зрения) трат определял и жизнь в более развитых обществах.

Бурное развитие капитализма привело к переоценке роли экономики в жизни общества. На этапе формирования буржуазного общества решающую роль сыграл религиозный фактор (о чем справедливо писал Макс Вебер в своей знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма»).

Капиталистические отношения сложились не у восточных, православных христиан, не в католическом мире, не, тем более, в мусульманских странах. Характерно, что «родина» капиталистического способа производства — североитальянские городакоммуны — задолго до Реформации были оплотом сторонников многочисленных ересей, противостоявших ортодоксальному католицизму. И страны, ранее других вставшие на капиталистический путь развития, Голландия, Англия, были протестантскими.

В протестантизме упор делался на моральной практике, состоящей в неуклонном следовании человека своему божественному предначертанию, реализующемуся в мирском служении, в последовательном и целенаправленном исполнении мирского долга, заключающегося в преумножении капитала. Таким образом освящалась не просто трудовая деятельность, но именно наращивание благосостояния, рассматриваемое отныне как самоцель.

Уже в скором времени экономика стала восприниматься как некая объективная, не зависящая от человеческой воли и желания реальность. Это объяснялось сутью капиталистического способа производства, которое по своей природе носит рыночный характер. В условиях буржуазного общества, основанного на товарном производстве, неизбежно происходит деформация общественного сознания, когда результаты собственного труда все более представляются человеку некой вещной, не зависящей от него реальностью.

Причины этого иллюзорного представления убедительно раскрыл Карл Маркс. В учении о фетишизме товаров он показал: капитал есть не

объективная реальность, а лишь общественные отношения, складывающиеся в процессе производства. Маркс писал о дегуманизации как атрибуте капитализма, о необходимости борьбы с овеществлением человека. Но, критикуя капитализм, автор «Капитала» сам продолжал оставаться на позициях крайнего экономического детерминизма.

Маркс был убежден, что экономика определяет всю человеческую жизнь, от нее зависит не только государственный строй и социальная структура, но и вся идеология, культура, мораль, религия, искусство. Так, например, народы Земли, тысячелетиями живущие в условиях присваивающего хозяйства (собирательство, охота, рыболовство), остаются сообществами с примитивными общественными структурами и неразвитым самосознанием.

Распространенная точка зрения, что отсталые племена не развращены цивилизацией и в силу этого обладают более высоким уровнем духовности, чем народы остального мира, по Марксу — несостоятельна. О существовании «тайного знания», концентрирующего в себе некую древнюю мудрость, люди узнали из письменных источников и памятников материальной культуры наиболее развитых в технологическом и экономическом отношении государств прошлого — Месопотамии, Египта, Индии, Китая, а вовсе не из легенд и преданий реликтовых племен, до сих пор пребывающих на периферии мировой истории.

Материальное производство даже в самых примитивных формах невозможно без разделения труда и обеспечивающего его социального устройства. Так, возникновение земледельческих цивилизаций Древнего Востока, возникших на берегах Нила, Тигра и Евфрата, Хуанхэ было, по мнению немецкого мыслителя, обусловлено потребностью в организации и регулировании ирригационных систем. Необходимость привлечения значительного числа людей для строительства дамб и каналов потребовала централизации власти, создания аппарата принуждения.

Кроме того, нужно было защищаться и от кочевников, что вело к увеличению числа воинов. А содержание армии невозможно без завоевательных походов. Это вело к территориальному росту государств, что, в свою очередь, требовало увеличения расходов на чиновничий аппарат, войско и т. д.

Огромные территории при относительно малой заселенности, вошедшие в состав Русского государства в XV–XVII вв., сложные климатические условия севера Евразии — все это обусловило централизованный характер власти в стране и мобилизационный характер ее экономики.

Антиурбанизм, выразившийся в полном разрушении завоеванных городов, вытекал из основного занятия подданных Чингисхана — кочевого скотоводства. «Мельница, — говорил Маркс, — дает нам строй с феодалом во главе, а паровая машина — строй во главе с капиталистом». Но

капитализм тоже не вечен, новые условия и новая техника приведут к смене общественного строя и дадут новый правящий класс.

Критикуя капитализм и уповая на пролетариат, который в ходе революции сокрушит власть буржуазии и построит общество, свободное от эксплуатации, Маркс остается представителем буржуазной мысли, для которой определяющим является представление о первичности экономики. В современном обществе потребления процесс овеществления человека, его расчеловечивания, превращения в разновидность товара происходит столь стремительно, что многие ученые всерьез пишут о конце человеческого периода в истории Земли.

Товарный фетишизм стал глобальной идеологией. Виртуальные величины, вроде цен на энергоносители или котировок акций на фондовых рынках, не связанные с реальным производством, приобрели характер объективной вещной реальности, формирующей в массовом сознании иллюзорные представления общества о самом себе.

Большевики, декларировавшие после захвата власти стремление уничтожить капитализм, тоже стали заложниками экономического детерминизма. Лишь в периоды, когда ставка делалась на внеэкономические, мобилизационные способы достижения общегосударственных целей (от репрессивных до морально-воспитательных мер, призванных задействовать духовный и интеллектуальный потенциал народа), СССР удавалось добиваться серьезных успехов всемирного значения (победа над фашизмом, выход в космос и т. д.). Но в последующем буржуазные идеи об определяющей роли экономики опять возобладали, и реализация этих представлений привела к краху коммунистического варианта капитализма (госкапитализма) в СССР.

Дискуссии конца 1980-х гг. о том, как строить рыночную экономику (Т. Заславская, А. Аганбегян, С. Шаталин, Е. Ясин, Г. Явлинский, Н. Шмелев, Г. Попов и проч.) оттого были бесплодными, что их участники, несмотря на незначительные различия во взглядах, все являлись сторонниками марксистской точки зрения о приоритете экономики.

Очевидно, что только в короткий по историческим меркам период господствовало убеждение, будто единственная цель человека, государства и общества состоит в потреблении материальных благ и наращивании богатства. Сейчас приходит осознание, что духовные потребности отдельного человека, равно как и функционирование экономических институтов, да и всего государства зависят от более высоких сфер духа и культуры (политики, религии, искусства, развития науки и других форм познания).

Экономика невозможна там, где не гарантированы права собственников. Экономический рост и инвестиции невозможны там, где нет законов, твердой власти, политической стабильности. А они, в свою очередь, возможны там, где есть идеологическое, духовное, культурное согласие общества.

Экономическая история и современная хозяйственная практика свидетельствуют, что экономическим агентам (рядовые работники во всех сферах национального хозяйства, но и менеджеры, банкиры, владельцы домов и квартир, акций и облигаций, земельных участков, фермеры, генеральные директора предприятий и т. д.) постоянно приходится решать три основных вопроса: *что и сколько производить? как производить? для кого производить?* из ограниченных ресурсов.

Результатом (прямым или косвенным) деятельности экономических агентов выступают блага: товары и услуги. Чем развитее общество, тем выше удельный вес и значимость услуг. Чтобы осуществлять производство, необходимы капитальные блага, или фонды. Они, в свою очередь, делятся на предметы труда (непосредственно добываемые сырые материалы и полуфабрикаты), а также орудия труда (машины: станки, химические установки, ЭВМ; транспортные средства и т. д.).

Важнейшие характеристики экономики — это ее эффективность, степень материализации в ней достижений научно-технического прогресса (НТП), место человека в экономике. Но главное — насколько выпускаемые товары и услуги соответствуют потребностям потребителя.

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно правовых форм, представляет собой экономическую систему этого общества. Поняв суть системы, можно понять и многие закономерности хозяйственной жизни общества.

В любой экономической системе первичную роль играет производство вкупе с распределением, обменом, потреблением. В процессе взаимодействия этих сфер происходит преобразование ресурсов, имеют место их потоки наряду с потоками товаров и услуг. Важные элементы любой экономической системы:

- 1) социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;
- 2) организационные формы хозяйственной деятельности;
- 3) хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также система стимулов и мотиваций, которым руководствуются участники хозяйственной жизни;
- 4) конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Общественное производство — сложный комплекс разнообразных явлений и процессов, в которых можно выделить 4 стадии:

Производство — исходный пункт, в котором создается продукт, с которого начинается его движение. В процессе производства человек *приспосабливает вещество природы* для своих потребностей.

Распределение отчасти входит в п-во, в виде распределения стоимости продукта по отраслям, предприятиям. Принципы распределения зависят от формы собственности на СП. Эти принципы являются мощным побудительным мотивом воздействия на п-во.

Обмен – опосредует связь между п-вом и распределением с одной стороны и потреблением с другой. Обмен осуществляется в самом пр-ве и вне его, представляя собой самостоятельную функцию в движении продукта. Хорошо налаженный обмен обеспечивает непрерывность и согласованность производства.

Потребление – завершает этап движения продукта. **Бывает два вида потребления личное и производственное**. Личное потребление является стимулом развития и совершенствования производства.

Экономическая система — совокупность всех экономических процессов, совершающихся в мире, государстве, стране или обществе на основе сложившихся в нём отношений собственности и хозяйственного механизма.

Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективно-го варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса:

– что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?

– как эти товары и услуги надо произвести?

– кто получит и сможет потребить (использовать) эти товары и услуги?

В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство,- рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) – и две нерыночные системы – традиционная и административно-командная.

Кроме того, переход бывших социалистических стран – России, других стран СНГ, стран восточной и центральной Европы, а также социалистического Китая и Вьетнама к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы переходного типа.

Собственность - образование сложное и многомерное. Она относится к основным устоям общества, является фундаментом всей экономической системы общества. От ее характера зависят отношения производства распределения, обмена и потребления жизненных благ. Ее формы меняются с изменением человеческого общества. Главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил.

В повседневной жизни под собственностью обычно понимают принадлежность тех или иных вещей определенным лицам или группам лиц, т. е. ее отождествляют с присвоением. Следовательно, если вещь не пользуются обособленно, то и вопроса о собственности не возникает. Однако научное же понимание собственности существенно отличается от эмпирического понимания.

История развития научной мысли о собственности берет свое начало из античного мира (Ксенофонт, Платон, Аристотель). Научное представление о собственности в античном мире шло по двум основным направлениям:

- собственность как хозяйственное (экономическое) отношение;
- собственность как правовое отношение.

Собственность, как считали римские юристы, должна реализоваться с помощью права, т. е. должна закрепляться законами. Эти представления о собственности выдержали историческую проверку и благополучно перешли в наше время. Определенный вклад в раскрытие сущности собственности внес французский социалист Пьер Жозеф Прудон (1809-1865 гг.). Его определение: «Собственность это кража» хотя не получило всеобщего признания, но содержит ценную деталь: если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности его иметь. Значит, не природа, а социально-экономические отношения лежат в основе собственности. К. Маркс раскрыл сущность собственности как отношения между людьми.

В Кодексе Наполеона говорилось, что «собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом». Здесь отношения собственности представлены в форме юридических отношений, где субъекты наделены правом пользования материальными ценностями.

Собственность рассматривается с двух точек зрения: - как юридическая категория; как экономическая категория.

Собственность как *юридическая категория* есть имущественное отношение. Это право собственности на имущество или отношение к вещам, т.е. к объектам. В качестве объекта собственности выступают земля, капитал, деньги, ценные бумаги, информация, интеллект, рабочая сила и т.д. Принадлежность имущества собственникам, т. е. субъектам, закрепляется в правовых нормах и законах. Субъектами собственности являются обладатели факторов производства, участвующие в создании продукта и делящие между собой результаты производства по соглашению. В качестве субъекта собственности могут выступать человек (гражданин), семья, социальная группа, коллектив, народ, органы управления, государство в целом и т.д.

Субъект собственности приобретает статус юридического или физического лица и наделяется правами владения, пользования и распоряжения

Под *типом* собственности понимается особый этап в развитии собственности, под *формой* - принадлежность факторов (ресурсов) и результатов производства субъектам. Тип и формы собственности находятся

в непосредственной зависимости. Они определяются конкретными историческими условиями и развиваются в рамках той или иной социально-экономической системы. Каждому типу собственности соответствуют свои особые формы собственности. Выделяются два типа собственности: частная и общая.

Предпринимательство, предпринимательская деятельность — деятельность, направленная на *систематическое* получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя.

Отдельные случаи продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, не приводящие к систематическому получению прибыли, предпринимательством не является.

Для ведения предпринимательства используется имущество, нематериальные активы, труд как самого предпринимателя, так и привлечённые со стороны. Нет гарантий, что затраченные средства окупятся, что произведённое будет продано с прибылью. С этим связан риск потерь всего или части имущества.

В большинстве стран для начала предпринимательства требуется официальная регистрация, но критерии и условия могут существенно различаться. Согласно законодательству Российской Федерации, предпринимательство может осуществляться юридическим лицом или непосредственно физическим лицом (индивидуальным предпринимателем) после их регистрации в установленном законом порядке.

Предпринимательство — важнейшее свойство рыночной экономики, пронизывающее все её институты.

В русском языке слова *предпринимательство* и *бизнес* используются, как синонимы но иногда имеют разное значение.

Эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться не только размерами прибыли, но и изменением стоимости предприятия (рыночной стоимости предприятия).

Обычно выделяют следующие этапы формирования идеи:

1. Создание предпринимательской идеи;
2. Первая экспертная оценка идеи;
3. Получение рыночной информации (выявление соотношения между спросом и предложением, определение цены и т.д.);
4. Расчеты затрат на осуществление идеи;
5. Экспертная оценка рыночной информации и затрат на осуществление идеи;
6. Принятие предпринимательского решения, подготовка к практической реализации идеи.

Для принятия решения не обойтись без тщательного маркетинга или изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных

прогнозов вероятных изменений спроса и предложения, покупательной способности населения. Как показывает практика, источников новых идей множество: отзывы партнеров по бизнесу и контрагентов по договору, продукция конкурентов, материалы публикаций государственных структур, информационные листки патентных бюро. Самое важное место в источниках занимает мнение потребителей продукции, так как конечная цель предпринимательской деятельности – удовлетворение их запросов.

В целом, предпринимательскую идею формируют следующие элементы:

1. Знание определенного вида предпринимательской деятельности;
2. Знание внешних факторов, которые влияют на предпринимательскую деятельность;
3. Стремление реализовать свою жизненную цель, добиться признания общества;
4. Стремление постоянно увеличивать свое благосостояние и стать собственником;
5. Осознание необходимости работать на грани своих способностей;
6. Знание потенциальных рисков и умение управлять ими.

Одной из характеристик предпринимателя является новаторство. С экономической точки зрения новаторство представляет собой не открытие и не изобретение, а практическую реализацию предпринимательской идеи, точнее говоря, коммерциализацию новых технических, организационных и других достижений.

Виды предпринимательства:

I. По назначению деятельности:

- а) Производственное предпринимательство (производство товаров);
- б) торговое предпринимательство (торговля, торгово-закупочная деятельность, торгово-посредническая, товарные биржи);
- в) финансовое предпринимательство (банки, страхование, аудиторство, лизинг, фондовые биржи);
- г) консультативное предпринимательство (администрирование, управленческое консультирование, маркетинговые исследования, информационные технологии, специализированные услуги);
- д) предпринимательство в социальной сфере (коммерческая деятельность в сфере культуры, образования, здравоохранения, спорта, туризма и д.).

Все эти виды предпринимательства могут функционировать как отдельно, так и совместно друг с другом.

II. По форме собственности:

- а) частные предприятия (все имущество предприятия принадлежит частному лицу или лицам);
- б) государственные;
- в) муниципальные;
- г) находящиеся в собственности общественных организаций.

Встречаются и совмещенные виды.

III. По количеству собственников:

а) индивидуальное предпринимательство – собственность принадлежит одному физическому лицу;

б) коллективное предпринимательство – собственность принадлежит нескольким субъектам с определением доли собственности каждого (долевая собственность) или без определения доли (совместная собственность).

I. Организационно-правовые формы:

1) *товарищество* – объединение лиц, созданное для осуществления предпринимательской деятельности. Для создания товарищества необходимо участие двух или более субъектов. Важное преимущество такой формы – возможность привлечения дополнительных капиталов. Недостатки: каждый из участников несет равную материальную ответственность независимо от размеров его вклада. Кроме того, действия одного из партнеров являются обязывающими для всех остальных, даже если они не согласны с этими действиями.

Разновидности товариществ:

а) полные товарищества – товарищества с неограниченной ответственностью;

б) коммандитные – товарищества, в которых часть партнеров обладает неограниченной, а часть – ограниченной ответственностью.

2) *общество* – создается по соглашению не менее двух граждан или юридических лиц путем объединения их вкладов (как в денежной, так и в натуральной формах) в целях осуществления хозяйственной деятельности.

Тема 1.2 Производство и экономика

Основные понятия и термины по теме: *производство, обращение, товар, процесс производства, факторы производства*

План изучения темы

1. Процесс производства и его место в экономике страны. Факторы производства. Ограниченность ресурсов. Стадии развития производства. Структура современного производства.
2. Натуральное и товарное производство. Товарное обращение. Товар как экономическая категория.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Экономика в широком смысле - это совокупность сфер, отраслей и видов производства народного хозяйства страны. В силу общественного разделения труда различаются следующие виды экономики:

. *экономика сфер народного хозяйства* (сферы производства, сферы услуг, сферы обращения и т.д.);

. *экономика отраслей народного хозяйства* (промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и т. д.);

. *региональная экономика* (отдельных отраслей, краев, республик и т.д.);

. *экономика предприятия* (фирмы, фабрики, завода, АО и т.д.).

Функционирование экономики включает в себя три элемента (подсистемы): производство, реализацию и потребление.

Понятие «экономика» по сути шире и емче понятия «производство». *Производство* - это процесс создания жизненных (материальных) благ. В условиях рынка жизненные блага называют *экономическими благами*, состоящими из товаров и услуг.

Производство является главным составляющим экономики и выступает основой жизни человеческого общества. Функционирование производства представляет собой модель «*затраты выпуск*» (рис А 1), разработанную американским ученым экономистом русского происхождения Василием Леонтьевым, за которую он в 1973 г. получил Нобелевскую премию. *Затраты* - это использование ресурсов (факторов) производства за определенный период времени. *Выпуск* - объем (поток) произведенной продукции за определенный промежуток времени. Все это характеризует процесс производства.

Производство (по Марксу) - это, во-первых, взаимодействие человека с природой, что характеризует степень владения человека природой (это уровень развития производительных сил) и, во-вторых, предполагает взаимодействие людей между собой, что характеризует производственно-экономические отношения. Производительные силы и производственные отношения находятся в постоянной динамике.

Немарксистская экономическая теория не пользуется этими терминами, хотя значения этих понятий можно найти у представителей неоклассической теории.

В процессе производства изменяется не только вещество природы, но и природа самого человека. Человек развивается, совершенствуется и обогащается знаниями и опытом.

Конечной целью любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Именно на это направлен процесс производства.

Исторически производство прошло длительный путь развития - от изготовления простейших продуктов до сложнейших, гибких производств. Именно производство определяет социальную, экономическую, политическую и духовную жизнь общества.

Экономические блага делятся на *долговременные* - используемые несколько раз (автомобиль, книги, электроприборы, видеофильмы и т. д.), *недолговременные* - используемые в течение короткого времени (хлеб, мясо, спички и т. д.). Среди них выделяют *взаимозаменяемые* (товары-субституты): поезд - самолет - автомобиль, кино - театр - цирк и т.д.; *взаимодополняемые* (комплиментарные товары): стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага могут быть разделены на настоящие и будущие, прямые (потребительские: пища, одежда, обувь) и косвенные (производственные: станки, оборудование, машины). Экономические блага обладают признаком ценности и распределяются путем рыночного механизма, принимая форму товара.

Различают два уровня производства: индивидуальное и общественное.

Индивидуальное производство - это деятельность в масштабах производственной единицы (предприятия, фирмы и т.д.).

Общественное производство - это совокупность производственных предприятий производственных связей между ними. Выделяют материальное и нематериальное производство.

Материальное производство включает в себя отрасли по производству материальных благ и услуг. К нему относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, транспорт, торговля, бытовое обслуживание, химчистка и т. д. *Нематериальное производство* связано с производством нематериальных благ и услуг. К нему относятся произведения культуры, искусства, науки, образование, здравоохранение, соцобеспечение, управление, научное консультирование и т. д.

Материальное и нематериальное производство тесно взаимосвязаны более того, они не могут существовать друг без друга. Любое экономическое благо производится с целью его потребления, т.е. должно удовлетворять потребности людей.

Потребность - это желание людей иметь какие-либо блага, которые удовлетворяют их желание. Потребности людей безграничны и постоянно растут, что выражается в «законе возвышения потребностей». Потребности

бывают первичные и вторичные, материальные и духовные, производственные и личные, общественные.

Средствами для удовлетворения потребностей людей, и производства экономических благ (товаров и услуг) являются экономические ресурсы.

Ресурсы - это все то, что используется для производства и реализации товаров и услуг.

Экономические ресурсы - это ресурсы, рассматриваемые с точки зрения редкости и ограниченности. *Редкость* означает то, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Вследствие редкости ресурсов объем производства ограничен.

Ограниченность ресурсов бывает абсолютной и относительной. *Абсолютная ограниченность* характерна для природных и трудовых ресурсов, *относительная* - для материальных, финансовых и информационных ресурсов.

Выделяют природные (естественные), материальные, финансовые, информационные, трудовые ресурсы.

К *природным ресурсам* относятся земля, нефть, газ, растения, леса и т. д. Среди них различают *возобновляемые ресурсы* (леса, растения, почва и т. д.), *не возобновляемые* (нефть, газ, уголь), *неисчерпаемые* (морские приливы и отливы, солнечная радиация, воздух, энергия ветра и воды), *заменяемые* (топливные ресурсы на солнечную или атомную энергию), *незаменимые* (воздух, питьевая вода, мясо и т. д.).

К *материальным ресурсам* относится все то, что создано руками человека (здания, сооружения, оборудование, машины и т.д.). *Трудовые ресурсы* - это население в трудоспособном возрасте (рабочая сила) и предпринимательские способности (умение рисковать, способности к организации производства, интеллект, талант и т. д.), ею обладает 3-5% трудоспособного населения страны. *Финансовыми ресурсами* являются денежные средства, которые необходимы для экономической деятельности. К *информационным ресурсам* относятся данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления или с помощью компьютерной техники.

Ресурсы по происхождению бывают двух видов: первичные и вторичные.

К *первичным* ресурсам относятся природные, трудовые, финансовые и материальные ресурсы, к *вторичным* (производные) - ресурсы, которые появились в связи с НТП. Это искусственные материалы (синтетика), пришедшие на смену металлу, хлопку, дереву и другим природным ресурсам. К ним относится в эпоху НТР информация, технология, организация, управление и инфраструктура (связь, транспорт, знания и т. д.).

В западной экономической мысли, в отличие от марксистской, нет различий между *ресурсами* и *факторами* производства. Так, ресурсы - это то, к чему еще не прикасалась рука человека (уголь, нефть, руда, находящиеся в

недрах земли). *Факторы производства* - это ресурсы, приведенные в действие, т.е. в рамках процесса производства ресурсы превращаются в факторы производства, они в отличие от ресурсов всегда имеют собственника. Факторы производства - это производственный потенциал экономики. Марксистская теория в качестве факторов выделяет *рабочую силу, предмет труда и средства труда*, подразделяя их на две группы: *личный фактор и вещественный фактор* производства.

Под формой общественного хозяйства понимается определенный способ организации хозяйственной деятельности экономических агентов.

Натуральное производство – это тип хозяйства, в котором производство направлено непосредственно на удовлетворение собственных потребностей производства. Натуральное хозяйство противоположно товарному, производящему продукты для продажи.

В условиях натурального хозяйства проявляются :

- 1) продукт не принимает товарной формы;
- 2) продукт представляет фонд жизненных средств для самого производителя;
- 3) средства производства и предметы потребления используются для текущего потребления и запасов.

Экономической основой натурального производства являются сельское хозяйство (прежде всего земледелие) и домашняя промышленность.

Домашняя промышленность представляет производство в крестьянском хозяйстве готовых продуктов, предназначенных для личного потребления. Изготавливаются они из сырья, которое добывается в этом же хозяйстве. Домашние промыслы представляют необходимую принадлежность натурального хозяйства. Домашняя промышленность возникла в эпоху первобытного строя, у большинства народов на стадии неолита, когда формировались отрасли земледелия и скотоводства.

Наиболее ранними и универсальными видами домашней промышленности были: обработка шкур и выделка кожи, обработка дерева и древесной коры, изготовление войлока, плетение веревок, корзин, сетей, гончарное производство и другое.

В эпоху развитого феодализма домашняя промышленность постепенно перерастала в ремесло. Однако нигде не была им полностью вытеснена. Домашняя промышленность всегда сохраняется там, где есть крестьянское хозяйство. А в настоящее время домашняя промышленность сохраняется в развивающихся странах.

Ремесло – это мелкое производство, основанное на личном труде производителя и ручном инструменте. Это первая в истории форма промышленности, отделившаяся от натурального земледелия. Ремесло было типичным для докапиталистических способов производства, особенно для феодализма. Ремесло представляло производство изделий по заказу потребителя. Труд или продукт труда ремесленника оплачивался либо деньгами, либо натурой.

В отличие от ремесла кустарное производство представляло собой мелкотоварное производство на неизвестный рынок. В кустарном производстве применялся ручной труд, использовались примитивные, веками не изменявшиеся инструменты.

Для натурального хозяйства типичны:

1) рутинная техника, застой, медленные темпы развития (ручной малопроизводительный труд и низкий уровень общественного разделения труда);

2) постоянный характер производимой продукции;

3) постоянный уровень отраслевых пропорций, которые воспроизводились без существенных перемен в течение веков и выступали для производителей как обязательная, освященная обычаями хозяйственная норма;

4) наличие прямых экономических связей между производством и потреблением. В воспроизводственном процессе фаза обмена отсутствует, и движение созданного продукта осуществляется по схеме: производство – распределение – потребление;

5) традиционность производства. Прямые экономические связи и другие черты обеспечивают натуральному хозяйству устойчивость и консерватизм;

6) простое воспроизводство, т.е. повторение производства в прежних размерах, на прежней основе.

Натуральное хозяйство не позволяло добиться высокой производительности труда и обеспечивало удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качеству потребностей. Развитие производительных сил, общественное разделение труда привели к возникновению другого типа хозяйства – товарного.

Товарное производство – это форма общественного производства, при котором продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке.

Товарное производство возникло в период разложения первобытнообщинного строя. Оно получило значительное распространение в рабовладельческом обществе и при феодализме. При капитализме оно приобрело всеобщий характер. Товарное производство существует уже около 7000 лет.

Вместе с тем товарное производство не является вечным. На заре человечества, в первобытнообщинном производстве не было ни товаров, ни денег. Что же привело к возникновению товарного производства?

Необходимым условием возникновения товарного производства и обмена является общественное разделение труда. Однако это условие не является достаточным. Общественное разделение труда само по себе не ведет к возникновению товарного производства.

Причиной возникновения товарного производства является появление абстрактного труда как специфической исторической формы общественного труда.

С разделением труда отдельные виды индивидуального конкретного труда становятся неоднородными, а потому непосредственно несопоставимыми и несоизмеримыми. Час труда земледельца становится неравным часу труда скотовода, часу труда охотника и т. д. Возникает необходимость в процессе обмена их как-то сравнивать, соизмерять. Нужен какой-то средний измеритель. И им становится абстрактный труд.

К абстрактному труду сводятся все виды конкретного труда отдельных производителей. Через абстрактный труд проявляется скрытый в продуктах конкретного труда общественный труд. Абстрактный труд измеряет скрытый общественный труд в единицах общественно необходимого рабочего времени, затраченного на производство этих продуктов. Он становится основой, субстанцией стоимости, основой обмена продуктов конкретного труда. Продукты труда развиваются, превращаются в товары. Так возникает товарное производство и товарный обмен.

Товарное производство имеет следующие основные черты:

1) общественное разделение труда. В условиях товарного хозяйства производство состоит из разнородных хозяйственных единиц. Каждая из них специализируется на производстве определенных продуктов. Промышленность отделяется от сельского хозяйства и распадается на различные отрасли: пищевую, текстильную, кожевенную, металлургическую и др.;

2) частная собственность на средства производства. Средства производства в условиях товарного хозяйства находятся в частной собственности, поэтому и продукты труда принадлежат собственникам средств производства;

3) обмен товарами как форма экономической связи между производителями. В условиях общественного разделения труда каждый товаропроизводитель специализируется на производстве определенного продукта. Он осуществляет производство для других членов общества. Но и сам нуждается в продуктах труда других товаропроизводителей. Поэтому единственной формой экономической связи между производителями может служить обмен товарами;

4) стихийный характер товарного хозяйства. Частная собственность дробит экономику на множество обособленных, автономных предприятий и неизбежно порождает стихийность производства и обмена.

На разных исторических ступенях развития общества товарное производство имеет особое содержание и играет различную роль.

Различают три вида товарного производства:

1) простое товарное производство. Здесь продукты производятся для обмена самостоятельными мелкими производителями – крестьянами и ремесленниками;

2) капиталистическое товарное производство. Оно ведется капиталистами на основе использования наемных рабочих.

3) технотронное (полифоническое) товарное производство. В условиях технотронного общества многократно расширилось пространство товарного производства под воздействием научно-технической революции. Отношения купли-продажи распространились на услуги труда основной части трудящихся, капитал, землю и большинство создаваемых полезных благ, включая платные услуги и результаты научных и опытно-конструкторских исследований. Развитое товарное производство принимает всеобщую форму.

Вопросы что производить, как производить, для кого производить в технотронном обществе решаются как с использованием рыночного механизма, так и с помощью государственного регулирования.

Общая черта товарного производства при любом общественном строе – существование рынка, т.е. особой сферы, в которой происходит обмен товаров, столкновение и согласование интересов производителей и потребителей товаров.

Продукты труда в условиях товарного производства принимают экономическую форму товаров.

Товарное обращение – это часть процесса воспроизводства, охватывающая движение продуктов труда и других объектов собственности от производителя до конечного потребителя и представляющая собой развитую форму товарного обмена.

Включает в себя множество самостоятельных актов купли-продажи на эквивалентной основе. С помощью обмена продукты труда передаются от производителя потребителю, чем и завершается производственный цикл. Эквивалентов товара выступают деньги.

Обмен – самостоятельная стадия процесса воспроизводства, состояние и развитие обмена обусловлены состоянием и развитием воспроизводства.

Формы товарного обмена:

· Непосредственный Т-Т

Непосредственный товарный обмен – это обмен, в процессе которого продукт труда одного производителя обменивается на продукт труда другого производителя.

· С помощью эквивалента Т-Д-Т – обмен с помощью денег, обмен включает в себя два этапа: сначала обмен товара на деньги (Т-Д), т.е. продажа, затем приобретение на эти деньги другого товара (Д-Т), т.е. купля.

· Товарное обращение Д-Т-Д – основная цель приращение денег. Процесс увеличения стоимости капитала, авансируемого в куплю-продажу.

Функции товарного обращения:

Макроэкономические функции:

I. Доведение товара от производителя до потребителя.

II. Обеспечение непрерывной смены формы стоимости товара.

1. Натурально-вещественные - осуществляются только при соблюдении стоимостных функций:

а. Транспортная – количество транспортировок зависит от числа посредников.

б. Хранение, подработка, комплектация – включает также преобразование производственного ассортимента в торговый.

с. Реализация товаров, требующих демонстрации их функционально-эргономических качеств.

2. Стоимостные:

а. Информационно коммуникационная – суть деятельности заключается в сборе, обработке, накоплении, адаптации и использовании информации, обеспечивающей функционирование каждого отдельного субъекта в условиях рынка. В рыночной экономике информация является товаром, способствуют появлению субъектов рынка, деятельностью которых является сбор, обработка, накопление, изучение, изучение и продажу информации. Качество этой деятельности определяется уровнем коммуникативных связей, позволяющих своевременно получать и использовать необходимую информацию.

б. Изучения, прогнозирования, управления спросом – выделение данной функции в самостоятельную, способствовала информационно-коммуникационная функция в условиях развивающегося рынка.

с. Учетно-расчетная – суть функции состоит в том, что в обмене товаров используются денежные средства субъектов товарного обращения. Это операции по оплате товара производителю, услуг, связанных с его перемещением; обеспечение собственных затрат субъекта по хранению и реализации товара; получение денежных средств от покупателя за товар.

д. Рекламная – базируется на информационно-коммуникационной функции, способствует доведению товара до потребителя.

е. Реализации.

Субъекты товарного обращения выполняют и другие операции неторгового характера. Особенность системы товарного обращения в переплетении экономических интересов производителей, посредников, потребителей, удовлетворение которых обеспечивает выполнение самых разнообразных функций.

Товар – это продукт труда, способный удовлетворять какую-либо человеческую потребность и предназначенный для обмена.

Долгое время люди производили материальные блага не в качестве товаров, а в качестве продуктов, которые предназначались для потребления непосредственно. Следовательно, товар есть не вечное, а историческое явление.

Каждый товар обладает двумя свойствами:

1) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, или потребительской стоимостью;

2) способностью обмениваться на другие товары, или меновой стоимостью.

Проанализируем данные свойства товара.

Различные вещи способны удовлетворять различные человеческие потребности. Например, хлеб, мясо, масло и другие продовольственные продукты удовлетворяют потребность в пище. Костюмы, платья, пальто и т. п. удовлетворяют потребность в одежде; инструменты и машины – потребность в орудиях производства.

Тема 1.3 Микроэкономика

Основные понятия и термины по теме: рынок, спрос и предложение, конкуренция, монополия.

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Понятие рынка, условия его возникновения. Виды рынков. Основные функции рынка. Механизм рыночного саморегулирования и его основные элементы. Закон спроса и предложения. Кривая спроса и предложения.

2. Фирма в условиях конкурентной среды. Конкуренция и монополия.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Рынок – это многогранное понятие. Существует множество определений рынка. Самое упрощенное определение: **рынок** – это место, где осуществляется купля – продажа товара. Такое определение исходит из того, что первые признаки, как место встречи продавцов и покупателей, появились еще в эпоху первобытнообщинного строя, когда общины начали обмениваться излишками своей продукции. Сегодня такой обмен называется бартером.

К. Макконнелл и С. Брю дают следующее определение: **рынок** – это институт, или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг.

В современной неоклассической литературе используется определение, сформулированное франц. экономистом **А. Курно** и англ. экономистом **А. Маршаллом**: **Рынок** – это не какая – либо конкретная рыночная площадь, на которой продаются и покупаются предметы, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться.

Англ. экономист У. Джевонс считает, что **рынок** представляет собой всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих сделки по поводу любого товара.

Наиболее емким, полно отражающим суть рынка является следующее определение: **Рынок** – это совокупность экономических отношений по поводу купли – продажи товаров и услуг. Это означает, что экономические отношения обеспечивают движение товаров и услуг от производителя к потребителю, а купля – продажа является связующим звеном в этой системе (производства и потребления).

Рынок – это такой механизм, который поворачивает производство лицом к потребителю. Он приводится в движение экономическими интересами (потребностями) людей. Рынок не может функционировать без таких понятий как частная собственность, конкуренция, свободная рыночная цена, спрос и предложение, свобода предпринимательства. Возникновение и

становление рынка – это результат длительного исторического развития. Он возник благодаря товарному производству. Следовательно, *причины* его возникновения те же, что и причины возникновения товарного производства: *ОРТ* и *экономическая обособленность товаропроизводителей*.

К условиям существования (функционирования) рынка относятся:

- экономическая самостоятельность субъектов в заключении сделок по поводу купли- продажи и в распоряжении своими доходами;
- наличие конкуренции;
- достоверная информация о рынке;
- право субъектов самим определять цены на свои товары и услуги;
- определенный избыток предложения над спросом;
- свободный вход и выход;
- наличие посреднических фирм, а также прямой связи между производителями и потребителями товаров и услуг

Рынок выполняет следующие функции:

- *ценообразующая*. Рынок устанавливает цены на рынке в соответствии с затратами общественно необходимого труда и законом спроса и предложения;
- *информационная*. Рынок дает сведения о количестве, качестве, ассортименте товаров и услуг. Это позволяет производителям постоянно сверять свое производство с меняющимися условиями на рынке;
- *посредническая*. Рынок позволяет товаропроизводителям обмениваться результатами своей деятельности.
- *регулирующая*. Эта функция является наиболее важной. Рынок дает ответ на вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производить? Эту функцию выполняет конкуренция, являющаяся главной регулирующей силой на рынке;
- *стимулирующая*. Рынок заставляет производителей снижать, а это возможно при внедрении достижений науки и техники, т.е. стимулирует НТП;
- *санирующая*. Рынок является жесткой, а не благотворительной системой. Ему присуще социальное расслоение и беспощадность к бедным. Посредством конкуренции рынок очищает экономику страны от неустойчивых, нежизнеспособных хозяйств и дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате повышается средний уровень устойчивости всей экономики страны.

Рынок как определенная система имеет соответствующую структуру.

Структура – закономерная устойчивая связь и взаимодействие частей и элементов целого.

Структура рынка – это внутреннее строение отдельных его элементов, их доля в общем объеме рынка. Различают следующие **классификационные признаки** структуры рынка:

- **по объектам (экономическому содержанию)** следует выделять:
 1. рынок товаров и услуг (потребительский рынок);
 2. рынок рабочей силы;
 3. финансовый рынок;

4. валютный рынок;
5. рынок информации;
6. рынок средств производства;
7. рынок патентов и лицензий.

- по субъектам различают:

1. рынок покупателей;
2. рынок продавцов;
3. рынок гос. учреждений;
4. рынок посредников.

- по географическому (территориальному) положению различают:

1. местный (локальный);
2. межрегиональный;
3. республиканский;
4. международный.

Их можно объединить в национальный (внутренний) рынок и мировой (внешний) рынок;

- по степени зрелости:

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. развитый; | 2. формирующийся; |
| 3. монопольный; | 4. олигопольный. |

- по правовому признаку:

1. легальный (официальный);
2. нелегальный (запрещенный): «теневой», «черный», «серый».

- по отраслевому признаку:

1. автомобильный;
2. сельскохозяйственный;
3. нефтяной;
4. компьютерный;

- по характеру продаж:

1. оптовый;
2. розничный.

Из структуры можно выделить следующие **виды** рынков:

* **Рынок товаров и услуг.** В эту группу входят:

- рынки потребительских товаров (продовольственных и непродовольственных);

- рынки потребительских услуг (бытовых, транспортных, коммунальных);

- рынки жилья и зданий непроизводственного назначения;

* **Рынки факторов производства.** В их состав входят:

- рынки капиталов;

- рынки труда (рабочей силы);

- рынки земли;

* **Финансовые рынки.** К ним относятся:

- кредитные рынки;

- инвестиционные рынки;

- фондовые рынки (РЦБ);

- валютно – денежные рынки;

* **Рынки интеллектуального труда** (изобретения, произведения литературы и искусства, инновации, сертификаты, лицензии).

В современных условиях широкое распространение получили **спотовый** и **срочный** рынки.

Спотовый рынок – это вид рынка, на котором осуществляется торговля реальными товарами с немедленной доставкой. В спотовом рынке участвуют хеджеры и торговцы.

Хеджеры формируют предложение контрактов, осуществляя тем самым страхование от возможных потерь при колебании цен.

Торговцы формируют запасы товаров относительно ожидаемой цены спот.

Срочный рынок – это рынок срочных контрактов, т.е. соглашения контрактов о будущей поставке материальных ценностей, товаров, ЦБ в установленный срок на согласованных условиях.

Закон спроса и предложения — объективный экономический закон, устанавливающий зависимость величины спроса и предложения товаров на рынке от их цен. При прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать). Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом. Закон окончательно сформулирован в 1890 году Альфредом Маршаллом. Конкуренция: сущность и виды. Формы конкурентной борьбы. *Спрос* — это запрос фактического или потенциального покупателя, потребителя на приобретение товара по имеющимся у него средствам, которые предназначены для этой покупки. Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или услугах, желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по цене, находящейся в пределах «доступного» диапазона.

Вместе с этими обобщенными определениями спрос характеризуется рядом свойств и количественных параметров, из которых прежде всего следует выделить *объём* или *величину* спроса.

С позиций количественного измерения спрос на товар, понимается как объём спроса, означает количество данного товара, которое покупатели (потребители) желают, готовы и имеют денежную возможность приобрести за некоторый период в определенном ценовом диапазоне.

Величина спроса — количество товара или услуг определенного вида и качества, которое покупатель желает купить по определенной цене за определённый период. Величина спроса зависит от доходов покупателей, цен на товары и услуги, цен на товары-субституты и комплементарные блага, ожиданий покупателей, их вкусов и предпочтений.

Закон спроса — величина (объём) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. Математически это означает, что между величиной спроса и ценой существует обратная зависимость (однако не обязательно в виде гиперболы,

представленной формулой $y = a/x$). То есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, снижение же цены вызывает повышение величины спроса.

Природа закона спроса не сложная. Если у покупателя есть определенная сумма денег на приобретение данного товара, то он сможет купить тем меньше товара, чем больше цена и наоборот. Конечно, реальная картина намного сложнее, так как покупатель может привлечь дополнительные средства, купить вместо данного товара другой — товар-субститут.

Неценовые факторы, влияющие на спрос:

- Уровень доходов в обществе;
- Размеры рынка;
- Мода, сезонность;
- Наличие товаров-субститутов (заменителей);
- Инфляционные ожидания.

В ряде курсов микроэкономики закон спроса формулируется строже: *Если с ростом дохода спрос на товар увеличивается, то с ростом цены данного товара спрос на него должен уменьшаться.*

Данная поправка обусловлена существованием товаров Гиффена, величина спроса на которые растёт при росте цены. Но для подавляющего большинства случаев (ввиду редкости товаров Гиффена) вышеприведенная закономерность действует.

Кривая спроса показывает вероятное количество товара, который удаётся продать за определенное время и по определённой цене. Чем эластичнее спрос, тем выше цена может быть установлена на товар. *Эластичность спроса* — это реакция рынка на отсутствие товара, возможность его замены, цену конкурентов, понижение цен, нежелание покупателей менять свои потребительские привычки и искать более дешёвые товары, повышение качества товаров, естественный рост инфляции на другие факторы.

Всех производителей (продавцов) на рынке объединяет предложение: при низкой цене продавец предложит меньше товара или может его придержать, при высокой — предложит больше товара; при очень высокой — попытается максимально увеличить производство. Так образуется цена предложения — предельно минимальная цена, по которой продавцы готовы реализовывать свои товары...

Предложение — возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам. Такое определение описывает предложение и отражает его суть с качественной стороны. В количественном плане предложение характеризуется по своей величине и объёму. Объём, величина предложения — это количество продукта (товара, услуг), которое продавец (производитель) желает, может и способен в соответствии с наличием или производительными возможностями предложить для продажи на рынке в течение некоторого периода времени при определённой цене.

Как и объём спроса, величина предложения зависит не только от цены, но и от ряда неценовых факторов, включая производственные возможности

(см. Кривая производственных возможностей), состояние технологии, ресурсное обеспечение, уровень цен на другие товары, инфляционные ожидания.

закон предложения — при прочих неизменных факторах величина (объём) предложения увеличивается по мере увеличения цены на товар.

Рост величины предложения на товар при увеличении его цены обусловлен в общем случае тем обстоятельством, что при неизменных издержках на единицу товара с увеличением цены растёт прибыль и производителю (продавцу) становится выгодным продать больше товара. Реальная картина на рынке сложнее этой простой схемы, но выраженная в ней тенденция имеет место.

Факторы, влияющие на предложение:

1. Наличие товаров-заменителей.
2. Наличие товаров-комплиментов (дополняющих).
3. Уровень технологий.
4. Объём и доступность ресурсов.
5. Налоги и дотации.
6. Природные условия.
7. Ожидания (инфляционные, социально-политические).
8. Размеры рынка.

Закон предложения — при прочих неизменных факторах величина (объём) предложения увеличивается по мере увеличения цены на товар.

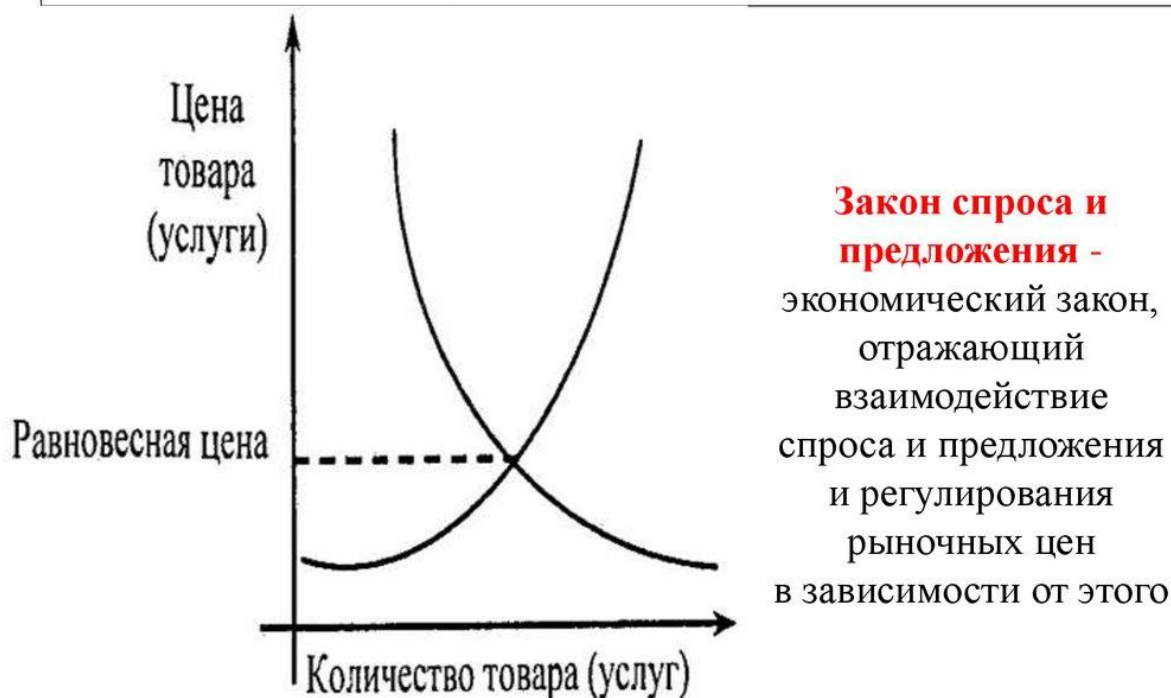
Рост величины предложения на товар при увеличении его цены обусловлен в общем случае тем обстоятельством, что при неизменных издержках на единицу товара с увеличением цены растёт прибыль и производителю (продавцу) становится выгодным продать больше товара. Реальная картина на рынке сложнее этой простой схемы, но выраженная в ней тенденция имеет место.

Факторы, влияющие на предложение:

- Наличие товаров-заменителей.
- Наличие товаров-комплиментов (дополняющих).
- Уровень технологий.
- Объём и доступность ресурсов.
- Налоги и дотации.
- Природные условия.
- Ожидания (инфляционные, социально-политические).
- Размеры рынка.

Как кривая спроса, так и кривая предложения зависит от условий сложившихся в данное время на рынке. Пересечение кривых спроса и предложения определяет цену равновесия (рыночную цену) и равновесное количество продукции.

На графике кривые спроса и предложения пересекаются в точке.
Эта точка называется *точкой рыночного равновесия*
(равновесной ценой)



Конкуренция - соперничество, экономическая борьба, состязательность между продавцами- производителями за право получения максимальной прибыли и между покупателями при покупке товаров за большую выгоду. Она способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов. Ресурсы распределяются по отраслям и видам производства таким образом, чтобы продукция, полученная от этих ресурсов, приносила им прибыль. Она является регулирующей силой в условиях рынка. А. Смит назвал ее «невидимой рукой». бывают следующие *виды конкуренции*:

внутриотраслевая. Она ведется между фирмами одной и той же отрасли за выгодные условия производства и сбыта продукции, за получение максимально высокой прибыли. В результате формируется рыночная цена. При этом разоряются те, у кого индивидуальные затраты выше, чем рыночная цена, а те, у кого затраты ниже общественно необходимых - обогащаются. Она стимулирует снижение всех затрат, поощряет рост производительности труда, технический прогресс и повышение качества продукции;

межотраслевая. конкуренция. ведется между товаропроизводителями различных отраслей за выгодное приложение капитала, за выгодное перераспределение прибыли. При этом нормы прибыли могут быть в различных отраслях или у разных предпринимателей различными. Возникает естественное желание к максимизации прибыли. Для этого есть средство - перепрофилировать свое дело или поменять акции одной отрасли на акции другой, более

перспективной отрасли. Происходит перелив капитала и вместе с ним и рабочей силы из отрасли в отрасль, где высока норма прибыли. Такая конкуренция стимулирует развитие наиболее перспективных, прибыльных отраслей;

совершенная конкуренция. Она ведется на рынке, где взаимодействует большое количество производителей с однородной, стандартной продукцией (о чем будет сказано ниже).

несовершенная конкуренция. Число производителей сокращается, они имеют возможность влиять на цену, продукция становится дифференцированной (о чем также будет сказано ниже);

монополистическая конкуренция. Она является смесью двух видов конкуренции - совершенной и несовершенной. Она приходит на смену свободной конкуренции. Фирмы конкурируют между собой на основе внешнего вида, качества и других особенностей:

монополия - конкуренция между производителями, а покупатель выступает в единственном числе;

олигополия - конкуренция между несколькими фирмами, продукция которых может быть разнородной (автомобили) или однородной (алюминий, сталь);

ценовая конкуренция осуществляется путем снижения рыночных цен, как следствие удешевления стоимости производимой продукции. Фактором снижения цен является рост производительности труда, а этого можно достичь путем внедрения достижений науки и техники в производство;

неценовая конкуренция ведется на основе улучшения качества продукции, выпуска новых товаров, совершенствования методов обслуживания и сбыта продукции, расширения ассортимента продукции. В итоге повышается эффективность производства, увеличивается прибыль, снижаются цены.

Противоположностью конкуренции является *монополия*. Термин «*монополия*» греческого происхождения - «единственный продавец» («моно» - один).

Монополия - это союз, соглашение, объединение предприятий в более крупное и господствующее данной отрасли. К таковым относятся Газпром, Единая энергосистема, Картели, Синдикаты. В начале 50-60 гг. XX в. волна объединений вышла на международную арену. Появились межгосударственные (транснациональные) монополии, которые диктуют свои условия в зарубежных странах (ЕС, ЕОУС и д.)

Различают *искусственные* и *естественные* монополии.

К *искусственным* относятся картели, синдикаты, концерны и т.д. Создание их продиктовано интересами отдельных лиц, групп лиц или государств.

К *естественным* монополиям относятся фирмы объединения, продукция которых не подлежит замене или без которой невозможно существовать. К таковым относятся производство лекарственных препаратов, почтовая и телеграфная связь, железная дорога, коммунальные услуги (тепло-, вода-, энерго-, газоснабжение, транспортировка нефти, газа, угля, речные порты, аэропорты). Из

этого следует, что избежать образования монополий в ряде отраслей невозможно. Например, нельзя иметь в квартире два газопровода от двух конкурирующих компаний, также получать тепло и *воду* от двух станций и т. д.

Не следует отождествлять монополию и *монопольную власть*.

Последняя означает возможность фирмы влиять на цены и увеличивать прибыль за счет ограничения производства и сбыта продукции .

В условиях монополистической конкуренции существуют следующие ее формы:

- 1) научно-техническое соперничество;
- 2) промышленно-производственное соперничество;
- 3) торговое соперничество.

Тема 1.4 Макроэкономика

Основные понятия и термины по теме: макроэкономика, безработица, инфляция, ВВП.

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Основные черты макроэкономики. Система показателей макроэкономики. Номинальный и реальный ВВП. Экономический рост в обществе.
2. Макроэкономическое равновесие. Безработица, ее типы и последствия. Инфляция, виды и последствия.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий функционирование экономики в целом, экономическую систему как единого целого, совокупность экономических явлений. Впервые термин был употреблён Рагнар Фришем 14 августа 1934 года. Основателем современной макроэкономической теории считается Джон Мейнард Кейнс, после того, как в 1936 году он выпустил свою книгу «Общая теория занятости, процента и денег»

Основными макроэкономическими показателями являются:

- Валовый национальный продукт
- Валовый внутренний продукт
- Чистый национальный продукт
- Валовый национальный доход
- Валовый национальный располагаемый доход
- Конечное потребление
- Валовое накопление
- Чистое кредитование и чистое заимствование
- Сальдо внешней торговли
- Валовый внутренний продукт

Основным показателем системы макроэкономических показателей является валовый внутренний продукт, характеризующий стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами страны за определенный период времени, за вычетом стоимости промежуточного потребления.

Валовый внутренний продукт исчисляется в рыночных ценах конечного потребления, то есть в ценах, оплачиваемых покупателем, включая все торгово-транспортные наценки и налоги на продукты.

Валовый национальный доход ВНД представляет собой сумму первичных доходов, полученных резидентами данной страны за тот или иной период в связи с их прямым или косвенным участием в производстве ВВП своей страны и ВВП других стран. Таким образом, ВНД больше ВВП на сумму первичных доходов, полученных резидентами данной страны из-за границы (за вычетом первичных доходов, выплаченных нерезидентам). К первичным доходам относятся оплата труда, прибыль, налоги на

производство, доходы от собственности (проценты, дивиденды, рента и т. д.). Валовой национальный располагаемый доход ВНРД отличается от ВНД на сальдо текущих перераспределительных платежей (текущих трансфертов), переданных за границу или полученных из-за границы. Эти трансферты могут включать гуманитарную помощь, подарки родственникам, получаемые из-за границы, штрафы и пени, выплачиваемые резидентами за границей. Таким образом, ВНРД охватывает все доходы, полученные резидентами данной страны в результате первичного и вторичного распределения доходов. Он может быть определен путем суммирования валовых располагаемых доходов всех секторов экономики. ВНРД делится на расходы на конечное потребление и национальное сбережение. Конечное потребление КП включает расходы на конечное потребление домашних хозяйств, государственного управления, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. При этом расходы государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, совпадают со стоимостью нерыночных услуг, оказываемых этими организациями.

Валовое накопление Валовое накопление охватывает накопление основного капитала, изменение материальных оборотных средств, а также чистое приобретение ценностей (ювелирных изделий, предметов антиквариата и т. д.), т. е. это вложения резидентными единицами средств в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве. ВН основного капитала включает следующие компоненты: приобретение за вычетом выбытия новых и существующих основных фондов; затраты на улучшение произведенных материальных активов; расходы в связи с передачей права собственности на произведенные активы. Валовое накопление как элемент ВВП включает валовое накопление основного капитала, прирост материальных оборотных средств, расходы на приобретение ценностей. Накопление может быть исчислено на чистой основе, т. е. за вычетом потребления основного капитала (амортизации).

Сальдо внешней торговли Сальдо внешней торговли представляет собой важный элемент конечного использования ВВП и определяется как разница между экспортом и импортом. В случае если сальдо внешней торговли положительно, то имеет место чистый экспорт.

Номинальный и реальный ВВП

Если расчеты ВВП производить в текущих ценах, то может оказаться искаженным физический объем производства. Есть разница в значениях номинального и реального ВВП.

Номинальный ВВП подсчитывается в текущих ценах (PQ), где P - индекс цен, Q - физический объем производства. Для определения физического объема производства устанавливается базисный год и рассчитываются в его ценах произведенный в текущем году ВВП. Новый базисный год обычно определяется каждые 10-15 лет. Реальный ВВП - это

фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года. Для вычисления реального ВВП необходимо использовать индекс цен.

Реальный ВВП (Q) = номинальный ВВП (PQ) / дефлятор ВВП, следовательно, дефлятор ВВП (P) = номинальный ВВП (PQ) / реальный ВВП (Q). Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции или обратного процесса – дефляции. Если величина индекса цен больше 1, то произошло дефлирование ВВП, если индекс цен меньше 1, то произошло инфлирование.

Дефлятор ВВП учитывает цены всех товаров и услуг, произведенных в стране. Дефлятор не учитывает цены импортных товаров. Дефлятор допускает изменения в наборе товаров и услуг в соответствии с изменением состава ВВП.

Экономический рост, его показатели

Обычно под экономическим ростом понимается увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Экономический рост измеряется чаще всего относительно предшествующего периода в относительных показателях (процентах) или в абсолютном приросте. Показателями экономического роста являются: 1) увеличение реального валового национального продукта (ВНП) за определенный период и 2) увеличение ВНП или национального дохода на душу населения за определенный период. Экономический рост является важнейшей целью общества, поскольку он дает увеличение прибавочного продукта, который является единственным источником развития самого производства, улучшения потребления, развития науки, культуры и образования. Только экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов, только растущая экономика обладает способностью удовлетворять новые потребности общества и осуществлять программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без ущерба для текущего потребления. В целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств. Экономический рост национального хозяйства может быть двух типов: 1) экстенсивный; 2) интенсивный. Экстенсивный тип предполагает расширение масштабов производства за счет дополнительного вовлечения в него факторов на прежней качественной основе, т.е. простого дополнительного увеличения применяемого труда, капитала и земли без их совершенствования. Интенсивный тип роста предполагает применение более совершенных средств производства, технологий, более квалифицированного труда, что в итоге позволяет добиться увеличения и улучшения производимого продукта без наращивания применяемых факторов производства за счет более эффективного использования уже имеющихся. В реальной действительности нет в чистом виде ни одного из названных типов экономического роста, как правило, они сочетаются, поэтому принято говорить о преимущественно экстенсивном или интенсивном типе роста. Современное рыночное хозяйство характеризуется преимущественно

интенсивным типом роста, который связывают почти исключительно с ходом и достижениями научно-технической революции.

Факторы экономического роста

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. Поэтому возможности экономического роста могут быть связаны либо с количеством, либо с качеством этих основных факторов. Простое количественное наращивание факторов производство связано с экстенсивным типом роста и имеет объективные границы, поскольку многие факторы (особенно природные ресурсы) ограничены и невозпроизводимы изначально. Резервы расширения производства за счет экстенсивных факторов практически исчерпаны, поэтому возможности роста связываются почти исключительно с интенсификацией. Интенсивные факторы роста связаны, прежде всего, с научно-техническим прогрессом, который позволяет качественно совершенствовать применяемые в производстве факторы и добиваться повышения эффективности. Совершенствование применяемой техники и технологии требует повышения знаний и квалификации работников, что, как правило, ведет к увеличению производительности труда и улучшению качества продукта. При тех же объемах применяемых факторов производства достигается наращивание объемов качественно лучшей продукции.

Безработица — наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Уровень безработицы — количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения (для разных стран или для разных периодов одной и той же страны). Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к общей численности экономически активного населения или к численности интересующей группы населения (безработица среди женщин, молодёжи, сельского населения и т. п.). Чаще всего выражается в процентах.

Последствия безработицы

- Снижение доходов
- Потеря квалификации
- Экономические последствия (потеря ВВП)
- Ухудшение криминогенной ситуации
- Ухудшение динамики роста интереса населения к труду
- Снижение уровня обеспеченности домохозяйств

Инфляция (лат. *Inflatio* —вздутие)-повышение уровня цен на товары и услуги. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились — утратили часть своей реальной стоимости. Инфляцию следует отличать от скачка цен, так как это

длительный, устойчивый процесс. Инфляция не означает рост всех цен в экономике, потому что цены на отдельные товары и услуги могут повышаться, понижаться или оставаться без изменения. Важно, чтобы изменялся общий уровень цен, то есть дефлятор ВВП. Противоположным процессом является **дефляция** — снижение общего уровня цен (отрицательный рост). В современной экономике встречается редко и краткосрочно, обычно носит сезонный характер. Например, цены на зерновые сразу после сбора урожая обычно снижаются. Длительная дефляция характерна для очень немногих стран. Сегодня примером дефляции может служить экономика Японии (в пределах -1%). Известны примеры, когда политика правительства приводила к длительному периоду снижения розничных цен при постепенном повышении заработной платы (например, в СССР в последние годы жизни Сталина и при правительстве Людвиг Эрхарда в Западной Германии начиная с 1950 года).

Раздел 2. Экономика организации

Тема 2.1 Отрасль в условиях рынка

Основные понятия и термины по теме: *отрасль, ресурсы отрасли.*

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Отрасль в системе национальной экономики. Материально-техническая база отрасли.
2. Трудовые и финансовые ресурсы отрасли.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Сферы экономики, как уже отмечалось, подразделяются на специализированные отрасли. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного *разделения труда*. Оно выражается в трех формах:

- общее;
- частное;
- единичное.

Общее выражается в разделении общественного производства на крупные сферы материального производства: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт.

Частное проявляется в обособлении отдельных отраслей и производств внутри промышленности, сельского хозяйства и других отраслей материального производства.

Единичное находит свое отражение в разделении и организации труда непосредственно на предприятиях.

Производство той или иной продукции становится самостоятельной *отраслью* или самостоятельным производством при условии наличия ряда однородных предприятий, специально занятых изготовлением отдельных видов продуктов. Отрасль можно рассматривать как совокупность субъектов хозяйственной деятельности независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, разрабатывающих и (или) производящих продукцию (выполняющих работы и оказывающих услуги) определенных видов, которые имеют однородное потребительское или функциональное назначение. Кроме общности выпускаемой продукции и удовлетворяемых потребностей предприятия одной отрасли характеризуются общностью технологии производства, основных фондов, профессиональной подготовкой рабочих кадров.

Таким образом, **отрасль** – совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью сферы деятельности в системе общественного разделения труда, выпускаемой продукции, технологии производства, использования ресурсов (сырья, основных фондов, профессиональных навыков работников).

В настоящее время насчитывается более 350 отраслей и видов производств. Отрасль приборостроения является составной частью машиностроительного комплекса страны и является самой наукоемкой из всех. Продукция этой отрасли отличается небольшой материало- и энергоемкостью, но для ее производства требуются высококвалифицированная рабочая сила и научно-исследовательские кадры. Поэтому основная часть производственного потенциала сосредоточена в крупных и крупнейших городах. Например, в Москве и Московской области размещены десятки научно-производственных и производственных объединений, специализирующихся на выпуске, монтаже и наладке средств автоматизации, разработке программного обеспечения, конструировании и производстве часов, медицинских приборов, измерительной аппаратуры, оргтехники. В структуре машиностроения доля продукции приборостроения составляет около 12%. Эта наукоемкая продукция является основным элементом систем автоматизации управления технологическими процессами, а также управленческого и инженерно-технического труда, информационных систем и т.д. В приборостроении более 80% продукции выпускается крупными предприятиями (численность работающих – от 1 до 10 тыс. человек).

Финансовые ресурсы отрасли – денежные средства в наличной и безналичной форме.

Финансовые ресурсы затрачиваются на возмещение организационных расходов, закупку материальных ресурсов, оплату труда и другие расходы.

На действующих предприятиях финансовые ресурсы формируются:

- за счет прибыли от деятельности и амортизационных отчислений;
- заемный капитал (кредиты банка);
- отношение на финансовом рынке (продажа акций, облигаций, других ценных бумаг, выпускаемых хозяйствующими субъектами отрасли в форме кредитных инвестиций);
- бюджетные субсидии (целевое финансирование государства).

Исходя из перечисленных направлений поступления финансовых ресурсов в отрасль можно сделать вывод, что основными источниками финансовых ресурсов являются:

- собственные средства;
- кредиты банка;
- субсидии, кредиты бюджета государства.

Трудовые ресурсы — это трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, способная производить материальные блага или оказывать услуги, т.е. трудовые ресурсы включают в себя, с одной стороны, тех людей, которые заняты в экономике, а с другой, не занятых, но способных трудиться. Таким образом, трудовые ресурсы состоят из реальных и потенциальных работников. Структура трудовых ресурсов многогранна.

Она включает различные компоненты, характеризующие те или иные стороны трудовых ресурсов. Рассмотрим ее составляющие.

Уровень образования трудовых ресурсов – важнейшая их качественная характеристика. Он определяется средним числом лет обучения, численностью учащихся и студентов, удельным весом специалистов с высшим образованием и другими показателями общества.

Уровень образования характеризуется такими показателями, как процент грамотности, среднее число лет обучения, распределение населения по группам в зависимости от полученного образования.

Количественные изменения численности трудовых ресурсов характеризуются такими показателями, как абсолютный прирост, темпы роста и темпы прироста трудовых ресурсов.

Абсолютный прирост определяется как разность между численностью трудовых ресурсов на начало и конец рассматриваемого периода; обычно это может быть год или более длительный отрезок времени.

Темп роста рассматривается как отношение абсолютной величины численности трудовых ресурсов в конце данного периода к их величине в начале периода.

Тема 2.2 Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономике

Основные понятия и термины по теме: предприятие, производственная структура предприятия, производственный и технологический процессы.

План изучения темы:

1. Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономики
2. Формы организаций (предприятий), производственная структура предприятия.
3. Производственный и технологический процессы. Типы производства, их характеристика.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Основным звеном национальной экономики является предприятие.

Предприятие – это любая организация, производящая товары, услуги, информацию, знания, осуществляющая экономическую деятельность в самых разнообразных формах. Предприятием можно называть завод, фабрику, строительный комбинат, автопарк, ремонтные мастерские, колхоз, совхоз, фермерское хозяйство, магазин, ателье, прачечную, проектные и исследовательский институты, банки, биржи, дома отдыха, школу, детский сад. Предприятие - самостоятельная хозяйственная единица, обладающая правом юридического лица, использующая имеющиеся ресурсы для производства продукции, с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Что может предприятие?

1. Оно является владельцем средств производства и продукта труда.
2. Заключает договоры с другими предприятиями.
3. Устанавливает цены на продукцию.
4. Реализует ее.
5. Нанимает и увольняет работников.

Предприятие имеет свои экономические интересы:

1. окупаемость затрат
2. реализация продукции
3. получение прибыли
4. обеспечение конкурентоспособности
5. обеспечение целостности трудового коллектива и повышение степени его жизненного уровня.

Однако, экономические интересы предприятия могут вступать в противоречие с интересами государства, которое формирует свой бюджет за счет налоговых поступлений, а это отражается на интересах предприятий.

Классификация предприятий.

Систематизация и группировка предприятий носит условный характер, т.е. один субъект хозяйствования одновременно относится к различным группам.

Предприятия классифицируются по признакам.

1. По формам собственности: частные, государственные, муниципальные, смешанные.

2. По характеру деятельности: производственные (материальные), непроизводственные (нематериальные), посреднические.

3. По сфере деятельности: промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные, связь.

4. По экономическому назначению: производящие средства производства и предметы потребления.

5. По характеру воздействия на предмет труда: добывающие и перерабатывающие.

6. По размерам: крупные (более 500 человек), средние (от 200 до 500 человек), мелкие (до 200 человек), малый бизнес.

7. По цели деятельности: коммерческими и некоммерческими.

8. По доминирующим ресурсам: трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие.

9. По типу производства: единичные, серийные, массовые.

10. По количеству производимой продукции:

- специализированные (предметная, поддетальная, технологическая)
- узкоспециализированные,
- многопрофильные.

11. По формам предпринимательства:

- хозяйственные товарищества (полное товарищество, товарищество на вере, акционерное общество, ооо, общества с доп. ответственностью, зависимые общества)

- производственные кооперативы,

- государственные и муниципальные предприятия.

12. По степени механизации: автоматизированные, комплексной механизации, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

13. По степени прерывности:

- с прерывным режимом работы,

- с непрерывным режимом работы.

14. По принципу кооперации:

- производственные кооперативы

- потребительские кооперативы

- общества с ограниченной ответственностью

- общества и религиозные организации

- акционерные общества.

15. По принципу интеграции:

- хозяйственные ассоциации

- холдинговые компании

- консорциумы

- концерны

- корпорации

- союзы предпринимателей.

16. По участию в образовании имущества:

- имеющие обязательные права
- имеющие право собственности
- не имеющие имущественных прав.

Структура предприятий.

Предприятие является определенной экономической системой, которая имеет свои элементы, взаимосвязанные между собой и образующие структуру.

1. Производственно-технологическая структура. Определяющим фактором производства является труд. Люди создают образы, проекты, модели вещей, а затем уже сами вещи. Производству продукта предшествует его проектирование, конструирование. А этому предшествует наука. Далее следуют технические средства и технологические способы производства, от которых зависит качество производимой продукции, издержки производства, производительность труда. Под техникой и техническими средствами

в экономике понимают машины, оборудование, приборы, инструменты, обладающие техническими параметрами.

Технология производства – это способы обработки, преобразования материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве и при сборке готовых изделий. В производстве применяются разнообразные технологические процессы - механическая, термическая, химическая, электрохимическая обработка, сварка, сборочные технологии. Значительную роль играет механизация и автоматизация технологических процессов, управление ими с помощью компьютеров.

2. Организационная структура предполагает систему разделения труда в рамках предприятия, где каждый коллектив выполняет определенную функцию. Снабжение, сбыт, производство, труд, финансы.

3. Экономическая структура предполагает определенную систему нормирования, планирования, материального стимулирования и ответственности за производство продукции.

4. Управленческая структура состоит из двух блоков:

- управляющий (генеральный директор, зам, руководители отделов и подразделений)

- управляемый (работники отделов, цехов, участков, непосредственные производители)

5. Инфраструктура. Для привлечения молодых кадров на предприятие предусмотрено строительство жилья, детские сады, дома культуры, базы отдыха, спортивные сооружения, больницы и поликлиники. Это требует отвлечения денежных средств и не всегда реально. При рыночной экономике все это становится не выгодно и убыточно. Предприятия передают инфраструктуру на баланс города.

Производственная структура предприятия - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав, и формы связей между ними.

Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия.

Производственная структура - это, по существу, форма организации производственного процесса. В ней различают подразделения производств:

- основного,
- вспомогательного,
- обслуживающего.

В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию.

Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (обеспечение инструментом, энергией, ремонтом оборудования).

Подразделения обслуживающего производства обеспечивают основное и вспомогательные производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.

В свою очередь цехи основного производства (в машиностроении, приборостроении) подразделяются:

- на заготовительные;
- обрабатывающие;
- сборочные.

Заготовительные цехи осуществляют предварительное формообразование деталей изделия (литье, горячая штамповка, резка заготовок и т.д.)

В обрабатывающих цехах производится обработка деталей механическая, термическая, химико-термическая, гальваническая, сварка, лакокрасочные покрытия и т.д.

В сборочных цехах производят сборку сборочных единиц и изделий, их регулировку, наладку, испытания.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т.е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямолинейность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех - это основная структурная производственная единица предприятия, административно обособленная и специализирующаяся на выпуске определенной детали или изделий либо на выполнении технологически однородных или одинакового назначения работ. Цехи

делятся на участки, представляющие собой объединенную по определенным признакам группу рабочих мест.

Цехи и участки создаются по принципу специализации:

- технологической;
- предметной;
- предметно-замкнутой;
- смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно- производственное планирование, удлиняется производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство детали или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямоточного производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производства.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления детали или изделия, это подразделение называется предметно-замкнутым.

Цехи (участки), организованные по предметно-замкнутому принципу специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования, упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Тип производства - совокупность его организованных, технических и экономических особенностей.

Тип производства определяется следующими факторами:

- номенклатурой выпускаемых изделий;
- объемом выпуска;
- степенью постоянства номенклатуры выпускаемых изделий;
- характером загрузки рабочих мест.

В зависимости от уровня концентрации и специализации различают три типа производств:

- единичное;
- серийное;
- массовое.

По типам производства классифицируются предприятия, участки и отдельные рабочие места.

Тип производства предприятия определяется типом производства ведущего цеха, а тип производства цеха - характеристикой участка, где выполняются наиболее ответственные операции и сосредоточена основная часть производственных фондов.

Отнесение завода к тому или иному типу производства носит условный характер, поскольку на предприятии и даже в отдельных цехах может иметь место сочетание различных типов производства.

Единичное производство характеризуется широкой номенклатурой изготавливаемых изделий, малым объемом их выпуска, выполнением на каждом рабочем месте весьма разнообразных операций.

В серийном производстве изготавливается относительно ограниченная номенклатура изделий (партиями). За одним рабочим местом, как правило, закреплены несколько операций.

Массовое производство характеризуется узкой номенклатурой и большим объемом выпуска изделий, непрерывно изготавливаемых в течение продолжительного времени на узкоспециализированных рабочих местах.

Тип производства оказывает решающее значение на особенности организации производства, его экономические показатели, структуру себестоимости (в единичном высока доля живого труда, а в массовом - затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды и содержание оборудования), разный уровень оснащенности.

Промышленное производство - это сложный процесс превращения сырья, материалов полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию, удовлетворяющую потребностям рынка.

Производственный процесс - это совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

основные — это технологические процессы, в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;

вспомогательные — это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования; обеспечение всеми видами энергий (электроэнергией, теплом, паром, водой, сжатым воздухом и т.д.));

обслуживающие — это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов и не создающие продукцию (хранение, транспортировка, тех. контроль и т.д.).

В условиях автоматизированного, автоматического и гибкого интегрированного производства вспомогательные и обслуживающие процессы в той или иной степени объединяются с основными и становятся неотъемлемой частью процессов производства продукции, что будет рассмотрено более подробно позже.

Тема 2.3 Экономические ресурсы предприятия

Основные понятия и термины по теме: мультимедиа

План изучения темы:

1. Имущество и капитал. Основные средства предприятия. Производственная мощность предприятия.
2. Оборотные средства предприятия
3. Трудовые ресурсы . Организация, нормирование, оплата труда.
4. Показатели производительности труда, факторы роста производительности труда.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Имущество – совокупность вещей, которые находятся в собственности какого-либо физического лица, юридического лица или публично-правового образования (включая деньги и ценные бумаги), а также их имущественных прав на получение вещей или имущественного удовлетворения от других лиц, и представляют для собственника какую-либо полезность. Движимая вещь (движимое имущество) - любая вещь (включая деньги и ценные бумаги), не отнесённая законом к недвижимости.

К недвижимости относятся земельные участки, участки недр и всё, что прочно связано с землёй, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. Российское законодательство относит к недвижимости также: воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

Капитал (от лат. capitalis — главный, доминирующий, основной— совокупность имущества, используемого для получения прибыли.

Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями

Некоторые экономисты и политики иногда используют дополнительные градации понятия «капитал»:

Физический (реальный или производственный) капитал — вложенный в дело, работающий источник дохода в виде средств производства: машины, оборудование, здания, сооружения, земля, запасы сырья, полуфабрикатов и готовой продукции, используемые для производства товаров и услуг.

Денежный капитал (денежная форма капитала) — деньги, предназначенные для инвестирования. Обычно на них приобретается физический капитал. Нужно обратить внимание, что непосредственное владение этими деньгами не приносит дохода, то есть они не становятся капиталом автоматически, без обмена. Этим они отличаются от финансового капитала, когда деньги сохраняют свою форму, меняя лишь текущего

владельца. В бухгалтерской отчетности понятие денежного капитала отсутствует.

Финансовый капитал — совокупность условий, когда денежная форма капитала позволяет получать прибыль без формального обмена денег на товары. Финансовый капитал непрерывно возникает и переходит в промышленный и банковский капиталы. Это становится возможным при развитой банковской системе через систему депозитов и кредитования. Современным вариантом финансового капитала является венчурный капитал, который направляется в новые проекты, у которых повышенный риск банкротства, но и потенциальная прибыль значительно выше среднего уровня.

Ряд авторов выделяют **человеческий капитал**, который состоит из знаний, умений, навыков. Впервые термин использовал Теодор Шульц в ряде работ конца 1960-х годов. Некоторые экономисты (например, Эдвард Денисон) считают, что в современных условиях человеческий капитал формирует значительно больше прибавочной стоимости, чем обычный капитал.

В бухгалтерском учёте понятия физического, денежного, финансового, человеческого капитала не используют

Основные фонды предприятия

Основные фонды предприятия делятся на две группы:

1. Производственные основные фонды;
2. Непроизводственные основные фонды.

Непроизводственные основные фонды – это предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление. К ним относятся жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, детские учреждения, стадионы и др., находящиеся на балансе предприятия. Эти фонды не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт, т.к. он не производится. Их стоимость исчезает в потреблении. Фонд возмещения не создается. Воспроизводятся они за счет национального хозяйства.

Несмотря на то, что непроизводственные основные фонды не оказывают непосредственного влияния на объем производства, рост производительности труда, постоянное увеличение этих фондов неразрывно связано с улучшением благосостояния работников предприятия и повышением материального и культурного уровня их жизни, что, в конечном счете, сказывается на результатах деятельности предприятия.

Основные производственные фонды – это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время (не менее одного года), сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования. Они пополняются за счет капитальных вложений.

От объема этих фондов зависят производственная мощность предприятия и в значительной мере уровень технической вооруженности труда. Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер, повышают культурно-технический уровень общества.

По действующей видовой классификации основные производственные фонды промышленных предприятий делятся на следующие группы:

- *Здания* – архитектурно-строительные объекты, создающие необходимые условия для труда и хранения материальных ценностей, а именно: здания и строения, в которых происходят процессы основного, вспомогательного и подсобного производств, а также административные здания и хозяйственные строения. В их стоимость включается стоимость систем жизнеобеспечения зданий (отопление, водопровод, электросеть, вентиляция и пр.)

- *Сооружения* – инженерно-технические объекты, выполняющие технические функции по обслуживанию процесса производства, но не связанные с изменениями предмета труда (тоннели, эстакады, железные дороги внутризаводского транспорта, водостоки и др.);

- *Передаточные устройства* – устройства, с помощью которых передаются электрическая, тепловая и механическая энергия, а также жидкие и газообразные вещества (электро-, теплосети, линии связи, газовые сети, паропроводы и другие устройства, не являющиеся составной частью зданий);

- *Транспортные средства* – средства для перемещения людей и грузов по территории предприятия (принадлежащий предприятию подвижной состав железных дорог, водный и автомобильный транспорт, а также внутризаводские транспортные средства: электрокары, вагонетки и др.)

- *Машины и оборудование*, в том числе силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование;

- *Инструменты и приспособления* – средства, участвующие в осуществлении производственного процесса в качестве непосредственного формообразующего элемента (все виды инструментов, штампы, приспособления, стоимостью свыше 100-кратного размера минимального размера оплаты труда), со сроком службы более одного года;

- *Производственный инвентарь и принадлежности* - служат для обеспечения выполнения производственных операций, создания условий безопасной работы, хранения предметов труда, жидких и сыпучих тел (рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, баки, стеллажи и др.);

- *Хозяйственный инвентарь* – выполняет функции по обслуживанию производства и обеспечению условий работы (множительные и копировальные аппараты, столы, шкафы, пишущие машинки, принтеры и др.);

- *Земельные участки, многолетние насаждения;*
- *Рабочий, продуктивный скот и прочие основные средства.*

Соотношение отдельных видов основных фондов, в соответствии с принятой классификацией, составляет структуру фондов, которая характеризуется удельным весом стоимости каждой группы в общем объеме основных производственных фондов.

Основные производственные фонды состоят из следующих частей:

1. **Активные основные фонды** непосредственно воздействуют на продукт, определяют масштабы его производства и уровень производительности труда работников. К ним относятся, прежде всего, машины и оборудование, инструмент;

2. **Пассивные основные фонды** создают необходимые условия для процесса труда. К ним относятся здания, сооружения, передаточные устройства и др.

В процессе эксплуатации основные фонды постепенно изнашиваются. Различают

физический и моральный износ основных фондов.

Под физическим износом понимают постепенную утрату основными фондами своей первоначальной потребительной стоимости, происходящую не только в процессе их функционирования, но и при их бездействии (например, разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии).

Моральный износ – его сущность состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы. Моральный износ проявляется в двух формах:

1. Эта форма заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях;

2. Это уменьшение стоимости основных фондов в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования.

Под влиянием морального износа основные фонды становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности. Несвоевременная замена морально устаревших основных фондов приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция по сравнению с продукцией изготовляемой на более совершенных машинах и оборудовании.

Амортизация

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных фондов являются собственные средства предприятия. Они накапливаются в течение всего срока службы основных фондов в виде амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления – это денежная оценка износа основных фондов, как физического, так и морального.

Амортизация – это процесс перенесения стоимости изношенной части основных производственных фондов на создаваемую продукцию или выполняемые работы, например погрузочно-разгрузочные.

Амортизация осуществляется в целях полной замены основных фондов при их выбытии. Сумма амортизационных отчислений зависит от стоимости основных фондов, времени их эксплуатации, затрат на модернизацию.

Отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется **нормой амортизации**. Исчисленная в процентах норма амортизации показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию. По установленным нормам амортизационные отчисления включаются в себестоимость готовой продукции. Норма амортизации рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{\text{ам}} = ((\Phi_1 - P_{\text{л}}) / (T_{\text{н}} * \Phi_1)) * 100,$$

где, $H_{\text{ам}}$ – норма амортизации;

Φ_1 – первоначальная стоимость основных фондов;

$P_{\text{л}}$ – ликвидационная стоимость основных фондов;

$T_{\text{н}}$ – нормативный срок службы (измеряется в годах).

Оценка основных фондов

Первоначальная стоимость основных фондов – стоимость, складывающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и упаковке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

Восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет очень важное значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

Ликвидационная стоимость основных средств – это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных производственных фондов.

Сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов рассчитывают по следующей формуле:

$$A_{\text{а}} = H_{\text{ам}} * \Phi / 100,$$

где, Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Показатели использования основных фондов

К показателям использования основных фондов относятся:

1. Показатель фондоотдачи.

Фондоотдача – это количество продукции в расчете на рубль основных производственных фондов. В зависимости от метода расчета фондоотдачу можно рассчитать по следующим формулам:

$$\Phi_o = \frac{\text{Объём выпущенной товарной продукции (Выручка)}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}}$$

2. Показатель фондоемкости

Фондоемкость – это показатель обратный показателю фондоотдачи. Исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к объему произведенной продукции.

$$\Phi_{\text{фе}} = 1 / \Phi_{\text{отд}}$$

3. Показатель фондовооруженности

Фондовооруженность – это показатель оснащенности основными производственными фондами или это размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия.

$$\Phi_{\text{фв}} = \Phi / Ч_{\text{раб.}}$$

где, $Ч_{\text{раб.}}$ – это численность работающих на предприятии.

Фондоемкость должна иметь тенденцию к уменьшению, а фондоотдача и фондовооруженность к увеличению.

Производственная мощность предприятия — это максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшении организации производства и труда, обеспечении высокого качества продукции.

Главные пути повышения использования производственных мощностей:

1. Улучшение использования парка оборудования, в том числе сокращение сроков пребывания в монтаже, повышение доли действующего оборудования.

2. Улучшение использования фонда времени работы единицы оборудования, в том числе повышение коэффициента сменности; сокращение простоев; сокращение времени на плановый ремонт.

3. Повышение производительности работы оборудования, в том числе сокращение затрат вспомогательного времени, сокращение затрат основного машинного времени путем повышения рабочей скорости, интенсификации рабочих процессов.

Оборотный капитал (оборотные средства) — это часть имущества предприятия с циклом оборота менее года. Оборотные средства являются важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования предприятия, т.е. в производстве и реализации продукции. В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие нуждается в денежных средствах, необходимых для изготовления продукции, закупки сырья и материалов, выплаты заработной платы и т.д., а затем в средствах, которые требуются на ее реализацию. Таким образом, оборотные средства — это денежные средства, авансированные (вложенные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – это предметы труда, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Они обеспечивают непрерывность производственного процесса.

Фонды обращения призваны обслуживать процесс реализации продукции и включают:

- готовую продукцию;
- денежные средства;
- средства в расчетах.

По своей экономической природе оборотные средства представляют собой денежные средства, вложенные (авансированные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Основное назначение оборотных средств – это обеспечение непрерывности и ритмичности производства.

По назначению в производственном процессе (по элементам) оборотные средства делятся на:

- 1) материально-производственные запасы:
 - сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
 - вспомогательные материалы;
 - топливо;
 - тара;
 - запасные части.
- 2) находящиеся в процессе производства средства:
 - незавершенное производство;
 - расходы будущих периодов – это расходы, произведенные сейчас, но относящиеся к будущим периодам (заранее уплаченная арендная плата);
- 3) готовая продукция:
 - готовая продукция на складе предприятия;

- готовая продукция отгруженная;
- 4) денежные средства и средства в расчетах:
 - дебиторская задолженность;
 - краткосрочные финансовые вложения;
 - денежные средства.

Оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса, а фонды обращения – реализацию произведенной продукции на рынке и получение денежных средств, гарантирующих благополучие предприятия.

Сущность, виды, содержание, количество и качество труда.

Труд-основное созидательное начало в любой экономике. Труд создал человека, человек

Создал себя, применяя труд. Сознание и труд - две великие силы, превратившие обезьян в людей, творящих для себя блага.

Труд человека характеризуется тремя основными признаками.

- 1.Труд – это осознанная, целенаправленная деятельность человека.
- 2.Труд требует от человека дополнительных затрат энергии.
- 3.Труд – действия человека, имеющие общественно признанный результат.

Иначе говоря, труд – есть осознанная, целенаправленная, энергозатратная, результативная деятельность людей.

Труд подразделяется на физический и умственный. Синие (30%) воротнички, белые (60%) воротнички, золотые (10%) воротнички.

Труд подразделяется на простой труд – не требующий знаний и умений и сложный труд – квалифицированный. Обрести квалификацию можно только путем обучения.

Квалификация или профессия - все чем человек овладел, изучая теорию и проходя практику профессионально.

Специальность – вид труда по профессии. Наличие профессий и специальностей является результатом разделения труда. Разделение труда привело к специализации работников, предприятий.

Рассмотрим понятия рабочая сила, трудовые ресурсы, трудовой потенциал.

Рабочая сила - способность человека к труду, его физические и духовные возможности, используемые в трудовой деятельности. Различают общую и гражданскую рабочую силу, квалифицированную и неквалифицированную.

Трудовые ресурсы - часть населения страны, обладающая способностями и возможностями участвовать в труде в соответствии со своими возрастными, физическими данными, знаниями и практическим опытом, профессиональной подготовкой, от 16 лет до пенсионного возраста. Трудовые ресурсы России составляют 80 млн. чел.

Экономически активное население – 70 млн.чел. сюда не входят домохозяйки, учащие-ся ,безработные, не ищущие работу, дети.

Трудовой потенциал – использование имеющихся трудовых ресурсов в будущем, в перспективе.

Социальное партнерство – взаимоотношения между работниками и работодателями, направленные на обеспечение их интересов.

Принципы социального партнерства:

- равноправие сторон
- уважение и учет интересов сторон
- заинтересованность в результатах и т.д.

На предприятиях осуществляется кадровая политика, которая заключается:

- в определении потребности в рабочей силы по количеству и по профессионально- квалификационному составу
- в разработке мероприятий по улучшению использования кадров (повышение квалифи-кации и улучшение условий труда)
- в формах привлечения к труду.

Работники предприятий подразделяются на списочный, промышленно-производственный персонал, персонал непромышленных подразделений.

Списочный – это работники, принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью, на срок один день и более.

Промышленно-производственный персонал – занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров.

Персонал непромышленных подразделений – работники , занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

Всех работников делят на рабочих (основного и вспомогательного производства) и служащих (руководители высшего, среднего и низшего звеньев, специалистов и просто служащих)

Основной показатель, измеряющий количество труда, рабочее время. Основной показатель, измеряющий качество труда – качество произведенной продукции, качество оказания услуг.

Цена труда, зарплата.

Рабочая сила есть предмет купли-продажи на рынке труда. Рынок труда – система общественных отношений между производителями, трудящимися, государством. За приобретение рабочей силы приходится платить определенную цену. Денежное выражение стоимости товара рабочая сила или цена товара рабочая сила представляет собой заработную плату. Можно сказать, что цена труда - есть зарплата.

Зарплата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, распределяемая по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, и поступающая в его личное потребление.

Номинальная з/плата, которая выплачивается работнику в соответствии с количеством и качеством затраченного труда за определенный период времени.

Реальная з/плата – зарплата, выражаемая в материальных благах и услугах, которые можно приобрести на номинальную з/плату.

Минимальная зарплата- это предел оплаты труда, который при данном состоянии экономики и уровне производительности труда общество может выплачивать любому работнику и который позволяет поддерживать прожиточный минимум.

Гарантированная заработная плата представляет собой тот ее уровень, который общество может в данный момент обеспечить трудоспособному населению.

Формы и системы зарплаты.

Заработная плата является денежной компенсацией работнику за совершенный труд.

Повременная форма оплаты труда. Заработок определяется исходя из количества отработанного времени и тарифной ставки. Тарифы разработаны для разных категорий работников с учетом профессии, квалификации, образования. Зарплата определяется путем умножения количества отработанных часов на почасовую ставку.

Для отдельных категорий работников устанавливаются месячные ставки – должностные оклады.

Существует простая повременная и повременно-премиальная.

Сдельная форма оплаты труда учитывает количество произведенных единиц продукции с учетом их качества, сложности и условий труда.

Существуют прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная.

Если работу нужно выполнить срочно, то устанавливают повышенную оплату - аккордную.

Система участия в прибылях сводится к тому, что предприниматели часть дохода выделяют для поощрения рабочих, продают им акции и выплачивают по ним дивиденды, включают рабочих в различные управленческие структуры.

Система человеческих отношений также нацелена на использование коллективистских начал в психологии рабочего. Эта система привязана к нравственно - эстетическому

аспекту отношений людей. Микроклимат в коллективе, состязательность, сотрудничество, обмен опытом.

Система пожизненного найма характерна для японской экономики. Забота руководителей о наемных работниках.

Тарифная система применяется для организации заработной платы и ее дифференциации. Тарифная система – это совокупность нормативов, посредством которых государство регулирует уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и регионам страны в соответствии с их народохозяйственным значением, а также внутри отраслей в зависимости от видов производства, квалификации работников, характера и условий их труда.

Тарифная система состоит из трех элементов:

-тарифной ставки, установленного размера оплаты труда рабочего соответствующего разряда за час или день работы.

-тарифно-квалификационного справочника, нормативного документа, служащего для тарификации работ и присвоения квалификационных разрядов рабочим. Он содержит характеристики всех профессий, соизмеряет различные виды работ по степени их сложности, уровню квалификации работников.

Состоит из трех разделов. 1 –характеристики работ, 2- что должен знать работник по профессии и квалификации, 3- примеры работ каждого разряда.

-тарифного коэффициента, представляющий собой отношение тарифной ставки искомого разряда к тарифной ставке первого разряда, принимаемой за 1.

-тарифный разряд присваивается рабочему в соответствии с уровнем его знаний, умений, навыков в данной профессии.

Общая сумма расходов на оплату труда называется фондом оплаты труда или фондом заработной платы.

Что входит в фонд заработной платы?

- оплата за отработанное время

-оплата на неотработанное время

- единовременные поощрительные выплаты (премии, итого года, мат.помощь)

- выплата на питание, жилье, топливо

- выплаты социального характера (путевки, проезд, страховки, надбавки к пенсии).

Фонд оплаты труда планируется отдельно по группам и категориям работников.

Порядок расчета фонда оплаты труда:

1. определяют прямой (тарифный) фонд оплаты труда отдельно для сдельщиков и повременщиков.

2. определяют выплаты, доплаты до часового, дневного, месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты.

3. определяют основной фонд оплаты труда 1+2.

4. определяют общий фонд оплаты труда. Основной плюс дополнительный.

5. определяют среднюю зарплату по предприятию. Общий фонд оплаты труда делят на среднесписочную численность.

Производительность труда.

Если мы будем сравнивать отношение работников к работе на одном предприятии, в разных странах, в разных экономических системах, то выясним, что кто лучше и быстрее работает, тот и лучше живет.

Одна из причин поражения экономического строя в СССР – низкая производительность. Мы знали, были уверены, что зарплата нам гарантирована, работа гарантирована. Однако столкнулись с обратным. Годами не платили зарплату, нет работы для всех. Все работники хотят иметь высокую зарплату, но не все хотят работать с высокой отдачей. А качественная и эффективная работа – производительность труда определяет экономическую силу страны.

Что такое производительность труда? Это показатель эффективности работы, характеризуемый количеством товаров и услуг требуемого качества, создаваемых работником за определенный период времени. Производительность труда исчисляется количеством продукции, выпускаемой за единицу времени: год, месяц, рабочую смену, час. Способ измерения производительности труда заключается в установлении выработки- установлении веса, объема, количества единиц продукции, производимых работником в течение часа, рабочего дня.

Производительность рассчитывается:

1. Объем произведенной продукции делим на количество работников.
 2. Объем произведенной продукции делим на затраченное время
 3. Стоимость произведенной продукции делим на количество работников.
 4. Стоимость произведенной продукции делим на затраченное время.
 5. Валовой внутренний продукт делим на количество занятых в стране
- Условия, от которых зависит производительность труда.
1. Заинтересованность работников.
 2. Квалификация, профессионализм.
 3. Организация труда – качество управления трудом.
 4. Фондовооруженность, энерговооруженность – это качество и производительность машин, оборудования, прогрессивность технологических процессов.
 5. Наличие факторов производства и ресурсов. Природные ресурсы, трудовые ресурсы, организация труда, трудовая дисциплина, основные средства, предприимчивость, предпринимательство.

Показатели производительности труда:

Выработка – количество продукции в единицу рабочего времени. Бывает среднечасовая, среднедневная, среднегодовая.

Трудоемкость – в часах затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Бывает технологическая, обслуживания, производительная, управления, полная и т.д.

Нормирование труда.

Для правильной организации труда необходимо знать какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы – установить норму труда.

Нормирование труда – определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства.

Для определения норм труда используют хронометраж, фотографию рабочего дня.

Нормы труда бывают:

- норма времени – время, необходимое на изготовление единицы продукции одним или группой работников.

- норма выработки – количество изделий изготавливаемых в единицу рабочего времени одним или группой работников.

- норма обслуживания – количество единиц оборудования.

- норма численности – численность рабочих определенной квалификации.

Нормы бывают: республиканские, отраслевые, разовые, сезонные, временные, дифференцированные, комплексные.

Тема 2.4 Маркетинговая деятельность предприятия

Основные понятия и термины по теме: маркетинг, качество, реклама, конкурентоспособность

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Маркетинг, его основы и концепции. Функции маркетинга и этапы его организации. Реклама.
2. Качество и конкурентоспособность продукции. Система показателей качества и методы его оценки.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Сущность, виды, принципы, функции маркетинга.

Предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю или пользователю.

Социальный процесс, посредством которого прогнозируется, расширяется и удовлетворяется спрос на товары и услуги посредством их разработки, продвижения и реализации.

Маркетинг представляет собой процесс планирования и реализации замысла, ценообразования, продвижения идей, товаров и услуг путем обмена, удовлетворяющего потребности отдельных лиц и организаций.

Виды маркетинга: глобальный, сетевой, дифференцированный, инновационный, конверсионный, концентрированный, массовый, места, многоканальный, отдельной личности, персональный, организации, прямой, пробный, телевизионный, стимулирующий, целевой и т.д.

Когда нужен маркетинг?

- при насыщении рынка товарами, т.е. при превышении предложения над спросом.
- при острой конкуренции, усилении борьбы за покупателя
- при свободных рыночных отношениях, т.е. сами выбираем рынки сбыта и снабжения, сами цены
- при полной самостоятельности предприятий.

При составлении плана маркетинга необходимо учесть следующие **принципы:**

1. Принцип «понимания потребителя», основанный на учете потребностей и динамики

Рыночной конъюнктуры. Бизнес невозможен, если фирма ориентирована только на прибыль, а не на понимание потребителя и его потребностей.

2. Принцип борьбы за потребителя (клиента). Суть этого принципа – заиметь потребителя, а не сбыт товара. Товары и услуги в данном случае являются лишь средством для достижения цели, а не самой целью.

3. принцип «максимального приспособления производства к требованиям рынка» ставит производство товаров и оказание услуг в

функциональную зависимость от запроса и требует производить товары в ассортименте и объеме, необходимых для покупателя..

Функции маркетинга:

1. Исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей фирмы в областях, интересующих фирму.
2. Обеспечение разработки новых товаров и услуг фирмы.
3. Анализ, оценка и прогнозирование состояния рынков, где будет работать фирма, их развитие, формирование стратегии и тактики рыночного поведения фирмы.
4. Формирование и планирование ассортиментной политики фирмы.
5. Сбыт продукции и услуг фирмы.
6. Реклама и формирование отношения фирмы с общественностью.
7. Сервис, все виды и формы обслуживания.
8. Общее информационно-маркетинговое обеспечение фирмы.

2. План маркетинга.

В план маркетинга входит:

1. цели и стратегия маркетинга.
2. ценообразование
3. сбытовая политика
4. схема распространения товаров
5. методы стимулирования продаж (сбыта)
6. организация послепродажного обслуживания клиентов
7. реклама
8. формирование общественного мнения о фирме.

2.1. Стратегия – это сочетание ресурсов и навыков предприятия, возможностей риска, исходящих из окружающей среды, действующих в настоящем и будущем, при котором предприятие надеется достичь основной цели.

Главная стратегия предприятия – это согласование интересов взаимосвязанных внешних клиентов, внутренних ресурсов, поведения и планов, с помощью которых предприятие надеется достичь стратегической цели.

Стратегия маркетинга предполагает:

- совершенствование производства (широко распространить товар на рынке и цену сделать доступной)
- совершенствование товара (повысить качество товара, улучшить характеристики, эксплуатационные показатели)
- интенсификацию коммерческих усилий (усилить сферу сбыта и стимулирование продаж)
- расчет потребительского спроса (правильно определить нужды и удовлетворить лучше, чем конкуренты)
- удовлетворение спроса потребителя и страны в целом.

Стратегия осуществляется путем:

1.изучения потребителей товаров фирмы и их поведение на рынке. (Разделение покупателей по социальному положению, уровню доходов, профессии, семейному положению, возрасту.)

2.анализа рыночных возможностей фирмы (доля рынка)

3.оценки выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития

4. анализа используемых форм и каналов сбыта.

5.оценки используемых фирмой методов ценообразования.

6.проведения мероприятий по продвижению товаров на рынок(позиционирование) и обеспечение конкурентоспособного положения.

7.изучения конкурентов.

8.выбора «ниши» (сегментирование) рынка.

Ценообразование – выработка ценовой политики фирмы, которая заключается в установлении и изменении цен в зависимости от ситуации на рынке, что позволяет сохранять свою долю рынка и получать прибыль.

Цена определяется:

- исходя из себестоимости продукции устанавливают минимальную цену .

- исходя из цены конкурентов на аналогичный товар устанавливают средний уровень цен.

- исходя из уникальных свойств товара устанавливают максимальный уровень цен.

- исходя из спроса на товар цена колеблется от мин до макс.

Сбытовая политика включает элементы:

- транспортировка продукции - ее физическое перемещение от производителя к потребителю

- доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готовых изделий и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению

- хранение продукции – организация создания и поддержания необходимых ее запасов.

- контакты с потребителями - физическая передача товаров, оформление заказов, платежно-расчетные операции.

Схема распространения товаров – это организация каналов сбыта, т.е. путей, по которому товары движутся от производителя к потребителю.

Любой посредник это уровень канала сбыта.

Одноуровневый канал сбыта – розничный торговец, либо агент по сбыту, либо брокер.

Двухуровневый канал сбыта – оптовый и розничный.торговцы или промышленный дистрибьютор и дилер.

Трехуровневый – оптовик, мелкий оптовик, розничный торговец.

Методы стимулирования продаж – разнообразные действия, способствующие покупке.

1.Стимулирование потребителей

2. стимулирование сферы торговли
3. стимулирование торгового персонала

Организация послепродажного обслуживания клиентов. Гарантия, упаковка, погрузка, доставка, сборка.

Реклама – индивидуализация продукта.

Виды рекламы: информативная, избирательная, сравнительная, напоминающая, подкрепляющая.

Реклама обладает способностью привлечь внимание, эмоционально воздействовать на фактическое поведение, вызвать желание приобрести товар.

Рекламная политика состоит из этапов:

- определение цели и задачи рекламы
- создание платформы для рекламы
- определение расходов на рекламу. **Очень дорогостоящее мероприятие.**

- создание рекламного сообщения.

- оценка эффективности рекламы

Рекламное сообщение разрабатывается по принципам:

- то, что воспринимается сознательно, дольше удерживается в памяти
- то, о чем говорится в начале и в конце сообщения запоминается лучше, чем то, о чем говорится в середине.
- если материал разнообразен и необычен, он запоминается лучше.
- информация легче запоминается и лучше воспринимается, если она не противоречит привычным понятиям, убеждениям или мнениям.
- необходимо учитывать дух общественной жизни.

2.8. Формирование общественного мнения о фирме или «наблизити».

Эта задача решается путем формирования и поддержания благоприятного отношения населения к фирме, проведением презентаций, выставок, институциональной рекламы (престижной, фирменной, корпоративной, оказание консультативных услуг).

Качество продукции, управление, показатели.

Согласно международному стандарту ISO 8402.1994 качество определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.

Характеристика – это взаимосвязь зависимых и независимых переменных, выраженная в виде текста, таблицы, математической формулы, графика, описывается функционально.

Свойство продукции представляет собой объективную особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или

потреблении. Свойства продукции выражаются показателями качества. Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла.

Показатели делятся на классификационные и оценочные.

Классификационные показатели качества продукции характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение, включена в Общероссийский классификатор продукции. В оценке качества продукции эти показатели не участвуют.

Оценочные показатели – характеризуют те свойства, которые образуют качество продукции. Используют для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки качества при контроле, испытаниях и сертификации.

Оценочные показатели: функциональные, ресурсосберегающие, природоохранные.

Функциональные –

характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции удовлетворять заданные потребности.

- **показатели функциональной пригодности** (грузоподъемность, вместимость, водонепроницаемость, калорийность, производительность)

- **показатели надежности** (безотказность, ремонтпригодность, долговечность, сохраняемость, восстановление)

- **показатели эргономичности** характеризуют удобства и комфорт:

- гигиенические (освещенность, вентилируемость, температура, влажность, гигроскопичность, запыленность, шум, вибрация)

- антропометрические (масса тела, размеры, формы)

- психологические, психофизические

- **показатели эстетичности** (художественная выразительность, рациональность форм, целостность композиции, совершенство производственного исполнения и сохранность товарного вида).

Ресурсосберегающие –

- **показатели технологичности** (влияют на уровень затрат сырья, материалов, топлива, энергии, труда, времени).

- **показатели ресурсопотребления** показывают расход ресурсов при работе.

Природоохранные-

- **показатели безопасности**, характеризующие безопасность при потреблении, эксплуатации, транспортировке, хранении, утилизации.

- **показатели экологичности**, характеризующие свойства продукции, вредные для окружающей среды.

Показатель конкурентоспособности выражается отношением качества продукции к цене потребления. Сравнивают показатели одинаковой продукции разных фирм.

Цена потребления – фактор потребления.

Управление качеством – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

Для этого разработаны стандарты серии 9000, принятые к применению на территории РФ.

Эти стандарты разработаны техническим комитетом международной организации по стандартизации (ИСО). Например,

ИСО 9000 -94 –Стандарты по общему руководству качеством и обеспечению качества – помощь предприятию в выборе и применении стандартов.

ГОСТ Р ИСО 9001- 96 – обеспечивает качество при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании.

ГОСТ Р ИСО 9002-96 – обеспечивает качество при производстве, монтаже и обслуживании.

ГОСТ Р ИСО 9003-96 обслуживает качество при окончательном контроле и испытаниях.

Обеспечение качества – систематическая деятельность предприятия по созданию уверенности в том, что продукция будет отвечать стандарту качества.

Улучшение качества – мероприятия, повышающие эффективность деятельности предприятия.

Руководство по качеству – документ, содержащий:

- политику предприятия в области качества
- ответственность, полномочия, взаимоотношения персонала по качеству
- методики системы качества и инструкции
- положение по пересмотру руководства и корректировке его.

Система качества устанавливает:

- ответственность руководителей
- проведение проверок по качеству
- дни качества
- оформление процедур системы качества.

Тема 2.5 Основные показатели деятельности предприятия (организации)

Основные понятия и термины по теме: себестоимость, прибыль, рентабельность, цена.

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Себестоимость продукции. Классификация затрат себестоимости продукции, услуг.
2. Прибыль и рентабельность.
3. Понятие и сущность цены. Методы ценообразования. Определение цены и стоимости товара.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Понятие издержек производства и себестоимости. Классификация расходов.

Деятельность любого предприятия связана с определенными затратами (издержками).

Затраты отражают сколько и каких расходов понесло предприятие в течение определенного периода. От общего объема затрат зависит масса прибыли - основной показатель работы предприятия. Снижение расходов на производство ведет к увеличению прибыли и наоборот. Причем, затраты должны быть ниже, чем у конкурента.

Предприятия, производящие продукцию считают *издержки производства*, а предприятия, реализующие продукцию считают *издержки обращения*.

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции называется **себестоимостью**. По способу просчета себестоимость делится на

- *плановую*, которая определяется по плановым нормам расхода и плановым ценам и тарифам.
- *нормативную*, которая определяется по нормам расхода и ценам, действующим на начало расчетного периода,
- *фактическую*, которая определяется по фактически сложившимся результатам.

Состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируется законом во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы.

Под структурой себестоимости продукции понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, т.е. удельный вес элементов затрат на производство продукции.

Для того чтобы правильно учитывать, планировать и анализировать затраты, их классифицируют по экономическим элементам, по статьям калькуляции, по способу отнесения затрат на себестоимость, по составу, по роли в процессе производства и т.д.

По экономическим элементам:

1. Сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия.
2. Вспомогательные и прочие материалы.
3. Топливо со стороны.
4. Энергия со стороны.
5. Зарплата основная и дополнительная.
6. Начисления на зарплату (фонды: пенс, соцстрах, медстрах, занятости).
7. Амортизация основных фондов.
8. Прочие денежные расходы (услуги транспорта, командировочные, канцтовары).

По статьям калькуляции:

1. Сырье и основные материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются)
3. Покупные полуфабрикаты, комплектующие и услуги сторонних организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Основная зарплата производственных рабочих.
6. Дополнительная зарплата производственных рабочих.
7. Начисления на зарплату производственных рабочих.
8. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.
9. Расходы на освоение и подготовку нового производства.
10. Общепроизводственные расходы (цеховые).
- ИТОГО ЦЕХОВАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ.
11. Общехозяйственные расходы.
12. Потери от брака.

ИТОГО ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

13. Внепроизводственные расходы.

ИТОГО ПОЛНАЯ СБЫТОВАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ.

В зарубежной практике кроме названных затрат в издержки производства включается и так называемая нормальная прибыль предпринимателя, вознаграждающая и стимулирующая его труд. Таким образом формируются экономические или вмененные издержки производства.

По способу отнесения затрат на себестоимость:

Прямые затраты непосредственно связаны с производством определенной продукции.

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции и распределяются между ними пропорционально.

По составу затраты:

простые, состоящие из одного экономического элемента.

комплексные, состоящие из нескольких разнородных экономических элементов.

По роли в процессе производства:

основные затраты, связанные с выпуском, формированием продукта, составляют его физическую основу.

Накладные затраты связаны с обслуживанием и управлением производством.

Постоянные издержки не зависят от объема производства продукции.

Переменные издержки связаны с изменением объема производства продукции.

Предельные издержки- приращение издержек производства при увеличении выпуска продукции на одну единицу.

Пропорциональные (условно-переменные)

Непропорциональные(условно-постоянные)

Текущие

Будущие

Предстоящие.

С позиций оценки отдельно взятой фирмы выделяются *внешние и внутренние издержки*.

Денежные расходы, которые фирма несет за поставляемые трудовые ресурсы, сырье, топливо, э/э, транспортные услуги, называются внешними издержками.

Расходы фирмы по собственным филиалам будут внутренними издержками.

Издержки делятся на *явные (фактические) и неявные (имплицитные, безвозвратные)*.

Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.

Успешная деятельность предприятий зависит от правильной и четкой политики и стратегии ценообразования.

Под политикой понимаются общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен.

Для решения вопроса об установлении цены необходима:

Информация о товаре, его новизне, качестве, о возможностях повышения качества и улучшения модификаций, о емкости рынка, о требованиях, предъявляемых товару покупателями. Рассчитывают динамику цены и ее восприятие покупателями. Анализируют конъюнктуру на ближайшие несколько лет и на отдаленную перспективу.

Информация о конкуренции и правительственной политике. Изучают конкурирующие товары, их долю на рынке, цены на товары, возможные изменения цен. Анализируют конкурирующие фирмы, их доля на

рынке, их финансовое положение, данные о прибылях и убытках, влияние правительственной политики на рынок.

Информация о производстве и затратах. Изучают выручку и прибыль от продажи товаров, объемы производства и складских запасов. Выясняют соотношение между выручкой, затратами и прибылью на фирме и у конкурентов. Определяют влияние объемов производства и запасов на прибыль.

В современных условиях предприятия и организации самостоятельно определяют ценовую политику. Любая фирма должна сначала определить свою цель при производстве и продаже товара. Необходимо помнить, что на формирование цены оказывают влияние **внутренние и внешние факторы.**

внешние факторы:

- потребители
- рыночная среда
- участники товарообращения
- государство

внутренние факторы:

- жизненный цикл товаров на рынке
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.
- прибыль

Этапы формирования цены.

Цели ценовой политики:

1. Увеличить доля рынка (выживаемость). Сохранить сложившееся положение на рынке, не допускать завышения и занижения цен, добиваться снижения затрат. Для достижения цели обеспечения сбыта используется занижение цены- цены проникновения.

2. Максимизация доли прибыли. Достигается увеличением цены, снижением расходов, знанием конъюнктуры рынка.

3. Обеспечение окупаемости затрат

4. Обеспечение лидерства по качеству.

Под стратегией ценообразования понимается обоснованный выбор из нескольких вариантов определения цены одного, с помощью которого можно реализовать на практике цели ценовой политики фирмы, достичь максимальной прибыли на рынке в определенный период времени.

Рассмотрим некоторые варианты определения цены.

1. «Стратегия снятия сливок» - максимальная цена на новый товар.

2. Стратегия психологической цены. Цена устанавливается чуть ниже высокой цены. У покупателя складывается мнение в точности в расчете цены.

3. Стратегия следования за лидером.

4. Стратегия скользящей цены. Цена зависит от спроса и предложения на товар и устанавливается на изделия массового спроса.

5. Долговременная цена.

6.Цена потребительского сегмента рынка. На один вид товара, но для разных социальных групп населения устанавливается дифференцированная, льготная цена.

7.Стратегия престижной цены. Устанавливаются высокие цены на изделия высокого качества, уникальных свойств.

8.Стратегия множественности цен основана на том, чтобы для каждой группы покупателей устанавливать максимальную цену.

9.Демпинг- установление очень низких цен.

10.Дискриминационные цены:

- разным группам покупателей один и тот же товар продается по разным ценам,

- разные варианты товаров продаются по разным ценам без учета разницы в затратах,

- в разных регионах товар продается по разным ценам, хотя издержки по доставке одинаковые,

- разные цены на товар устанавливаются в зависимости от сезона, месяца, дней недели, времени суток.

Выбор ценовой стратегии основывается на удобствах и предпочтениях потребителя.

На формирование цены оказывают влияние **внутренние и внешние факторы**.

Рассмотрим **внешние факторы**:

- потребители
- рыночная среда
- участники товарообращения
- государство

Рассмотрим **внутренние факторы**:

- жизненный цикл товаров на рынке
- издержки на сырье, материалы, рабочую силу, рекламу.
- прибыль

Этапы формирования цены.

Процесс формирования цены включает 6 этапов:

1 этап. Определение цели ценовой политики.

2 этап. Изучение спроса, который является верхним пределом цены.

3 этап. Анализ и изучение издержек обращения и производства, которые являются нижним пределом цены.

4 этап. Анализ конкурентов, изучение системы скидок, наценок. Скидки могут быть разные.

5 этап. Выбор метода ценообразования.

Выделяют несколько методов ценообразования.

5.1. Затратный метод

продукт	технология	затраты	Цены	ценность	покупатели
---------	------------	---------	------	----------	------------

Затратное ценообразование основывается на учете затрат производства и реализации продукта. Основу расчета составляют средние издержки производства плюс стандартная наценка.

Осуществляется двумя путями:

- наценочным (затратным)
- методом следования за лидером.

Пассивное ценообразование- это установление цен строго на основе затратного метода или только под влиянием ценовых решений конкурентов.

Активное ценообразование- это установление цен в рамках политики управления сбытом с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и целевого уровня прибыльности операций.

Этот метод имеет неустраняемый недостаток - величину затрат нельзя определить до того, как цена будет установлена.

5.2.Ценностное ценообразование обеспечивает получение наибольшей прибыли за счет достижения выгодного для фирмы соотношения «ценность / затраты».

Ценностный метод

Покупатели	ценность	цены	Затраты	технология	Продукт
------------	----------	------	---------	------------	---------

Этот метод начинается с определения покупателя, установления ценности, цены, затрат, затем технологии и продукта. Издержки роли не играют, расчет на психологию покупателя, его кошелек. Относится к крупным фирмам.

5.3. Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли (метод маржинальной прибыли). Производитель устанавливает цену, обеспечивающую желанный объем прибыли.

5.4. Метод следования за лидером (конкурентом) или уровнем текущих цен. Используют мелкие фирмы и горят при изменении спроса на рынке.

5.5. Расчетный маркетинговый метод, дорогостоящий, могут использовать только крепкие фирмы.

6 этап. Определяем различия между ценами на товары производственного назначения и товары народного потребления и продуктов питания.

Финансовые результаты предприятия. Доход, прибыль и рентабельность.

Финансовые результаты предприятия. Доход, прибыль и рентабельность.

Доход фирмы – результат хозяйственной деятельности фирмы за определенный промежуток времени, обычно за год. Различают общий, средний и предельный доходы фирмы. *Под общим, или валовым,* доходом

понимается денежная выручка фирмы от производства и продажи произведенной продукции.

Определяется: количество произведенной продукции умножаем на цену реализации единицы изделия.

Средний доход – это величина выручки в расчете на единицу продукции. Равен цене единицы изделия.

Пределный доход – то приращение валового дохода, которое получается от производства и реализации каждой дополнительной единицы продукции.

С показателем дохода тесно связано понятие прибыли фирмы. Любая фирма или предприятие стремится максимизировать прибыль. Прибыль компенсирует расход предпринимательской энергии на производство и реализацию продукции. Прибыль есть выраженный в денежном исчислении «прибавочный продукт», создаваемый факторами производства.

Валовая прибыль – основной показатель, характеризующий экономическую эффективность производственной деятельности предприятий.

Валовая прибыль равна разности между денежной выручкой от продажи продукта производственной деятельности и суммарными затратами на производство и реализацию продукта.

Бухгалтерскую прибыль - это разность между выручкой и очевидными (явными) издержками. Здесь не учитывают внутренние расходы собственных ресурсов.

Экономическую прибыль определяется как общая выручка за вычетом суммы расходов, включающих внешние и внутренние издержки производства и нормальную прибыль предпринимателя. Внутренние издержки выступают в виде платежей за ресурсы. Это издержки упущенных возможностей. Их именуют вмененные издержки.

Чистая прибыль – доход, полученный сверх нормальной прибыли, обеспечивающей заинтересованность предпринимателей в данном направлении деятельности. Этот доход остается после уплаты из прибыли налогов, процентов, аренды, других платежей. Чистую прибыль называют прибылью, остающейся в распоряжении предприятия. Ее используют на производственные и социальные нужды предприятия, в том числе на накопление, экологию, подготовку кадров, уплату дивидендов и др.

Рента - прибыль, получаемую за счет использования земель в сельскохозяйственном производстве.

Для фирмы важен вопрос размера прибыли. Существуют абсолютный и относительный показатели прибыли. Абсолютная величина прибыли выражается понятием масса прибыли.

Относительным показателем прибыли является норма прибыли (рентабельность).

Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности или убыточность предприятия за определенный период времени (год).

Прибыль, сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами.

Различают:

- **рентабельность производства, которая показывает степень отдачи всего авансированного капитала**

- **рентабельность конкретного вида продукции характеризует эффективность текущих затрат.**

- **рентабельность продаж** – характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах.

Отражает уровень спроса на продукцию, на сколько правильно предприятие определило товарный ассортимент и товарную стратегию.

- **рентабельность имущества** = прибыль в распоряжении предприятия : на среднюю величину активов.

- **рентабельность текущих активов** = прибыль в распоряжении предприятия : на среднюю величину текущих активов

- **рентабельность капитала** характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля средств предприятия. Сюда войдут показатели:

- рентабельность активов (имущества),

- рентабельность инвестиций. Эти показатели определяют сколько единиц прибыли получено с единицы вложений, имущества и т.д.

Чтобы росла прибыль нужно наращивать производство, сокращать расходы, уменьшать цены, чтобы ускорять кругооборот фондов.

Но в экономике существует закон убывающей отдачи факторов производства, который называют законом убывающей производительности и доходности.

Увеличивая производство, растут и издержки, тем самым уменьшают прибыльность и доходность предприятия.

Предприятие ищет рациональный объем производства, дающий оптимальную прибыль, минимальную убывающую доходность.

Исчисляют плановую, фактическую, общую, расчетную рентабельность.

Тема 2.6 Планирование деятельности предприятия

Основные понятия и термины по теме: *планирование, бизнес-план, технико-экономические показатели.*

План изучения темы (перечень вопросов, обязательных к изучению):

1. Перспективное планирование. Бизнес-план.
2. Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия.

Краткое изложение теоретических вопросов:

Планирование — оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, деятельность (совокупность процессов), связанная с постановкой целей (задач) и действий в будущем.

Планирование — одна из функций управления, представляющая собой процесс выбора целей организации и путей их достижения, то есть функция, связанная с определением целей и задач организации, а также ресурсов, необходимых для достижения этих целей. Планирование, по сути, это один из способов, с помощью которого руководство обеспечивает единое направление усилий всех членов организации к достижению ее общих целей. То есть, посредством планирования руководство организации стремится установить основные направления усилий и принятия решений, которые обеспечат единство целей для всех ее членов.

В управлении планирование занимает основное место, воплощая в себе организующее начало всего процесса реализации целей организации.

Сущность планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе выявления комплекса задач и работ, а также определения эффективных методов и способов, ресурсов всех видов, необходимых для выполнения этих задач и установления их взаимодействия.

Планирование можно классифицировать по различным направлениям:

По степени охвата сфер деятельности выделяют:

- общее планирование (планирование всех сфер деятельности предприятия);
- частное планирование (планирование определенных сфер деятельности).

По содержанию (видам) планирования выделяют:

- стратегическое планирование (поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок);
- оперативное (реализация возможностей и контроль текущего хода производства);
- текущее планирование (планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год).

По объектам функционирования выделяют:

- планирование производства; - планирование сбыта;

- планирование финансов; - планирование кадров.

По возможности внесения изменений выделяют:

- жесткое (не предполагает внесения изменений);

- гибкое (при таком планировании внесение изменений возможно).

На предприятии по срокам различают следующие виды планирования: перспективное, текущее и оперативно-производственное (рис.).

Перспективное планирование основывается на прогнозировании. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия на различных рынках сбыта и т. д. Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10-15 лет) и среднесрочное (3-5 лет) планирование.

Долгосрочный план имеет программно-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 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 разрабатывают долгосрочные планы сроком на 5 лет, среднесрочные — от 1 года до 5 лет, краткосрочное или текущее (от месяца до 1 года)



Рис. Виды планирования на предприятии (фирме)

Бизнес-план важнейший фактор успеха в бизнесе. Планировать свой бизнес необходимо. Если технологически бизнес просчитан безупречно, то экономические проблемы могут привести к сбою в технологии бизнеса. Важно спланировать закупки сырья, материалов, топлива, комплектующих, изделий и полуфабрикатов. От этого зависит эффективность производства, размер налога на добавленную стоимость, оборачиваемость оборотных средств. Неправильно спланированные затраты могут привести предприятие к неплатежеспособности.

Экономика очень подвижна. Инфляция, спады производства, налоги делают ситуацию неопределенной. Спланировать бизнес-план трудно, но возможно.

В России выделяют 4 типа бизнес-планов:

- 1.внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования.
- 2.бизнес-план для получения кредитов, с целью пополнения оборотных средств.
- 3.инвестиционный бизнес-план.
- 4.бизнес-план финансового оздоровления (санации).

1.Внутренний бизнес-план должен быть приспособлен, адаптирован к внутренней системе

Учета и планирования, необходимо использовать бухгалтерские полные издержки.

Структура, объем внутреннего бизнес-плана регламентируется внутренними требованиями руководства и службы контроллинга, используются современные программные средства.

Объем внутреннего бизнес-плана не должен превышать 25 страниц текста. Это принято международным стандартом.

2.Готовя бизнес-план для получения кредитов необходимо максимально сократить использование информации, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования, проекта. На деле оказывается кража коммерческих тайн, технологических секретов, коммерческих сделок, тем не менее информация должна быть

Сбалансирована. В этом бизнес-плане необходимо учесть интересы конкретных инвесторов, уделить внимание порядку уплаты процентов по кредиту, которые могут быть выплачены частично за счет прибыли и частично за счет выручки. Объем плана 75 страниц по международному стандарту.

3.Инвестиционный бизнес-план предусматривает получение инвестиционного кредита. Это требует от предприятия изменений технологий, ввод новых основных фондов. Возврат кредита осуществляется за счет полученной чистой прибыли.

Инвестиционный бизнес-план предусматривает строительство (освоение капитальных вложений), производство, реализацию продукции.

Объем реализованной продукции должен дать такую массу чистой прибыли, которая обеспечивает возврат кредита.

4. Бизнес-план финансового оздоровления (санации) имеет особый статус и две особенности.

1. План заполняется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности. Этот план предполагает финансовое оздоровление предприятия, его санацию.

План должен пройти период согласования и утверждения в порядке утвержденным Федеральным управлением по делам о неплатежеспособности (банкротстве) предприятий.

2. Особо выделяется структура плана оздоровления предприятия. План направлен на восстановление платежеспособности и поддержку эффективной деятельности предприятия с учетом предоставления государственной поддержки для проведения санационных мероприятий. Составляется на срок не более 18 месяцев.

Содержание и структура бизнес-плана.

Бизнес-план, просьба выделить деньги, это план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии. Направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост (снижение) доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер, инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

Хозяйственная деятельность предприятия характеризуется определенной системой технико –экономических показателей.

Все технико – экономические показатели тесно взаимосвязаны между собой, а каждый из них характеризует определенную сторону деятельности предприятия или отдельного подразделения.

В состав основных технико –экономических показателей входят:

1. объем производства и реализации продукции в натуральном и стоимостном выражении;
2. общий фонд заработной платы;
3. текущие издержки производства (себестоимость) на единицу продукции и годовой объем производства;
4. валовая и чистая прибыль;

5. отчисления в бюджет;
6. рентабельность производства и продукции;
7. уровень конкурентоспособности производства и продукции;
8. показатели, отражающие потребность в сырье, материалах, оборудовании и единовременных затратах (капитальных вложениях или инвестициях).

Натуральные показатели отражают количественную оценку выпускаемой продукции и рассчитываются в штуках, тоннах, метрах, литрах и т.п. Они используются при планировании работ для производственных подразделений предприятия.

Стоимостные показатели характеризуют объем производства и реализации готовой продукции и услуг в стоимостном выражении, а также текущие затраты на производство и реализацию продукции.

Объем производства оценивается по следующим показателям:

1. валовая продукция – денежное выражение суммарного объема продукции, произведенной за определенный период (месяц, квартал, год).
2. товарная продукция – денежное выражение суммарного объема произведенной продукции за исключением стоимости остатков незавершенного производства, полуфабрикатов, специальных инструментов и приспособлений собственного производства.

Показатели использования средств производства включают оценку использования зданий и сооружений, машин, оборудования и других орудий труда (ОПФ), сырья, материалов, энергоресурсов и других предметов труда (оборотных фондов).

1. Рентабельность – обобщающий показатель использования ОПФ, оборотных средств и текущих затрат на производство т.е. это доходность, прибыльность предприятия, показатель экономической эффективности производства, отражающий результаты хозяйственной деятельности.

$R = \text{Прибыль балансовая} / \text{ОПФ} + \text{оборотные средства}$, или

$R = \text{Прибыль баланс.} - \text{налоги} / \text{ОПФ} + \text{оборотные средства}$.

2. Фондоотдача – выпуск продукции, приходящийся на 1 руб. среднегодовой стоимости ОПФ. Этот показатель необходим для оценки использования основного капитала.

$F_o = V / \text{ОПФ}$,

V – Объем выпущенной продукции

3. Фондоемкость – среднегодовая стоимость ОПФ, приходящихся на 1 руб. произведенной продукции. Данный показатель используется для определения перспективной потребности в ОПФ.

$F_e = \text{ОПФ} / V$

4. Выработка товарной и валовой продукции на одного рабочего и работающего.
5. Трудоемкость – затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции или единицы работ.
6. Станкоемкость – время обработки изделия на станке в соответствии с технологическими условиями.
7. Прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости. Рассчитывается как разница между оптовой ценой и себестоимостью.
8. Оптовая цена предприятия – цена товара, при которой возмещаются текущие затраты и обеспечивается прибыль.
9. Себестоимость продукции – текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.
10. Спрос – экономическая категория, характерная для товарного производства и отражающая совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей.
11. Предложение – номенклатура продукции, представленная на рынке товаров для реализации по установленной или договорной цене.
12. Конкурентоспособность продукции – совокупность технико – экономических показателей, способных более эффективно удовлетворять потребности покупателей, чем аналогичная продукция
13. Конкурентоспособность производства – оценка технико-экономических возможностей производства для обеспечения согласованности интересов производителя и покупателя.

Практические занятия:

1. Расчет показателей использования основных средств
2. Расчет показателей использования оборотных фондов и оборотных средств
3. Расчет показателей производительности труда.
4. Расчет заработной платы различных категорий работников.
5. Составление калькуляции изделия.
6. Расчет себестоимости программного продукта.
7. Определение цены и стоимости товара
8. Расчет прибыли и рентабельности различных видов товаров
9. Разработка бизнес плана.
10. Расчет основных технико-экономических показателей деятельности предприятия.

Задания для самостоятельного выполнения:

Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:

Подготовка рефератов (презентаций) по следующим темам:

1. Сущность и основные формы рыночной экономики.
2. Типы и модели экономических систем.
3. Типология форм и видов собственности
4. Собственность и основные формы предпринимательской деятельности.
5. Ограниченность ресурсов и проблема экономического выбора.
6. Система экономических отношений как форма существования производства.
7. Товарное производство: сущность и типы.
8. Рыночная система отношений. Экономические субъекты рынка.
9. Конкуренция на рынке. Виды конкурентных структур.
10. Чистая монополия и монопольные цены.
11. Эластичность спроса. Эластичность предложения.
12. Банковская система: функции и структура.
13. Показатели, производные от ВВП. Экономическое благосостояние.
14. Номинальный и реальный ВВП.
15. Производственная инфраструктура как необходимая основа для экономического развития предприятия
16. Тенденция развития производственной структуры предприятия, пути ее совершенствования.
17. Показатели повышения эффективности использования основного капитала.
18. Методы нормирования труда: опытно-статистический и аналитический (исследовательский и расчетный).
19. Показатели эффективного использования оборотных средств.

20. Эффективность использования персонала предприятий.
21. Исследование рынка (услуги).
22. Маркетинг в сфере обращения и услуг.
23. Система управления повышением качества продукции.
24. Показатели и факторы снижения себестоимости.
25. Хозяйственный риск и виды потерь. Современные факторы производства.
26. Ценовая политика предприятия и методы ее реализации.
27. Рентабельность работы организации, факторы, влияющие на повышение ее уровня.
28. Планирование производства.
29. Планирование и прогнозирование.
30. Показатели эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций, способы их исчисления.
31. Работа с нормативной и справочной литературой по теме «Бизнес-план организации»

Самостоятельная работа включает:

- систематическую проработку конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) с использованием интернет-ресурсов;
- выполнение теоретических заданий по вопросам, не вошедшим в лекции;
- выполнение теоретических заданий и презентаций ;
- выполнение теоретических заданий, необходимых для выполнения и сдачи ПР, устного опроса, тестирования.
- подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.

Рекомендации по организации выполнения теоретических заданий:

Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) с использованием Интернет-ресурсов. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.

При выполнении задания по теоретическому вопросу студент должен найти ответ на них в литературном источнике из библиографического списка или в любом другом литературном источнике, и сделать краткий конспект с необходимыми пояснениями, схемами, рисунками, аналогично конспекту лекций и (или) подготовить презентацию. Преподаватель должен ознакомить студентов с теоретическими заданиями, ответить студентам на вопросы,

возникшими при написании этого конспекта и внести эти вопросы в экзаменационные билеты.

Формы контроля самостоятельной работы: выполнение и сдача практических (ПР), устный и письменный опрос, тестирование, защита реферата и доклада, проверка конспекта, защита презентаций.

Вопросы для самоконтроля по темам:

1. Сущность экономики
2. Производство и экономика
3. Микроэкономика
4. Отрасль в условиях рынка
5. Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономике
6. Экономические ресурсы предприятия
7. Маркетинговая деятельность предприятия
8. Основные показатели деятельности предприятия
9. (организации)
10. Планирование деятельности предприятия

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль

Перечень точек рубежного контроля	Охват тем	Форма контроля
1. Входное тестирование		
2. Тест на тему «Сущность экономики»	1. Введение в экономику. Назначение и структура экономики. Структура общественного производства. Факторы производства. Проблема выбора в экономике. 2. Экономическая система и ее типы. Задачи экономической политики. 3. Собственность и формы предпринимательства.	Тестирование, проверка конспекта.
3. Тест на тему «Производство и экономика»	1. Процесс производства и его место в экономике страны. Факторы производства. Ограниченность ресурсов. Стадии развития производства. Структура современного производства. 2. Натуральное и товарное производство. Товарное обращение. Товар как экономическая категория.	Тестирование, проверка конспекта.

4. Тест на тему «Микроэкономика»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие рынка, условия его возникновения. Виды рынков. Основные функции рынка. Механизм рыночного саморегулирования и его основные элементы Закон спроса и предложения. Кривая спроса и предложения. 2. Фирма в условиях конкурентной среды. Конкуренция и монополия. 	Тестирование, проверка конспекта.
<p>Раздел 2. Экономика организации</p> <p>5.Тест на тему «Отрасль в условиях рынка»</p>	1. Отрасль в системе национальной экономики. Материально-техническая база отрасли. Трудовые и финансовые ресурсы отрасли.	Тестирование, проверка конспекта
6. Тест на тему «Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономике»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономики. 2. Формы организаций (предприятий), производственная структура предприятия. 3. Производственный и технологический процессы. Типы производства, их характеристика. 	Тестирование, проверка конспекта

7. Тест на тему «Экономические ресурсы предприятия»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Имущество и капитал. Основные средства предприятия. Производственная мощность предприятия. 2. Оборотные средства предприятия 3. Трудовые ресурсы. Организация, нормирование, оплата труда. 4. Показатели производительности труда, факторы роста производительности труда. 	Тестирование, проверка конспекта
8.Тест на тему «Маркетинговая деятельность предприятия»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетинг, его основы и концепции. Функции маркетинга и этапы его организации. Реклама. 2. Качество и конкурентоспособность продукции. Система показателей качества и методы его оценки. 3. Инновационная и инвестиционная политика. 	Тестирование, проверка конспекта
9.Тест на тему «Основные показатели деятельности предприятия (организации)»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Себестоимость продукции. Классификация затрат себестоимости продукции, услуг. 2. Прибыль и рентабельность. 3. Понятие и сущность цены. Методы ценообразования . Определение цены и стоимости товара. 	Тестирование, проверка конспекта
10.Тест на тему «Планирование деятельности предприятия»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка бизнес плана. 2. Расчет основных технико-экономических показателей деятельности предприятия. 	Тестирование, проверка конспекта
11.Выходное тестирование		

Итоговый контроль по дисциплине
Вопросы к экзамену (теоретические):

1. Назначение и структура экономики.
2. Общественное производство и его структура.
3. Экономическая система и ее типы. Задачи экономической политики.
4. Собственность.
5. Предпринимательство и его виды.
6. Процесс производства и его место в экономике страны.
7. Экономические ресурсы и факторы производства. Ограниченность ресурсов.
8. Натуральное и товарное производство.
9. Товарное обращение. Товар как экономическая категория.
10. Понятие рынка, условия его возникновения. Основные функции рынка.
11. Структура рынка. Виды рынка.
12. Закон спроса и предложения. Кривая спроса и предложения.
13. Конкуренция и ее виды
14. Монополия и ее виды.
15. Основные черты макроэкономики. Система показателей макроэкономики.
16. Номинальный и реальный ВВП.
17. Экономический рост, его показатели
18. Безработица, ее типы и последствия.
19. Инфляция, виды и последствия
20. Отрасль в системе национальной экономики
21. Трудовые и финансовые ресурсы отрасли
22. Предприятие как хозяйствующий субъект в рыночной экономики
23. Формы организаций (предприятий)
24. Производственная структура предприятия.
25. Производственный и технологический процессы
26. Типы производства, их характеристика.
27. Понятие имущества организации
28. Капитал организации
29. Основные средства организации
30. Оценка основных фондов.
31. Показатели использования основных фондов
32. Виды износа основных средств.
33. Амортизация основных фондов.
34. Производственная мощность и пути ее повышения

- 35.Оборотные средства.
36. Показатели использования оборотных средств.
37. Трудовые ресурсы. Классификация трудовых ресурсов.
- 38.Цена труда, зарплата. Формы оплаты труда.
- 39.Системы оплаты труда.
- 40.Производительность труда. Показатели и измерители производительности труда
- 41.Нормирование труда. Нормы труда.
- 42.Маркетинг, его основы и концепции.
43. Функции маркетинга и этапы его организации.
- 44.Реклама.
- 45.Качество и конкурентоспособность продукции.
46. Система показателей качества и методы его оценки.
- 47.Инновационная и инвестиционная политика.
- 48.Себестоимость продукции. Классификация затрат себестоимости продукции, услуг.
- 49.Прибыль и рентабельность.
- 50.Понятие и сущность цены. Методы ценообразования. Определение цены и стоимости товара.
- 51.Бизнес-план предприятия.
- 52.Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия.

ГЛОССАРИЙ

А

Акционерное общество - компания, которая является юридическим лицом, и капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций. Существуют закрытые и открытые акционерные общества.

Акционерный капитал - основной капитал акционерного общества, определяемый его уставом. Образуется за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Акция - ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

Акция именная - с указанием ее владельца. Распространяется в порядке открытой подписки. Может быть простой и привилегированной.

Акция на предъявителя - содержит имя ее держателя. Может быть простой и привилегированной.

Акция обыкновенная - с нефиксированным дивидендом, размер которого определяется общим собранием акционеров после уплаты фиксированного процента держателям привилегированных акций.

Акция привилегированная - дивиденд которой фиксируется в виде твердого процента, выплачиваемого в первоочередном порядке независимо от величины прибыли компании. Не дает права голоса, ее владелец не участвует в управлении компанией.

Амортизационные средства - финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Амортизационный фонд - денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизация - постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукты или услуги; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

Аренда - имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Аудиторский контроль - независимый вневедомственный финансовый контроль, проводимый аудиторской фирмой, имеющей лицензию на осуществление аудиторской деятельности. Основная задача - установление достоверности, полноты и реальности бухгалтерской и финансовой отчетности и соблюдение финансового законодательства.

Б

Баланс - основной комплексный документ бухгалтерского учета, содержащий информацию о составе и стоимостной оценке средств предприятия (активов) и источниках их покрытия (пассив).

Балансовая прибыль - общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

Банковский кредит - выдается в виде денежных ссуд хозяйственным субъектам и другим заемщикам.

Банкротство - разорение, отказ предприятия платить по долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Как правило, приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.

Бизнес-план - программа деятельности предприятия, план конкретных мер для достижения его целей, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований.

Биржевой курс - продажная цена ценной бумаги на фондовой бирже.

Бюджет - форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

В

Валовая выручка - полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовая прибыль - часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов.

Валовой доход - характеризует конечный результат деятельности предприятия, разница между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.

Вексель - вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство установленной формы, наделяющее его владельца (векселедержателя) безоговорочным правом требовать с векселедателя безусловной уплаты указанной суммы денег к определенному сроку. Различают простой и переводный (тратта) векселя. Простой выписывается должником, а переводный, применяемый при кредитовании внешней торговли, - кредитором.

Венчурная фирма - коммерческая научно-техническая фирма, занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий и продукции с неопределенным заранее доходом (рискованный вклад капитала).

Венчурное финансирование - обеспечение финансовыми ресурсами инновационной деятельности, финансирование научно-технических исследований.

Г

Гарантийное обязательство, или поручение, - форма обеспечения банковской ссуды.

Государственное регулирование - законодательно оформленная система внешнего воздействия на предприятие.

Государственное финансирование - метод безвозвратного предоставления финансовых ресурсов субъектам хозяйствования за счет средств бюджетных и внебюджетных фондов. Посредством государственного финансирования происходит целенаправленное перераспределение финансовых ресурсов между субъектами хозяйствования.

Государственные доходы - денежные отношения по мобилизации финансовых ресурсов в распоряжение государственных структур. Применяются три основных метода мобилизации государственных доходов: налоги, государственные займы, эмиссия (бумажно-денежная и кредитная).

Государственные займы - экономические отношения между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами - с другой, при которых заемщиком выступает государство.

Государственные минимальные социальные стандарты - установленные законодательством Российской Федерации минимальные необходимые уровни гарантий социальной защиты, обеспечивающие удовлетворение важнейших потребностей человека.

Государственные расходы - денежные отношения, связанные с использованием централизованных и децентрализованных государственных средств на различные потребности государства. Финансируются в трех формах: самофинансирования, бюджетного финансирования, кредитного обеспечения.

Государственные финансы - сфера денежных отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, связанная с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства и его предприятий и использованием государственных средств на затраты по расширению производства, удовлетворению растущих социально-культурных потребностей членов общества, нужд обороны страны и государственного управления. Функционируют на федеральном, региональном и местном уровнях и включают бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, финансы государственных и муниципальных предприятий.

Государственный кредит - денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами в связи с мобилизацией временно свободных денежных средств в распоряжение органов государственной власти и их использованием на финансирование государственных расходов. Основные формы - займы и казначейские ссуды.

Государственный или муниципальный заем - передача в собственность Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или

муниципального образования денежных средств, которые Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование обязуется возратить в той же сумме с уплатой процента (платы) на сумму займа.

Государственный или муниципальный долг - обязательства, возникающие из государственных или муниципальных займов, принятых на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием, гарантии по обязательствам третьих лиц, другие обязательства, а также принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием обязательства третьих лиц.

Д

Дебиторская задолженность - счета к получению суммы, причитающейся предприятию от покупателей за товары и услуги, проданные в кредит. В балансе предприятия записываются как текущие активы.

Девальвация - официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Демпинг - практика, используемая в международной торговле в целях подавления конкурентов, когда товар на экспортном рынке продается по цене ниже внутренней цены этого рынка.

Денежная единица - установленный в законодательном порядке денежный знак, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров и услуг и являющийся элементом денежной системы.

Денежная масса - совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству. Изменение денежной массы измеряется денежными агрегатами.

И

Ипотека - сдача недвижимости, земли в залог для получения кредитной ссуды под закладную.

К

Капитал - стоимость, пускаемая в оборот для получения прибыли.

Капитал оборотный - часть капитала, направляемая на формирование оборотных средств и возвращаемая в течение одного производственного цикла.

Капитал основной - часть капитала, направленная на формирование основных производственных фондов и участвующая в производстве длительное время.

Капитальное строительство - процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Капитальные вложения - затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Клиринг - система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги. Основан на зачете взаимных требований и обязательств.

Коммерческий банк - кредитная организация, имеющая лицензию на осуществление банковских операций в целях извлечения прибыли.

Коммерческий кредит - товарная форма кредита, возникающая при отсрочке платежа, долговое обязательство, оформленное векселем.

Коммерческий расчет - метод ведения хозяйства, заключающийся в соизмерении в денежной форме затрат и результатов деятельности; его целью является получение максимума прибыли при минимуме затрат. Предполагает обязательное получение прибыли и достаточного для продолжения хозяйствования уровня рентабельности.

Конверсия - переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конвертируемость валют - способность одной валюты обмениваться на другую валюту.

Конкурентоспособность - способность осуществлять деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

Консолидированный бюджет - свод бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории.

Контрольный пакет акций - доля общей стоимости (количества) акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества.

Концерн - объединение самостоятельных предприятий различных отраслей, связанных совместными разработками, посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концессия - разрешение одним государством другим государствам, их фирмам и частным лицам проводить производственно-эксплуатационную деятельность в соответствии с концессионным договором. В договоре о концессии может предусматриваться сдача в эксплуатацию государством за плату не только предприятий, но и, главным образом, земли с правом добычи полезных ископаемых.

Косвенные налоги - налоги, взимаемые в виде надбавки к цене товара.

Краткосрочные активы - денежная наличность и активы, которые в ближайшее время могут быть переведены в денежную форму или будут использованы в ближайшем будущем, обычно в течение года.

Краткосрочные обязательства - обязательства, срок погашения которых наступает в течение короткого промежутка времени, обычно в пределах одного года.

Краткосрочные финансовые вложения - финансовые вложения, рассчитанные на короткий период, высоколиквидные ценные бумаги, в том числе краткосрочные казначейские обязательства государства, облигации, акции, временная финансовая помощь другим предприятиям, депозитные сертификаты, полученные краткосрочные векселя.

Кредит - движение ссудного капитала, осуществляемое на началах обеспеченности, срочности, возвратности и платности. Выполняет функции перераспределения средств между хозяйственными субъектами; содействует экономии издержек обращения; ускоряет концентрацию и централизацию капитала и стимулирует научно-технический прогресс.

Кредитование - одна из форм финансового обеспечения воспроизводственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковских ссуд, предоставляемых на началах платности, срочности и возвратности.

Купон - отрезной талон ценной бумаги (акции, облигации), дающий его владельцу право получить в установленное время определенный доход в виде процентов и дивидендов.

Курс акций, облигаций и других ценных бумаг - цена акции, других ценных бумаг на фондовой бирже. Курс прямо пропорционален размерам дивиденда, процента и находится в обратной зависимости от величины ссудного процента.

Л

Лицензия - специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществлять конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

Н

Накладные расходы - расходы на хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Налог - обязательный взнос плательщика в бюджет и внебюджетные фонды в определенных законом размерах и в установленные сроки. Выражает денежные отношения, складывавшиеся у государства с юридическими и физическими лицами в связи с перераспределением национального дохода и мобилизацией финансовых ресурсов в бюджетные и внебюджетные фонды государства.

Налоговая система - совокупность разных видов налогов, в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы. Состоит из прямых и косвенных налогов; прямые устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика; косвенные включаются в виде надбавки в цену товара (тарифа на услугу) и оплачиваются потребителем. В составе косвенных налогов выделяют акцизы, фискальные монополии, таможенные пошлины.

Номинал - номинальная или основная стоимость (в отличие от рыночной), указанная на акции, облигации, векселе, купоне, банкноте или другом инструменте.

Номинальная стоимость акции - доля в акционерном капитале компании, обозначена на лицевой стороне акции.

Норма амортизации - процент от стоимости основного капитала, который ежегодно включается в себестоимость произведенной продукции (услуг).

О

Обеспеченность кредита - виды и формы гарантированных обязательств заемщика перед кредитором (банком) по возмещению суммы заемных средств (кредита) в случаях их возможного невозврата заемщиком.

Облигации - ценные бумаги, приносящие доход в форме процента. Выпускаются государственными органами для покрытия бюджетного дефицита и акционерными обществами в целях мобилизации капитала. В отличие от акций на облигациях указан срок их погашения.

Облигации государственных займов - кратко- и долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые Министерством финансов РФ для привлечения средств инвесторов и выполнения государством своих функций.

Облигации сберегательного займа - государственные ценные бумаги, выпускаемые для привлечения средств инвесторов, но предназначенные в основном для размещения среди населения.

Оборотные средства - денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды представлены такими активами, как сырье, материалы, топливо, тара, незавершенное производство, расходы будущих периодов и др.; фонды обращения - товарами (на складе и в отгрузке) и денежными средствами (в кассе предприятия, на его расчетном счете и других счетах, в расчетах).

Оборотный капитал - доля капитала предприятия, вложенная в текущие активы, фактически все оборотные средства. Чистый оборотный капитал представляет собой разницу между текущими активами и текущими (краткосрочными) обязательствами.

Окупаемость капитальных вложений - показатель эффективности капитальных вложений, определяемых как отношение капитальных

вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

Оперативное управление - управление имуществом предприятия, финансируемого собственником.

Оплата труда - форма денежного или натурального вознаграждения работников.

Оптовая (отпускная) цена - оптовая цена предприятия или цена изготовителя продукции, по которой товары реализуются другим предприятиям и организациям.

Опцион - право покупки или продажи акций по фиксированной цене в течение установленного срока.

Основные непроизводственные фонды - предметы длительного пользования, обслуживающие в обществе непроизводственное потребление: жилые здания, поликлиники, клубы, санатории, стадионы и т.п., находящиеся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды - средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

Основные средства - денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения.

Остаточная стоимость - разница между первоначальной стоимостью основных средств и суммой вноса, сумма, которую предприятие рассчитывает получить от продажи активов (основного капитала) в конце полезного срока их службы.

П

Прибыль - конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

Приватизация - процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную.

Привилегированная акция - дает владельцу преимущественные права по сравнению с держателем обыкновенной акции на получение дивидендов сразу после выплаты процентов по облигациям и займам. Обычно имеет ограниченный фиксированный размер дивидендов и не имеет права голоса.

Простой вексель - безусловное денежное обязательство установленной законом формы, выдаваемое банком (векселедателем) физическому или юридическому лицу (векселедержателю) и предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе.

С

Себестоимость продукции - суммарные расходы на производство и реализацию продукции.

Сегментация - разделение рынка на сегменты, различающиеся по своим параметрам, или по своей реакции на те, или иные виды деятельности на рынке (рекламу, методы сбыта и т.д.)

Система цен - совокупность различных видов цен (оптовых, закупочных, розничных и др.), находящихся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Смета - финансовый документ, содержащий информацию об образовании и расходовании денежных средств в соответствии с их целевым назначением.

Смета расходов и доходов - финансовый план учреждения (организации), осуществляющего некоммерческую деятельность.

Сметное финансирование - метод покрытия затрат учреждений и организаций в соответствии с утвержденной сметой.

Смешанное (коммандитное) товарищество - организационно-правовая форма коммерческой организации, основанная на договоре между участниками, являющимися полными товарищами и коммандитистами.

Собственность - правоотношения, возникающие по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом.

Ссудный процент - цена кредитных денежных средств на рынке ссудных капиталов за их потребительские свойства приносить пользователю кредитом (заемщиком) доход (прибыль).

Т

Тариф - разновидность цены, плата, взимаемая организацией с предприятий, организаций и населения за услуги (бытовые, коммунальные, транспортные и др.).

Текущие затраты - издержки, возникшие в процессе производства продукции и оказания услуг для получения прибыли и отнесенные к данному отчетному году.

Товарная биржа - специально организованный рынок, где продаются и покупаются массовые товары. На товарной бирже могут заключаться как сделки спот (поставка наличного товара немедленно или в очень короткие сроки), так и сделки на поставку в определенном месте и к определенному сроку в будущем (форвардные контракты), а также фьючерсные контракты в распоряжении региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления.

У

Устав - официальный документ, подтверждающий законность создания компании и содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

Учетная ставка - норма процента, взимаемая Центральным банком РФ при предоставлении ссуд коммерческим банкам.

Учредительные документы - документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

Ф

Финансово-промышленная группа - группа предприятий, учреждений, кредитных организаций (включая банки) и инвестиционных институтов, объединивших свои капиталы в добровольном порядке или консолидировавших пакеты своих акций.

Финансовое обеспечение производственного процесса - покрытие затрат за счет финансовых ресурсов, аккумулируемых субъектами хозяйствования и государством. Осуществляется в трех формах: самофинансирования, кредитования и государственного финансирования.

Финансовое планирование - планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств.

Финансовое состояние предприятия - обеспеченность или необеспеченность предприятия денежными средствами для его хозяйственной деятельности.

Финансовые коэффициенты - относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансы - система экономических отношений, в процессе которых происходят формирование, распределение и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширения производства, удовлетворения социальных потребностей общества.

Фонд возмещения - целевой источник финансирования простого производства.

Фонд накопления - целевой источник финансирования расширенного производства, использование которого увеличивает активы предприятия.

Фонд оплаты труда - целевой источник финансирования затрат на оплату труда, выплату премий, вознаграждений, относимых на себестоимость.

Х

Холдинговая компания - акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

Ц

Ценные бумаги - денежные документы, свидетельствующие о предоставлении займа (облигации) или приобретении владельцем ценной бумаги права на часть имущества (акция). По экономическому содержанию ценные бумаги представляют собой долгосрочные обязательства эмитента выплачивать владельцу ценной бумаги доход в виде дивиденда или фиксированных процентов. Бывают двух типов: долевые (акции) и долговые (облигации).

Ч

Чек - вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной формы, содержащий приказ владельца счета (чекодателя) о выплате определенному лицу или предъявителю чека (чекодержателю) указанной в нем суммы.

Э

Экономический инструмент - экономическая категория, сознательно, целенаправленно используемая в интересах субъектов хозяйствования и государства. Может оказывать на общественное производство количественное и качественное воздействие.

Ю

Юридическое лицо - предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданства, в том числе хозяйственных прав и обязанностей, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава или положения и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основные источники:

1. Борисов, Е. Ф. Б82 Основы экономики : учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 399 с. — Серия : Профессиональное образование.
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: - М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: учеб. для вузов- 3-е издание, переработанное и дополненное – М: ИНФРА-М, 2008.

Дополнительные источники:

1. Басов Т.Ф., Иванов В. И. , Кожевников Н.Н. и др. под ред. Н. Н. Кожевникова. Основы экономики и управления : учеб. пособие для студ. сред. проф. заведения – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 272 с.
2. Муравьева Т.В. Экономика фирмы: учебное пособие для студентов СПО, 2008. – 400 с.
3. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс. Учебное пособие для студентов вузов и средних специальных заведений- М., 2009.
4. Гражданский кодекс РФ. М., 1996. Часть 1. Разд. I. Глава 4. §2, 4; Разд. II.
5. Закон РФ "Об акционерных обществах". М., 1996. Глава 1, 2, 3.
6. Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». М., 1998.
7. Методическое пособие «Практические работы по дисциплине (Основы экономики)»
8. Интернет ресурсы по маркетингу. Форма доступа: <http://www.marketolog.ru/>-маркетолог
9. Сайты и учебные материалы по экономике для студентов. Форма доступа: <http://www.alleng.ru/edu/econom2.htm>
10. Электронный ресурс «Наука и техника, экономика и бизнес» Форма доступа: www.nauki-online.ru/ekonomika