

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Экономика организации
сборник учебно-методических материалов

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Благовещенск, 2017

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного
университета*

Составитель: Рычкова Е.С., Новопашина Е.С.

Экономика организации: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 43 с.

© Амурский государственный университет, 2017

© Кафедра экономической безопасности и экспертизы, 2017

© Рычкова Е.С., Новопашина Е.С., составление

Содержание

1	Краткое изложение лекционного материала	4
2	Методические рекомендации к лабораторным занятиям	36
3	Методические рекомендации к практическим занятиям	38
4	Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы	39

1. Краткое изложение лекционного материала

Лекция – одна из базовых форм обучения обучающихся. Углубляясь в значение термина, можно сказать, что лекцией следует называть такой способ изложения информации, который имеет стройную логическую структуру, выстроен с позиций системности, а также глубоко и ясно раскрывает предмет.

В зависимости от задач, назначения и стиля проведения различают несколько основных видов лекций: вводная, информационная, обзорная, проблемная, визуализационная, бинарная, конференция, консультация. Лекция, особенно проблемного характера, дополняет учебники и учебные пособия. Она оказывает существенное эмоциональное влияние на обучающихся, будит мысль, формирует интерес и желание глубоко разобраться в освещаемых лектором проблемах.

Тема 1. Организация как основной субъект предпринимательской деятельности

Цель: Ознакомление с организацией как основным субъектом предпринимательской деятельности

План:

1. Сущность современного предпринимательства.
2. Виды и формы предпринимательской деятельности. Классификация организации

Предпринимательство – неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого – свободная конкуренция. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

В докапиталистическую эпоху место предпринимателя в обществе и отношение к нему сограждан были неоднозначными. В античные времена и в эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца и любого делового человека рассматривалась как недостойная, мерзкая и греховная.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Под предпринимателем понимался арендатор, человек, ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего, к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Оправляясь в путешествие, торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных и строительных проектов. Глава такого проекта ничем ни рисковал – он всего лишь руководил, всеми работами по его организации, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы.

Понятие «предпринимательского риска» получает свое развитие в 17 веке, когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции. Поскольку стоимость контракта была ранее оговорена, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции изданном в Париже в 1723г., где под ним понимался человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

В качестве научного термина понятие «предприниматель» появилось в работах английского экономиста начала 18 века Ричарда Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной. Французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом.

Однако, в целом, в условиях феодализма господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям пока еще отводилась малозаметная роль. Кроме того, спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца счи-

талась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму. Характерно, что даже основатели классической политической экономии не видели особого смысла в предпринимателе, так как, по их мнению, экономический процесс, осуществляется сам по себе, на основе принципа «невидимой руки». По их схеме предприниматель может выступать в качестве либо собственника (А. Смит), либо инвестора (Д. Рикардо). Иных функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из отправных пунктов марксистской концепции предпринимательства. К. Маркс видел в предпринимателе, прежде всего капиталиста, который вкладывает свой капитал в собственное предприятие и на разнице между стоимостью созданной наемными работниками продукции и суммой выплаченной им заработной платы имеет прибыль. Это, по мнению К. Маркса, свидетельство эксплуататорской сущности предпринимательства, его социального паразитизма, и поэтому оно должно быть ликвидировано наряду с другими устоями капиталистической системы хозяйства.

Лишь много позже, на рубеже XIX и XX вв., экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства – труду, земле, капиталу – четвертый – организацию, а И. Шумпетер в книге «Теория экономического развития» (1912г.) дал этому фактору современное его название – предпринимательство.

Красочную характеристику предпринимательства можно встретить в работах немецкого экономиста В. Зомбарта. Предприниматель, по Зомбарту, – это завоеватель (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), организатор (умение соединять многих людей для совместной работы) и торговец (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Однако наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно И. Шумпетер. Он называл предпринимателем того организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации: «Быть предпринимателем – значит, делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие». К функциям предпринимателя И. Шумпетер относит:

- 1) создание нового, еще не знакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;
- 2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности способа производства;
- 3) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- 4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- 5) введение новой организации дела, например, монопольного положения или, наоборот, преодоление монополии.

Борясь с рутинной, осуществляя нововведения и обеспечивая экономический рост, предприниматель становится, по словам И. Шумпетера, «созидающим разрушителем». Разработанная И. Шумпетером идея творческого предпринимателя является самым известным и точным определением сути предпринимательства.

Таким образом, в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и обеспечивающий свой вклад в успех экономического развития.

С экономической точки зрения предпринимательство может быть рассмотрено как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производств). Деятельность таких предпринимателей осуществляется на основе, как

собственного труда, так и наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают АО, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

Объект предпринимательства – наиболее эффективная комбинация факторов производства для максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, – главное дело предпринимателя, отличающее его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения нового рынка сбыта и нового источника сырья; реорганизации в отрасли с целью создания своей монополии или подрыва чужой.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первым и главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства – ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третье условие предпринимательства – ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Главная особенность рыночной экономики состоит не в использовании товарно-денежных отношений, (оно имело место в рамках прежней системы), не в отказе от планирования (маркетинг изменяет лишь характер его субъектов, объект и методы), не в отходе от общественного производства (его наиболее действенной формой является информатизация, а не огосударствление имущества), а в изменении форм связи производства и потребления, перехода от вертикальных, управляемых центральными к горизонтальным, непосредственным связям производителей и потребителей с участием представляющих их интересы посредников, ассоциаций собственников, предпринимателей, наемных работников, потребителей, защитников природы, национальной культуры и т. д.

Главная трудность перехода к рыночной экономике связана с перестройкой экономического мышления в поведении людей, развитием их экономической свободы, инициативы, ответственности на основе предпринимательства.

Предпринимательство – деятельность самостоятельных хозяйственных субъектов (физических или юридических лиц), принимающих на себя финансовый риск по использованию имущества, разработке, производству и реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг в целях извлечения прибыли, зарегистрированных в установленном порядке.

В этом определении выделяются субъекты предпринимательской деятельности (собственник или титульный владелец имущества, получивший его в хозяйственное ведение, доверительное (траст), или оперативное управление); его объект (инвестиции, исследования и раз-

работка нововведений, производство, реализация товаров, коммерческие, информационные и другие услуги); цель (прибыль); и принципы организационной деятельности (наличие обособленного имущества, материальная ответственность, регистрация в органах власти).

Законодательные основы предпринимательской деятельности установил Гражданский кодекс Российской Федерации, Его вторая часть, вступившая в силу 1 марта 1996 г., устанавливает механизм защиты экономических прав предпринимателей, формы договоров, нормы ответственности партнеров по ним (обязательное право), правила сдачи в аренду и доверительное управление любым имуществом (без последующего перехода в собственность), гарантии возврата банковских вкладов путем их обязательного страхования и т.д.

По масштабам предпринимательской деятельности ее можно подразделить на такие виды:

- индивидуальное предпринимательство;
- коллективное предпринимательство.

По характеру деятельности предпринимательство включает несколько форм:

- некоммерческое – не связанное с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
- коммерческое предпринимательство – дело, приносящее доход. Этот вид занятий принято называть «бизнесом».

К коммерческой деятельности можно отнести:

- непроизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертные выступления и т.п.);
- деятельность предприятий торговли;
- коммерческое дело в сфере услуг (например, туристический сервис, юридическая контора, парикмахерская);
- производственный бизнес на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях).

Согласно Закону РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (принят 25 декабря 1990 г.), в нашей стране предпринимательство осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (статья 1). Предпринимательство, осуществляемое без привлечения наемного труда, регистрируется (записывается государственными органами в качестве факта, которому придается законность) как индивидуальная трудовая деятельность. Предпринимательская деятельность, связанная с использованием наемного труда, регистрируется как предприятие (пункт 3 статьи 2).

Широко распространено мнение о том, что предпринимателем может стать только частный собственник, обладающий большим капиталом. Однако, на самом деле, предпринимателем можно стать при любой форме собственности и даже не обладая собственностью.

Вопрос о взаимосвязи предпринимательства с присвоением средств производства можно поставить иначе: является ли всякий капиталист-собственник предпринимателем? Ответ можно дать положительный, если иметь в виду период «классического» капитализма. Тогда типичной, скажем, для Англии XIX в. была фигура единоличного капиталиста, занимающегося хозяйственной деятельностью. Сейчас же такая фигура сохранилась главным образом в мелком и среднем бизнесе. В крупнейших корпорациях акционер, обладающий большим капиталом, становится лишь получателем дохода и непосредственно не руководит производством.

Значит, предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни человека нужен кислород, так и для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности.

Для каких целей требуется такая свобода? Ответ можно получить, рассмотрев функции предпринимателя.

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуется также денежные накопления.

Вторая функция – организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей – творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции

Тема 2. Основные средства и нематериальные активы

Цель: Ознакомление с основными средствами организации

План:

1. Состав и классификация элементов основного капитала организации. Оценка основных средств. Воспроизводство основных средств организации.

2. Амортизация основных средств. Состояние и использование основных средств. Нематериальные активы организации.

Ресурсы как основа производственной деятельности. Виды ресурсов и характеристика их сущности.

Ресурсы предприятия - это имеющиеся в наличии средства, обеспечивающие осуществление предпринимательской деятельности. Они используются и, в конце концов, потребляются субъектом для достижения поставленных целей. В литературе можно встретить укрупненную классификацию ресурсов. В ней выделяется две их категории. Материально-вещественные ресурсы представлены в предметной форме, в обозримых образах. Людские ресурсы имеют личностный характер, проявляющийся в способности к действиям и не сопровождаемый воплощением в каком-либо вещном образе.

С позиций субъекта предпринимательской деятельности, ориентированной на выработку определенной продукции, экономическими ресурсами являются те источники, которые конкретно необходимы для осуществления дела и решения хозяйственных задач. В этом случае в основе суждения лежат количественные характеристики конкретных ресурсов. Отношение к ресурсам приобретает большую значимость, поскольку они рассматриваются не только как расходимые, потребляемые, лежащие в основу создаваемой продукции, но, что гораздо важнее, как существенно и многократно влияющие на успех процесса создания продукции.

Ресурсы в составе труда, капитала и природы целесообразно определить как первичные. Это означает, что они независимы друг от друга и допускают различное комбинирование в предпринимательской деятельности с приданием им в этих комбинациях различного удельного веса.

Комбинирование, установление целесообразных пропорций выполняется управленческими органами предприятия, что составляет функцию менеджмента и в свою очередь нуждается в специфических ресурсах. Такой взгляд позволяет ставить вопрос о достаточно широком перечне необходимых для деятельности предприятия ресурсов. Второй вопрос состоит при этом в установлении оптимального соотношения в количественных и качественных параметрах ресурсов.

Основой второго вопроса, причиной, побуждающей ставить его сразу и жестко, является неизбежная ограниченность ресурсов. Постоянно возрастающие и изменяющиеся общественные потребности побуждают предпринимателя развивать дело, увеличивать состав и объем выпускаемой продукции. Для этого необходимо привлечение дополнительных ресурсов. Такую задачу решают и другие предприятия.

В то же время источники ресурсов объективно имеют предельные размеры, идет ли речь о возможностях природы, количестве вовлекаемых в деятельность работников или накопленном ранее имуществе. Для разрешения складывающегося противоречия между планами и возможностями их выполнения, между потребностями и возможностями их удовлетворения воз-

никает со всей значимостью и во всем величии задача наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов.

Какие же ресурсы следует назвать, чтобы охватить интересы всего многообразия сфер предпринимательской деятельности? Отвечая на этот вопрос, можно предложить следующий перечень ресурсов:

-природные ресурсы- естественные, имеющие в природе экономические, производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира.

-трудовые ресурсы- трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями к трудовой деятельности и производящая материальные блага или оказывающая услуги.

-финансовые ресурсы- представленные денежными средствами, принадлежащими субъекту, учитывая в том числе и средства в иностранной валюте;

-капитальные средства- олицетворяемые вещной формой недвижимого и приравняемого к нему имущества в виде **техники, технологии;**

-материальные ресурсы- предметы труда; сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо, незавершенное строительство и отходы производства, а также запасные части машин, предназначенные для ремонта оборудования, тара и тарные материалы.

-научно-информационные ресурсы, выраженные в сведениях о знаниях человечества, о ситуации в рыночной сфере, состоянии законодательства и т. п. ;

-личностные параметры предпринимателя, отражающие его возможности на основе знаний и опыта;

-организационные параметры предпринимательской структуры, состоящие в возможностях как мобилизации внутренних сил предприятия, так и привлечения сил извне.

Основные фонды предприятия.

Основные фонды (в стоимостной оценке — основные средства, основной капитал) представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда, которые длительное время неоднократно или постоянно в неизменной натуральной форме используются в экономике, постепенно перенося свою стоимость на создаваемые продукты и услуги. В практике учета и статистики к основным фондам относят объекты со сроком службы не менее года и стоимостью выше определенной величины, устанавливаемой в зависимости от динамики цен на продукцию фондообразующих отраслей. С 1 января 1997 г. к основным средствам относились предметы стоимостью не менее 100-кратного установленного законодательством РФ минимального размера оплаты труда, независимо от срока их службы.

Виды основных средств, их классификация и стоимостная оценка.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на производственные (машины, станки, аппараты, инструменты, здания основных и вспомогательных цехов, отделов, служб, здания для реализации продукции в виде складов, транспортные средства и т. п.) и непроизводственные (основные средства жилищно-коммунального хозяйства, поликлиник, клубов, стадионов, детских садов и т. п.).

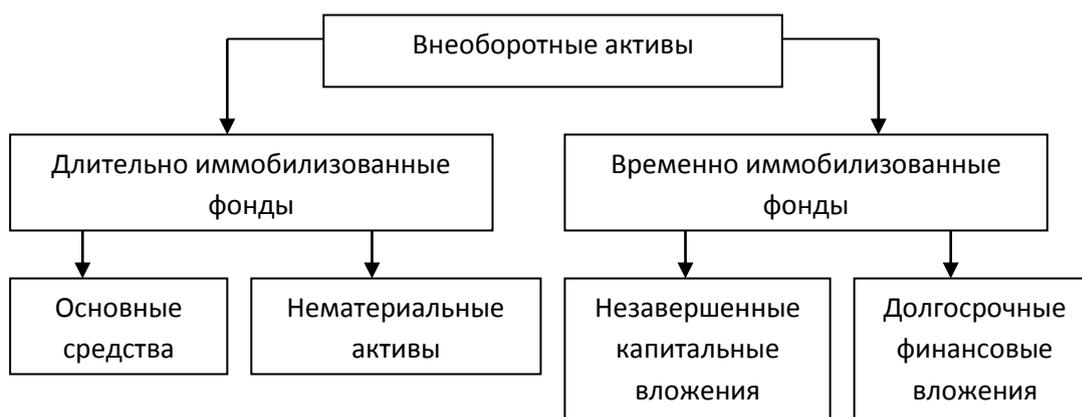
В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на активные (машины, оборудование, транспортные средства) и пассивные, т. е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются следующим образом: здания (производственно-технические, служебные и т. п.); сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство - водопроводные, гидротехнические и др.); передаточные устройства (электросети, теплосети, трубопроводы и т. п.); машины и оборудование (средства труда, изменяющие свойства, форму или состояние материала); транспортные средства; инструмент; производственный инвентарь и принадлежности; хозяйственный инвентарь; рабочий и продуктивный скот; многолетние насаждения; капитальные затраты по улучшению земель; прочие основные фонды; капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По перечисленным видам ведется учет основных средств и составляется отчетность об их наличии и движении.

По принадлежности основные средства подразделяются на собственные и арендованные, а по признаку использования — на находящиеся в эксплуатации (действующие), в реконструкции и техническом перевооружении, в резерве (запасе) и на консервации. Такое деление позволяет правильно исчислить величину амортизации. По объектам, находящимся в эксплуатации, начисляется амортизация на полное восстановление и при необходимости создается ремонтный фонд, по резервным объектам начисляется сумма на полное восстановление, а по объектам, находящимся в консервации, амортизация вообще не начисляется.

Источники формирования основных средств.



Состав внеоборотных активов.

В имуществе крупных и средних предприятий доля **внеоборотных активов** составляет 65—85%. Состав их представлен на рис. 2.1.

Нематериальными являются активы, не имеющие материально-вещественной основы и используемые в течение длительного времени.

К текущим активам предприятия относятся производственные запасы, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, товарные запасы, готовая продукция, незавершенное производство, денежные средства, краткосрочные (на срок не более одного года) финансовые вложения в ценные бумаги и т. п., дебиторская задолженность и прочие активы.

Текущие активы составляют **оборотные средства** предприятия. От состава, размера активов предприятия зависит такой важный показатель финансового состояния, как ликвидность.

Большая доля имущества коммерческого предприятия приходится на долгосрочные активы или так называемые **основные средства**. Стартовый размер имущества предусматривает уставной капитал предприятия, а дальнейшее Развитие и накопление имущества осуществляется по каждому виду активов самостоятельно.

Физический и моральный износ основных фондов.

Многokrатно обслуживая процесс обращения товаров, основные средства постепенно изнашиваются. Различают физический и моральный износ.

Физический износ — это утрата основными средствами производственно-технических свойств в результате использования в торгово-технологических процессах.

Моральный износ — это устаревание в результате технического прогресса.

Амортизация основных фондов.

Процесс амортизации включает в себя:

- списание износа, т. е. уменьшение стоимости используемого капитала;
- включение полной величины износа в цену товара, который производится (реализуется) при помощи данного оборудования;
- зачисление величины износа, включенной в цену товара, на амортизационный счет для сохранения величины капитала на прежнем уровне.

При равномерном методе начисления амортизация исчисляется следующим образом:

$$A = \frac{C_{оф} - Лс}{N},$$

где A — амортизация за год;

$C_{оф}$ — стоимость основных фондов;

$Лс$ — ликвидационная стоимость основных фондов;

N — срок эксплуатации основных фондов.

Учет наличия и движения основных фондов.

Наличие и движение основных фондов учитывается ежемесячно. Стоимость основных фондов на конец периода определяется по балансовой схеме:

$$ОФ_к = ОФ_н + ОФ_п - ОФ_в,$$

где $ОФ_к$ — стоимость основных фондов на конец периода;

$ОФ_н$ — стоимость основных фондов на начало периода;

$ОФ_п$ — стоимость поступивших основных фондов за период;

$ОФ_в$ — стоимость выбывших основных фондов за период.

Среднегодовая стоимость основных фондов наиболее достоверно может быть определена по формуле средней хронологической

$$\overline{ОФ} = \frac{\frac{1}{2}ОФ_1 + ОФ_2 + \dots + \frac{1}{2}ОФ_n}{n - 1},$$

где $ОФ$ — среднегодовая стоимость основных фондов;

$ОФ_1, ОФ_2, \dots, ОФ_n$ — стоимость основных фондов на начало каждого месяца;

n - число месяцев.

Для оценки движения и состояния основных фондов могут быть использованы следующие коэффициенты:

а) коэффициент поступления (ввода):

$$K_{вв} = \frac{\text{Стоимость вновь поступивших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец периода}},$$

б) коэффициент обновления основных фондов:

$$K_{об} = \frac{\text{Стоимость новых основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец периода}},$$

в) коэффициент выбытия основных фондов:

$$K_{выб} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}},$$

г) коэффициент ликвидности основных фондов:

$$K_{л} = \frac{\text{Стоимость ликвидированных основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}},$$

д) коэффициент износа основных средств:

$$K_{и} = \frac{\text{Сумма износа}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}},$$

с) коэффициент годности основных фондов:

$$K_r = \frac{\text{Остаточная стоимость основных фондов}}{\text{Полная стоимость основных фондов}},$$

Показатели использования ОПФ на предприятии.

Фондоотдача характеризует величину товарооборота, приходящуюся на 1 руб. основных фондов, и определяется как отношение товарооборота к стоимости основных фондов:

$$\Phi_o = \frac{T}{\overline{ОФ}},$$

где Φ_o — фондоотдача;

T - товарооборот за период;

$\overline{ОФ}$ — средняя стоимость основных фондов.

Фондоотдача может быть выражена и как отношение товарооборота, приходящегося на одного работника, к фондовооруженности, которая характеризуется стоимостью основных фондов в расчете на одного работника. Рассчитывается **фондовооруженность** делением стоимости основных фондов на общую численность работников:

$$\Phi_e = \frac{\overline{ОФ}}{Ч_{cc}},$$

где Φ_e — фондовооруженность;

$\overline{ОФ}$ — средняя стоимость основных фондов;

$Ч_{cc}$ — среднесписочная численность работающих.

Фондоемкость — показатель, обратный фондоотдаче, он характеризует стоимость основных фондов в расчете на 1 руб. товарооборота и определяется как отношение стоимости основных фондов к сумме товарооборота.

$$\Phi_e = \frac{\overline{ОФ}}{T} \text{ или } \frac{1}{\Phi_o}.$$

С повышением фондоотдачи снижается фондоемкость и, наоборот, понижение фондоотдачи ведет к росту фондоемкости.

Коэффициент эффективности использования основных фондов (уровень рентабельности основных фондов) - это отношение годовой суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов:

$$K_{эф} = \frac{П_p}{C_{оф}}, \quad K_{оф} = \frac{П}{\overline{ОФ}};$$

где $K_{эф}$ — коэффициент эффективности использования основных фондов,

$П_p$ - сумма прибыли за период;

$Оф$ — среднегодовая стоимость основных фондов.

Нематериальные активы.

К нематериальным активам предприятий, выделяемым в балансе российских предприятий, относятся:

- организационные расходы (расходы по организации фирмы);
- затраты на приобретение патентов, лицензий, товарных знаков и иных аналогичных с перечисленными прав и активов.

Все нематериальные активы, учитываемые на российских предприятиях, относятся к категории идентифицируемых. Они могут быть куплены-проданы индивидуально как объекты интеллектуальной собственности. Финансовый менеджер может работать с оценками интеллектуальной собственности в следующих случаях:

- вложения в уставный капитал предприятий;
- определение имущественных долей в уставном капитале при слиянии или разъедине-

- нии организаций;
- оптимизация соотношения активов предприятия и минимизация налогообложения;
- оценка и переоценка активов для обязательного и полного учета всех активов предприятия;
- купля - продажа патентов, лицензий и других прав на объекты интеллектуальной собственности;
- кредитование под залог имущества, содержащего объекты интеллектуальной собственности;
- определение доли объектов интеллектуальной собственности в инвестиционных проектах;
 - франчайзинг (купля - продажа товарной марки);
 - ликвидация предприятия и др.

Тема 3. Оборотные средства организации

Цель: Ознакомление с методам анализа оборотных средств

План:

1. Понятие и состав оборотных средств. Оценка оборотных производственных фондов.
2. Показатели использования оборотных средств. Определение потребности фирмы в оборотных средствах.
3. Управление запасами организации.

Оборотные средства предприятия.

Оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Экономическое содержание, состав и структура оборотных средств.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство и ***полуфабрикаты собственного изготовления*** — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов — это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Показатели оценки оборотных средств и определение потребности в оборотном капитале.

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

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

Длительность одного оборота оборотных средств вычисляется как

$$O = C : (T/D),$$

где O — длительность оборота, дни;

C — остатки оборотных средств (средние или на определенную дату), руб.;

T — объем товарной продукции, руб.;

D — число дней в рассматриваемом периоде.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за период, или **коэффициент оборачиваемости оборотных средств** (Ko), можно представить в виде

$$Ko = T/C.$$

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте ($Kз$), обратный коэффициенту оборачиваемости, находится так:

$$Kз = C/T.$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель **отдачи оборотных средств**, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Абсолютное высвобождение имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. **Относительное высвобождение** оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Запасы предприятия.

Запасы представляют собой материальные ценности, ожидающие производственного или личного потребления.

Запасы — это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс личного или производственного потребления.

Поскольку мы стремительно подтягиваемся к западному образу жизни вообще и способам управления в частности, приведем еще определение запасов, которое дается Международными стандартами финансовой отчетности. Соответствующий стандарт под номером 2 (IAS 2), который так и называется — «Запасы», гласит следующее.

Запасы — это активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- в процессе производства для такой продажи;
- в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Запасы обладают следующими **тремя важными свойствами**:

- Они **материальны**, т.е. имеют вещественную форму, их можно увидеть и пощупать
- Запасы — это **активы**, т.е. ресурсы, которые компания может использовать для получения какой-либо пользы (или, как говорят те же международные стандарты, «для получения экономических выгод»)

- Запасы, рано или поздно, **будут потреблены** (или, по крайней мере, предполагается, что они будут потреблены).

Если мы говорим о производственной компании, то основными видами запасов для нее будут:

- Основные сырье и материалы, покупные комплектующие (т.е. то, что составляет основу производимой продукции, и что потребляет в основном технологическом процессе), которые еще не переданы в производство (при этом они могут находиться на складе предприятия, а могут быть еще в пути)

- Разного рода вспомогательные материалы, которые используются для обеспечения основного технологического процесса (например, запчасти для оборудования, которые ждут своего часа в ремонтной службе) или для административно-управленческих целей (канцтовары в кладовке у завхоза)

- Незавершенное производство (полуфабрикаты и комплектующие), которые прошли только часть технологического процесса и «ждут», когда их передадут на обработку (на сборку) на следующую технологическую операцию или передел

- Готовая продукция, пока она еще не передана покупателю (при этом она может находиться на складе компании, а может находиться в дороге, на пути к покупателю)

Если мы говорим о сервисной компании, то основными видами запасов для нее будут:

- Материалы и комплектующие, которые непосредственно будут использоваться при оказании услуг (например, кабель, который лежит в кладовке Интернет-провайдера и который будет использован при оказании услуги подключения абонента)

- Разного рода вспомогательные материалы, которые используются во вспомогательных производственных процессах и административно-управленческих процессах (запчасти для ремонта серверов у того же Интернет-провайдера и те же канцтовары в кладовке у завхоза)

- Товары, если сервисная компания кроме оказания услуг еще и «приторговывает». (Например, тот же Интернет-провайдер при предоставлении услуги по подключению может еще продавать абоненту лицензионную антивирусную программу. CD с этой программой, которые компания до момента продажи хранит в своих «закромах», это тоже запасы.)

Применительно же к торговой компании (в т.ч. розничной), основными видами запасов будут:

- Товары, которые могут находиться в пути, на каком-нибудь распределительном складе, в «подсобке» магазина, в торговом зале

- Разного рода вспомогательные материалы, которые используются в обеспечивающих и административно-управленческих процессах (запчасти для торгового оборудования, моющие средства для уборки торгового зала, те же канцтовары)

Как мы видим, в компаниях всех трех типов есть одна общая группа запасов — запасы в виде вспомогательных материалов, т.е. ресурсов, которые используются для обеспечения деятельности этих компаний и для административно-управленческих целей.

Ну а теперь, когда мы рассмотрели конкретные виды запасов в компаниях разных типов, более понятным нам станет и «МСФО-шное» определение.

Запасы — это активы:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности (Для производственных компаний — это готовая продукция, для торговых и сервисных — товары.)

- в процессе производства для такой продажи (Это незавершенное производство в производственной компании, которое превратится в готовую продукцию и будет продано. Его еще называют производственными заделами.)

- в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг (В первую очередь, это сырье, материалы, комплектующие, которые используются в производственной компании в основном технологическом процессе или в сервисной компании при оказании услуг. Но сюда же можно отнести и разного рода вспомогательные материалы, которые используются в обеспечивающих и управленческих процессах и производственными, и сервисными, и торговыми компаниями)

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Эту важную роль играют все составные части совокупного материального запаса, в том числе товарно-материальные запасы, находящиеся у предприятия отраслей обращения.

Общепринятым является отнесение продуктов труда к товарным запасам у предприятий отраслей обращения от момента их поступления на эти предприятия до момента погрузки на транспортные средства для отправки или непосредственной передачи потребителям.

Непрерывность производства требует, чтобы постоянно находилось достаточное количество сырья и материалов, для полного удовлетворения потребностей производства в любой момент их использования. Поэтому необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает создание на предприятиях материальных запасов.

Несмотря на то, что сейчас идет тенденция ускорения оборачиваемости запасов на предприятии, а следовательно и снижение размеров запасов, вплоть до работы с колес, запасы по-прежнему занимают главную роль в обеспечении предприятия нормальными ритмичными условиями работы.

Их всестороннее изучение и правильное понимание сущности товароматериальных запасов, их значения и роли в экономике предприятий и объединений, стоит в ряду важнейших проблем по экономии и рациональному использованию материальных ресурсов страны и задач по совершенствованию материально-технического снабжения народного хозяйства.

Понятие и экономическая сущность товарных запасов: функции товарных запасов.

Запасы товаров — часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю.

Существование товарных запасов как категории товарного обращения обусловлено необходимостью обеспечения нормального процесса обращения товаров.

Классификация товарных запасов: по местонахождению; по срокам; по единицам измерения; по назначению.

Товарные запасы классифицируются по следующим признакам:

- местонахождение (в оптовой или розничной торговле; в промышленности; в пути);
- сроки (на начало и конец периода);
- единицы измерения (абсолютные — в стоимостном и натуральном выражении и относительные — в днях товарооборота);
- назначение (текущее хранение — для обеспечения повседневных нужд торговли; сезонное назначение — для обеспечения бесперебойной торговли в периоды сезонных изменений спроса или предложения; досрочный завоз — для обеспечения бесперебойной торговли в отдаленных местностях на протяжении периода между сроками завоза товаров; целевые товарные запасы — для осуществления определенных целевых мероприятий).

Показатели, используемые при анализе, учете, планировании товарных запасов.

Абсолютные показатели, как правило, выражаются в стоимостных (денежных) и натуральных единицах. Они удобны при выполнении чисто бухгалтерских операций (например, при проведении инвентаризаций), но абсолютные показатели имеют один большой недостаток — невозможность (с их помощью) определить степень соответствия величины товарного запаса потребностям развития товарооборота. Поэтому более широкое распространение получили относительные показатели, позволяющие сопоставить величину товарного запаса с товарооборотом торговых предприятий.

Первым ***относительным показателем***, применяемым при анализе, является показатель величины товарных запасов в днях товарооборота (иногда этот показатель называют уровнем товарных запасов), который характеризует обеспеченность товарными запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит имеющихся запасов. Величина товарных запасов в днях товарооборота рассчитывается по следующей формуле:

$$Y_{тз} = \frac{TЗ}{P_{одн}} = \frac{TЗ \times Д}{P};$$

где $Y_{тз}$ — товарные запасы в днях товарооборота;
 $TЗ$ — размер товарных запасов на определенную дату;
 P — объем товарооборота за период;
 $P_{одн}$ — однодневный товарооборот за период;
 $Д$ — количество дней в периоде.

Время товарного обращения, или товарооборачиваемость в днях товарооборота, рассчитывается по следующим формулам:

$$Об_{дн} = \frac{Д \times \overline{TЗ}}{P} \text{ или } Об_{дн} = \frac{\overline{TЗ}}{P_{одн}},$$

где $Об_{дн}$ - товарооборачиваемость в днях товарооборота;
 $TЗ$ — средняя величина товарных запасов за рассматриваемый период (руб.);
 P — объем товарооборота за период;
 $P_{одн}$ - однодневный товарооборот за тот же период;
 $Д$ — количество дней в периоде.

Величина средних товарных запасов за анализируемый период обычно рассчитывается по формуле средней хронологической моментного ряда:

$$\overline{TЗ} = \frac{TЗ_1/2 + TЗ_2 + TЗ_3 + \dots + TЗ_n/2}{n-1},$$

Где $TЗ$ — средняя величина товарного запаса за определенный период (руб.);
 $TЗ_1, TЗ_2, TЗ_3, \dots, TЗ_n$ — величина товарных запасов на отдельные даты анализируемого периода (руб.);
 n — количество дат, за которые берется величина запасов.

Товарооборачиваемость в днях товарооборота показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т.е. число дней, за которое оборачивается средний товарный запас.

Товарооборачиваемость в числе оборотов, или скорость товарного обращения, рассчитывается по следующим формулам:

$$Об_p = \frac{P}{TЗ}, \text{ или } Об_p = \frac{Д}{Об_{дн}},$$

где $Об$ — товарооборачиваемость в числе оборотов;
 $Об_{дн}$ — товарооборачиваемость в днях товарооборота;
 P — товарооборот за период (руб.);
 $TЗ$ — средняя величина товарных запасов за период (руб.);
 $Д$ — число дней в указанном периоде.

Товарооборачиваемость в числе оборотов показывает количество оборотов среднего товарного запаса за анализируемый период.

Уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения позволяют осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами и т.п.

Тема 4. Трудовые ресурсы организации

Цель: Ознакомление с трудовыми ресурсами организации

План:

1. Труд как экономический ресурс. Понятие «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал».
2. Распределение трудовых ресурсов в организации. Современные методы материального вознаграждения.

3. Система участия в прибыли рабочих, технического персонала, среднего и высшего руководства.

Рынок труда, возможности и способы привлечения кадров в торговые предприятия.

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

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

К **основным** относятся работники, непосредственно создающие товарную (валовую) продукцию предприятий и занятые в технологических процессах, т.е. изменяющие формы, размеры, положение, состояние, структуру, физические, химические и другие свойства предметов труда.

К **вспомогательным** относятся рабочие, обслуживающие оборудование и рабочие места в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств.

В группе служащих выделяют такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие.

К **руководителям** относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий, их структурных подразделений и их заместители:

директора, начальники, управляющие, менеджеры, главные специалисты (главный бухгалтер, главный механик и т.д.).

К **специалистам** относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими работами, в частности инженеры, нормировщики, экономисты, бухгалтеры, юристы и т.д.

Служащие — работники, составляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: делопроизводители, кассиры, табельщики, учетчики и т.д. (код категории 3).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует *структуру кадров (персонала)* предприятия.

Под *профессией* понимают вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков. В пределах профессии выделяют специальности — вид деятельности, требующий дополнительных знаний и навыков для выполнения работы на конкретном участке производства (например, профессия — токарь, а специальности — токарь-расточник, токарь-карусельщик).

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации. *Квалификация* характеризует меру овладения работниками данной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3-й категории и без категории.

Руководители подразделяются по структурам управления — на линейных и функциональных, по звеньям управления — высшего, среднего и низшего.

Важным обстоятельством, влияющим на процесс отбора персонала, является рынок рабочей силы. Если желающих много, то выбирать метод отбора сложнее; если желающих немного, выбор сравнительно прост. Для предприятия важно состояние рынка рабочей силы в области или городе, где оно расположено.

На процесс отбора влияют условия работы, предлагаемые предприятием, сама работа и имидж фирмы.

При организации процесса привлечения и отбора персонала, необходимо учитывать условия рынка труда, содержание и предложение рабочей силы. На рынке труда специфичен

сам «товар», который продается и покупается: это, конечно, не сам человек, а его способности, навыки, опыт, квалификация, с помощью которых он производит какой-то продукт. Естественно в современном мире наниматель не может купить самого работника, а лишь «арендует» его на определенное время, т.е. покупает фактически услугу. Арендующие нанимателем способности, таланты, квалификация неотделимы от самого работника, и он проводит сорок и более часов в неделю на рабочем месте. Поэтому для него важны не только заработная плата (цена его «товара»), но и другие - не денежные - факторы: безопасность работы, условия труда и режим, возможности обучения и профессионального роста, отношения с коллегами и с начальством, гарантии занятости и др.

Существует мнение, что рынок труда представляет собой географическую область, внутри которой работодатели вербуют работников на вакантные должности, а работники ищут трудоустройства. Считается, что рынок труда создается внутри крупных городов и близлежащих районах, таким образом, что работник может поменять место работы, не меняя при этом место жительства.

Когда работодатель ищет новых работников и обращается на рынок труда, то он сталкивается с тем фактом, что рынок труда сильно отличается от рынка товаров и от финансового рынка.

Рынок труда преимущественно не структурирован и не организован. В связи с этим формы привлечения и методы отбора персонала сильно отличаются.

Процесс привлечения и отбора персонала может быть связан как с государственными службами занятости, так и с частными кадровыми агентствами. Закон в данном случае существенно влияет на этот процесс. На самом деле, если посмотреть на все это с точки зрения человека, ищущего работу, то можно увидеть, что во многом этот процесс носит случайный характер. Многие ищущие работу, трудоустраиваются через знакомых, друзей или родственников; другие с помощью служб занятости или кадровых агентств. Так или иначе, но случай играет в этом процессе значительную роль.

Говоря о сегодняшней ситуации на рынке труда, в первую очередь следует отметить значительное различие в уровне оплаты труда за одинаковый род занятий. Это различие в уровне заработной платы за одну и ту же работу связано с многими факторами. Во-первых, на это могут влиять неодинаковые возможности работодателей оплачивать труд работников, влияет производительность труда, отношение самого работодателя к уровню заработной платы.

Не денежные компенсации и льготы, как например, путевки в дома отдыха, могут значить, что фирма, даже если у нее низкие денежные выплаты, может привлечь внимание и завербовать необходимых ей работников. Таким образом, на рынке труда покупатель (т.е. работодатель), а не продавец (т.е. работник), устанавливает уровень заработной платы. Недостаток трудовой мобильности является еще одной характерной чертой рынка труда. Работник не оставит одну компанию ради другой, если ему предложат заработную плату на 15 центов в час больше. Но у работников нет точной информации об уровне оплаты труда и различных неденежных компенсациях и льготах у разных работодателей на рынке труда.

Современный российский рынок труда имеет свои особенности. Ему свойственны большая динамичность и лабильность по сравнению с прошлым периодом, когда простой рабочий на протяжении определенного времени мог стать руководителем предприятия, ведомства и т.д. Положение в этом вопросе стало иным. Несмотря на большое количество безработных, среди которых имеется большое количество квалифицированных специалистов самого разного профиля и возраста, современные коммерческие организации, нуждающиеся в профессиональных кадрах, ориентируются, главным образом, на молодежь.

Оценка структуры и движения кадров.

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной: увольняются одни работники, принимаются другие.

Более точным и охватывающим все изменения числа работников на протяжении отчетного периода является показатель среднесписочной численности работников (P):

а) за месяц

$$P = \frac{\sum P_m}{n},$$

где P_m – численность работников списочного состава за все календарные дни месяца;
 n – календарное число дней месяца.

б) за год

$$P = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_{11} + P_{12}}{12},$$

где $P_1, P_2, \dots, P_{11}, P_{12}$ – среднесуточная численность работников по месяцам.

Движение работников характеризуется показателями оборота кадров и показателем постоянства кадров.

Оборот кадров — совокупность принятых на работу и выбывших работников в соответствии со средней списочной численностью работников за определенный период.

Интенсивность оборота кадров определяется следующими коэффициентами:

общего оборота (K_o) — отношение суммарного числа принятых и выбывших за отчетный период к средней списочной численности работников:

$$K_o = \frac{\sum P_n - \sum P_{y6}}{P},$$

оборота по приему (K_n) — отношение количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени, к среднесписочной численности персонала за тот же период:

$$K_n = \frac{P_n}{P} \times 100.$$

Особенности труда на предприятиях торговли.

Организация труда — это методы наиболее рационального соединения рабочей силы со средствами производства, обеспечивающие рост производительности труда и способствующие сохранению здоровья работников.

Организация труда на предприятии призвана создавать нормальные для человека условия труда и одновременно системы труда, повышающие доход предприятия.

Основными направлениями организации труда являются:

- разработка и внедрение рациональных форм разделения и кооперации труда;
- организация подбора, подготовки и повышения квалификации кадров;
- организация и обслуживание рабочих мест;
- нормирование труда;
- организация оплаты труда;
- улучшение условий труда.

В основе формирования оптимальных условий применения труд лежит изучение трудового процесса, которое развивается на основе исследований динамики производительности труда и анализа затрат **рабочего** времени.

Организация труда — это методы наиболее рационального соединения рабочей силы со средствами производства, обеспечивающие рост производительности труда и способствующие сохранению здоровья работников.

Организация труда на предприятии призвана создавать нормальные для человека условия труда и одновременно системы труда, повышающие доход предприятия.

Основными направлениями организации труда являются:

- разработка и внедрение рациональных форм разделения и кооперации труда;
- организация подбора, подготовки и повышения квалификации кадров;
- организация и обслуживание рабочих мест;
- нормирование труда;
- организация оплаты труда;
- улучшение условий труда.

В основе формирования оптимальных условий применения труд лежит изучение трудового процесса, которое развивается на основе исследований динамики производительности труда и анализа затрат **рабочего** времени.

Все трудовые процессы, выполняемые работниками торговых предприятий разделены на два разных по своей природе и содержанию вида:

- связанные со сменой форм стоимости товара;
- обусловленные продолжением процессов производства в сфере обращения.

Первый вид труда обеспечивает смену форм стоимости и включает в себя процессы купли-продажи, обслуживания покупателей, ведения учета и отчетности, организации рекламы и др.

Второй вид труда включает в себя такие трудовые процессы, как транспортировка, фасовка, хранение, подсортировка, погрузка, выгрузка товаров и др.

Производительность и эффективность труда

Целью трудовой деятельности является получение результата, например производство продукции или услуги. Для любого работника или их группы имеет значение плодотворность этого результата, т. е. количество произведенной продукции (услуг) за единицу рабочего времени (час, день, год). И чем выше этот результат, тем меньше затраты на единицу результата, в том числе такие, как арендная плата за помещение, плата за электроэнергию и т. п. Следовательно, при высокой продуктивности труда с увеличением объемов продукции снижаются издержки на нее. Эффективность, продуктивность труда измеряют с помощью показателя производительности труда.

Производительность труда — это показатель плодотворности целесообразной деятельности работников, которая измеряется количеством работы (продукции, услуг), сделанной в единицу времени. Производительность труда характеризует способность работников создавать своим трудом товары и услуги за час, смену, неделю, месяц или год. Количество работы, произведенной одним работником, называется выработкой. Показателем выработки можно измерить любую работу: производство продукции, продажу товаров или оказание услуг.

Производительность труда (П) рассчитывается по формуле

$$P = O / Ч$$

где O — объем работы в единицу времени;

Ч — число работников.

Кроме показателя **производительности труда** иногда применяют показатель производительности (особенно в зарубежной практике). При расчете этого показателя учитывают затраты не только труда, но и всех других ресурсов — земли, основного и оборотного капитала. Показатель производительности характеризует средний объем продукции на единицу всех затраченных ресурсов.

Применяются три метода измерения производительности труда: стоимостный, натуральный и трудовой, которые различаются единицами измерения объема работ.

При *стоимостном методе* измерения производительности труда объем работы берется в денежном выражении.

Натуральный метод измерения производительности труда применяется в случае производства (выпуска) однородной продукции. Объем работы определяется с помощью натуральных измерителей, таких, как: тонны, штуки, метры, литры и др.

При измерении производительности труда трудовым методом используются нормативы времени на производство единицы продукции или продажу единицы товара:

$$P_t = (\text{Объем продукции в единицах времени работы} / (\text{Фактическое время работы})),$$

где P_t — производительность труда, измеренная трудовым методом.

Производительность труда — динамичный показатель, т. е. имеет значение лишь при прогрессирующем изменении.

Именно повышение производительности труда является наиболее важным условием, обеспечивающим рост объемов материального производства и доходов.

Рост **производительности труда** зависит от многих факторов. Факторами роста производительности труда (или его резервами) считается совокупность объективных и субъективных причин, обуславливающих изменение уровня производительности труда. Классическое определение роли повышения производительности труда и основных его факторов дал Адам Смит: "Годовой продукт земли и труда любого народа не может быть увеличен... иначе как только посредством увеличения числа его производительных работников и производительной силы уже занятых... в результате увеличения капитала, то есть фондов... или в результате более целесообразного разделения и распределения занятых". За время, прошедшее с момента написания этих слов, произошла лишь небольшая конкретизация указанных факторов.

В настоящее время факторы роста производительности труда укрупненно объединяются в три группы:

I группа — факторы основного капитала. Их роль обусловлена качеством, уровнем развития и степенью использования инвестиций и материальных основных средств. Эти факторы связаны с механизацией и автоматизацией труда, внедрением прогрессивных технологий, использованием качественных и эффективных материалов. Однако рост овеществленного труда не должен быть выше роста объемов работ, достигнутого за счет влияния этого фактора. Но практически трудно точно определить величину роста выработки, достигнутого только за счет увеличения основных фондов, так как любой вид деятельности осуществляется под влиянием основных фондов, их структуры, цен и применяемых технологий.

II группа — социально-экономические факторы. Это состав и качество работников (их квалификация), условия труда, отношение работников к труду и т. д. В группе социально-экономических факторов особую роль играют состав и качество рабочей силы, так как вклад каждого индивидуума в общий совокупный труд не одинаков: одни в коллективе всегда производят больше среднего, а другие — меньше среднего значения. Но применяемые ныне методы расчета производительности труда не учитывают этого.

III группа — организационные факторы. Они охватывают целый комплекс действий по организации труда и управления, менеджмента персонала, которые оказывают непосредственное влияние на рост производительности труда.

Некоторые авторы, признавая те же факторы роста производительности труда, предлагают другую их группировку (классификацию):

1. факторы роста живого и овеществленного труда. Как уже отмечалось, это связано с резервами интенсификации труда в рамках нормальной интенсивности и с мерами повышения доли основного капитала;

2. факторы роста производительности труда, обусловленные временем действия. В этой группе различают текущие факторы, связанные с организационно-техническими мерами, которые не требуют значительного инвестиционного переоснащения, и перспективные факторы, связанные с коренными преобразованиями в технике и технологии. Действие последних рассчитано на более длительный период времени, как правило, более одного года;

3. факторы, обусловленные ролью и занимаемым местом в экономике: а) народнохозяйственные; б) межотраслевые и отраслевые; в) внутрифирменные; г) рабочего места. Действие народнохозяйственных факторов связано с наличием и использованием рабочей силы, структурой производства, уровнем общественного разделения труда (в том числе и международным). Межотраслевые и отраслевые факторы роста производительности труда связаны с особенностями организации производства — его специализацией, концентрацией и комбинированием, с межпроизводственной кооперацией. Факторы роста производительности труда на рабочем месте включают комплекс мер по устранению потерь рабочего времени и более рациональному его использованию.

Влияние факторов роста производительности труда выражается в экономии рабочей силы и затрат на заработную плату.

Учитывая огромное значение роста производительности труда для развития экономики страны, большое внимание уделяется экономическому анализу этого показателя, содержание и направление которого определяются поставленными задачами. Традиционный отечественный подход к анализу предполагает изучение изменения показателя за конкретный период, расчет

влияния различных факторов на его изменение и оценку их влияния, изучение показателя в динамике за ряд лет и т. п.

При факторном анализе производительности труда изучают показатели, оказавшие непосредственное влияние на его изменение. Например, изучается влияние доли работников, занятых в производстве, числа отработанных дней, продолжительности рабочего дня и часовой производительности труда на изменение производительности труда работника за конкретный период. Расчеты выполняются по формуле

$$У \times Д \times Р \times Пч \text{ } 100\%,$$

где П — производительность труда;

У — индекс удельного веса работников, занятых в производстве, в составе общей численности работников;

Д — среднее число дней, отработанных одним работником производства;

Р — средняя продолжительность рабочего дня;

Пч — часовая производительность труда работников, занятых в производстве.

Положительное влияние на изменение годовой производительности труда оказали:

- увеличение числа рабочих дней в году;
- увеличение продолжительности рабочего дня;
- увеличение часовой выработки работника.

Отрицательное влияние на изменение производительности труда оказало уменьшение доли работников основного производства в общей численности работников предприятия. Дальнейший ПО анализ должен определить конкретные причины уменьшения удельного веса работников основного производства. Если решение, связанное с увеличением числа работников неосновного производства (например, служащих), не было обоснованным, то целесообразно изменить штатное расписание в пользу увеличения числа работников основного производства (массовых профессий).

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.

Показатель производительности труда не отражает всего спектра продуктивности и результативности труда, в частности он не учитывает качество труда и, кроме того, необходимость рационального использования трудовых ресурсов. Близким по значению к понятию "производительность труда", но более широким по содержанию является понятие "эффективность труда". **Эффективность труда** выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах. Эффективность труда в отличие от производительности труда выражает не только количественные, но и качественные результаты труда. Другим важным достоинством показателя эффективности труда является отражение в нем экономии трудовых ресурсов.

Эффективность труда будет тем выше, чем выше производительность труда и чем меньше затраты труда при необходимом качестве работы. Для предпринимателя важно не только то, каким был уровень выработки работника в единицу времени, но и то, какими трудовыми затратами это было обеспечено. Трудовые затраты измеряются численностью работников и затратами на оплату труда. И то, и другое может измеряться временем работы. Поэтому при анализе эффективность труда рассматривается как затраты труда в единицу времени, но не просто времени, а с учетом его структуры.

Таким образом, эффективность труда характеризует уровень использования трудовых ресурсов с учетом выработки, затраченного времени и качества работы, а также затрат труда в расчете на одного работника. Эффективность труда характеризует баланс социальной и экономической эффективности через призму трудовых отношений на основе принципа экономного расходования рабочей силы.

Показатель эффективности труда следует отличать от показателя эффективности предприятия (производства). При определении эффективности предприятия учитываются все затраты: материальные, трудовые и финансовые. Поэтому эффективность труда, учитывающую только трудовые ресурсы, можно рассматривать как частный показатель эффективности предприятия.

Признавая важность показателя эффективности труда, специалисты, однако, еще не пришли к единому мнению о методике расчета показателя. Считается, что наряду с основным,

обобщающим показателем эффективности труда могут рассчитываться отдельные, частные показатели. Так, для расчета основного, обобщающего показателя эффективности труда Э предлагается формула:

$$\text{Э} = \text{О} / \text{Ч} \times \text{К},$$

где О — объем работы в единицу времени;

Ч — численность работников;

К — показатель качества труда.

Дополнительными частными показателями эффективности труда могут быть:

1. производительность труда и ее изменения;
2. доля изменения выработки за счет изменения интенсивного показателя — производительности труда;
3. качество работы;
4. квалификация работника;
5. затраты живого труда на полученную прибыль;
6. экономия живого труда;
7. экономия средств на заработную плату;
8. рациональное использование рабочего времени.

При расчете эффективности труда идеальной была бы такая методика, которая позволяла бы обеспечить:

- связь работы предприятия с общественными ценностями;
- стимулирующее воздействие на работника;
- соизмеримость общего и частных показателей эффективности труда;
- связь между количеством и качеством труда.

Оценка качества труда получила свое начало на предприятиях США и была названа "оценка по заслугам". Затем ее применение стало повсеместным в других странах. В нашей стране также накоплен определенный опыт ее применения, сначала в промышленности (в 60-е гг.), а затем и в непромышленной сфере, в том числе в торговле. Причем называли оценку качества труда по-разному: система бездефектного труда, система управления качеством труда (СУКТ), а для ее измерения разработали коэффициент трудового участия (КТУ), который в настоящее время чаще называют коэффициентом трудовой эффективности (КТЭ).

В России оценка качества труда применяется в основном как средство стимулирования труда — в распределении коллективной текущей премии между работниками, но может применяться и при расчете сдельного приработка.

Коэффициент трудовой эффективности рассчитывается с помощью повышающих и понижающих значений соответствующих коэффициентов. Так, повышающими значениями трудовой эффективности могут быть:

- увеличение объема работы за счет роста производительности труда;
- работа с использованием обоснованных норм труда;
- получение призовых мест на смотрах и конкурсах по совершенствованию организации труда;
- внедрение рацпредложений;
- участие в движении наставничества и др.

Понижающими значениями трудовой эффективности могут быть:

- некачественное выполнение профессиональных обязанностей;
- низкое санитарное состояние рабочего места;
- нарушение сроков выполнения заданий;
- выработка некачественной продукции;
- небрежное отношение к оборудованию;
- нарушение трудовой дисциплины и др.

Тема 5. Финансовые ресурсы и финансирование бизнеса

Цель: Ознакомление с методами финансирования бизнеса

План:

1. Сущность и классификация финансовых ресурсов. Классификация форм финансирования. «Золотое правило финансирования».
2. Формы привлечения финансовых ресурсов. Расчет потребности в финансовых ресурсах

Понятие финансовых ресурсов

В рыночной экономике забота о финансах фирмы является отправным пунктом и конечным результатом производственно- хозяйственной и коммерческой деятельности. Каждый хозяйственный цикл предваряется привлечением необходимых на его осуществление финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы фирмы — это часть денежных средств в форме доходов и амортизации, внешних поступлений и задержанных платежей, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства. По происхождению финансовые ресурсы разделяются на внутренние (собственные) и внешние (привлеченные). В свою очередь, внутренние (собственные) ресурсы представлены в виде чистой прибыли и амортизации, а также в виде обязательств перед служащими фирмы, налоговыми органами, внебюджетными фондами и другими фирмами. Финансовые ресурсы фирмы (как внутренние, так и внешние) в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении фирмы, делятся на краткосрочные (до одного года включительно) и долгосрочные (свыше одного года). Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства конкретной страны, правил ведения финансовой отчетности, национальных традиций.

Внутренние финансовые ресурсы

Чистая прибыль представляет собой часть доходов фирмы, которая образуется после вычета из общей суммы доходов ее расходов и обязательных платежей (налогов, сборов, штрафов, пеней, неустоек, процентов и других обязательных выплат). Чистая прибыль находится в распоряжении фирмы и распределяется по решению ее руководящих органов. Амортизация — это денежное выражение стоимости износа основных и других необоротных фондов фирмы. По своей природе амортизация никогда не принимает форму дохода, а включается в состав внутренних финансовых ресурсов фирмы по двум причинам: 1) амортизация не изымается у фирмы на протяжении ее существования; 2) накопленные амортизационные отчисления за срок службы оборудования и других объектов, на которые начисляется амортизация, до момента их выбытия являются временно свободными денежными средствами.

Внешние финансовые ресурсы

Внешние финансовые ресурсы делятся также на две группы — привлеченные и заемные. Такое деление обусловлено прежде всего формой капитала, в которой он вкладывается внешними участниками в развитие данной фирмы (предпринимательский или ссудный капитал). Соответственно, результатом вложений предпринимательского капитала является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов, результатом вложений ссудного капитала — формирование заемных ресурсов.

Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный (инвестированный) в различные фирмы с целью получения прибыли и прав на управление фирмой. Ссудный капитал — это денежный капитал, предоставленный в долг на условиях возвратности и платности. В отличие от предпринимательского капитала ссудный не вкладывается в фирму, а передается ей во временное пользование с целью получения процента. Этим видом бизнеса занимаются специализированные кредитно-финансовые институты (банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, селенговые компании и т.д.). В реальной жизни предпринимательский и ссудный капитал тесно связаны. Современное рыночное хозяйство весьма диверсифицировано, т.е. рассредоточено как по видам деятельности, так и в пространстве. Диверсификация в настоящее время является одним из важнейших факторов обеспечения стабильности и устойчивости рыночного хозяйства, и прежде всего его финансовой системы. Но углубление диверсификации неизбежно ведет к усложнению движения финан-

со-вых потоков и капитала, расширению применения в финансовой практике специальных инструментов, что в конечном счете существенно усложняет финансовую работу фирмы.

Привлеченные финансовые ресурсы — это базовая часть финансовых ресурсов фирмы, которая образуется на момент создания фирмы и находится в ее распоряжении на протяжении ее существования. Эту часть финансовых ресурсов принято называть уставным капиталом фирмы. В зависимости от организационно-правовой формы фирмы ее уставный капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций (обыкновенных, привилегированных либо их комбинации), вложений в уставный капитал паев, долей и т.д. За время существования фирмы ее уставный капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, в том числе и за счет части внутренних финансовых ресурсов фирмы.

Заемные финансовые ресурсы фирмы наиболее часто встречаются в форме: 1) банковских кредитов и ссуд; 2) средств от выпуска и продажи облигаций фирмы; 3) займов от других небанковских субъектов рынка. В условиях отечественной финансовой практики привлечение финансовых ресурсов на возвратной основе от банковских и небанковских организаций имеет принципиальное различие. В общепринятом понимании кредиты и ссуды в России могут выдавать исключительно кредитные институты — банки. Полученные фирмой займы на возвратной основе от небанковских организаций согласно действующему законодательству считаются доходом фирмы и облагаются налогом по соответствующей ставке. Другими словами, цена привлекаемых фирмой финансовых ресурсов от банков и небанковских организаций совершенно разная.

Финансирование и инвестирование

До сих пор речь шла о финансовых ресурсах и капитале фирмы, которые имеют одну и ту же природу — денежные средства. Но в реальной жизни в денежной форме капитал фирмы сколь-нибудь продолжительное время оставаться не может, поскольку он должен зарабатывать новые доходы. Пребывая же в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе фирмы либо на ее расчетном счете в банке, доходов фирме они не приносят или почти не приносят. В этой связи важно понять суть метаморфозы капитала из денежной формы в производительную, обладающую способностью приносить доход. Сама эта метаморфоза как процесс превращения капитала из денежной формы в производительную называется инвестированием. Этот феномен нельзя путать с финансированием.

Финансирование фирмы — это процесс образования денежных средств фирмы в статике (в форме денежных фондов) и обслуживание денежного оборота в динамике (в форме денежных потоков). Следовательно, под финансированием понимается образование финансовых ресурсов, а под инвестированием — их использование. Понятия «инвестирование» и «финансирование» требуют постоянных уточнений. Дело в том, что не всякое использование финансовых ресурсов является инвестированием, как и не всякое образование финансовых средств связано с осуществлением инвестиций. Финансирование с помощью эмиссии акций также не всегда связано с получением денежных средств. Например, акционерная компания эмитирует новый пакет акций и их покупатель вместо денег передает компании земельные участки, машины и оборудование и др. В данном случае финансирование и инвестирование происходят одновременно. В целом оборот фирмы представляет непрерывный процесс инвестиций и реинвестиций, процесс, связывающий и высвобождающий финансовые ресурсы, процесс постоянных финансовых операций.

В международной финансовой практике принято различать две формы финансирования — внешнее и внутреннее. Такое деление обусловлено жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала фирмы с процессом финансирования.

Тема 6. Расходы организации и себестоимость продукции

Цель: Ознакомление с понятиями расходов организации и себестоимости продукции

План:

1. Затраты, расходы и себестоимость продукции. Группировка затрат.
2. Классификация затрат. Методы калькуляции себестоимости продукции
3. Понятие и классификация расходов организации

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению собственников.

На основании положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на две большие группы:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности формируются за счет следующих расходов:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, топлива, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы по оплате труда работников организации;
- расходы в виде налогов, уплачиваемых с фонда оплаты труда;
- расходы в виде амортизации основных средств организации;
- расходы на приобретение услуг сторонних организаций;
- др.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- отрицательные курсовые разницы;
- расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.)

2. Классификация расходов организации

Расходы (затраты) организации по ряду признаков классифицируются на несколько групп.

По зависимости расходов (затрат) от изменений объема выпуска продукции они подразделяются на постоянные и переменные. Постоянные затраты – это затраты, имеющие место вне зависимости от объема продукции, например, амортизационные отчисления, заработная плата работников-повременщиков и пр. Переменные затраты - это затраты, непосредственно связанные с объемом производства, изменяющиеся в зависимости от его изменений, например, материальные затраты, топливо на технологические нужды, заработная плата работников-сдельщиков и пр. При этом изменение происходит пропорционально изменениям объема производства.

Однако есть такие расходы предприятия, которые в одной части относятся к переменным, а в другой - к постоянным. Такие расходы получили название смешанных. Например, расходы на топливо. Если топливо используется в процессе производства, то это переменные затраты, т.е. чем больше произведено продукции, тем большее количество топлива понадобится. Если же это расход топлива на обогрев здания и прочие подобные нужды, то его объём не зависит от объема выпуска продукции, и эта часть будет относиться к постоянным затратам.

По способу включения в себестоимость продукции расходы (затраты) подразделяются на прямые и косвенные. Прямые расходы – это расходы производства конкретного вида продукции, которые могут быть отнесены непосредственно на её себестоимость. Например, затраты на сырьё, полуфабрикаты, зарплату работникам, производящим эту продукцию и пр. Косвенные расходы – это расходы, которые связаны с функционированием цеха, предприятия в целом. Их нельзя конкретно отнести на отдельный вид продукции. Например, затраты на зарплату персонала, обслуживающего все предприятие в целом, амортизация зданий, другие управленческие расходы и пр. Косвенные расходы относятся на себестоимость конкретных видов продукции путем их распределения. База для распределения этих расходов выбирается предприятием самостоятельно.

По роли в процессе производства расходы (затраты) подразделяются на основные и накладные. Основные затраты – это затраты, осуществляемые непосредственно на сам процесс производства, т.е. без которых процесса производства в принципе быть не может. Например, сырьё, материалы, заработная плата производственных рабочих. Накладные затраты – это затраты, связанные с обслуживанием процесса производства. Например, управленческие расходы. В организации следует вести контроль за уровнем накладных затрат, включаемых в себестоимость продукции.

По своему экономическому содержанию все расходы (затраты) подразделяются на элементы затрат. Выделяют следующие элементы затрат:

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

В элементе «Материальные затраты» отражается стоимость приобретаемых со стороны для производства продукции сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов, топлива, энергии. Из затрат исключается стоимость возвратных отходов. Это - остатки сырья, материалов и т.д., образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного продукта и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе неиспользуемые.

В состав «Затрат на оплату труда» входят расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, но занятых в основной деятельности.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные страховые взносы.

В состав элемента «Амортизация основных средств» входит сумма амортизационных отчислений по основным средствам.

Все остальные расходы, не вошедшие в перечень предыдущих элементов, засчитываются в элемент «Прочие затраты».

Себестоимость, рассчитанная по элементам, дает возможность отразить в стоимостном измерении общий объем потребленных ресурсов для выполнения производственной программы. Классификация по экономическим элементам позволяет также определить значение каждого элемента в формировании затрат и выявить основные направления снижения себестоимости.

3. Понятие себестоимости продукции

Себестоимость продукции – это текущие расходы на производство и продажу продукции, исчисленные в денежном выражении на конкретный вид продукции (работ, услуг). Себестоимость показывает, во сколько предприятию обходится производство и продажа каждого вида продукции, работы или услуги.

Различают себестоимость технологическую (операционную, агрегатную), цеховую, производственную и полную.

Технологическая (операционная, агрегатная) себестоимость - это сумма затрат, связанная непосредственно с осуществлением производственного процесса в рамках одной технологической операции.

Цеховая себестоимость – это сумма затрат по производственному подразделению (цеху) в целом.

Производственная себестоимость шире технологической и цеховой и включает в себя все затраты организации, связанные с процессом производства в целом.

Полная себестоимость – это сумма затрат на производство и продажу продукции.

Для определения себестоимости продукции все затраты организации подразделяют на калькуляционные статьи, которые отражают направления затрат и (или) группируют их по однородности. Производимые в процессе производства и управления затраты собираются организацией в разрезе этих статей.

В зависимости от отрасли производства набор калькуляционных статей может изменяться. Типовой перечень калькуляционных статей представлен следующим образом:

1. Сырье и основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты
2. Возвратные отходы (показываются со знаком минус и вычитаются из сырья и основных материалов).
3. Топливо и энергия на технологические цели.
4. Расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых производственным процессом.
5. Отчисления на социальные нужды.
6. Амортизация основных средств.
7. Затраты на ремонт и содержание основных средств.
8. Расходы на подготовку и освоение производства.
9. Общепроизводственные расходы.
10. Общехозяйственные расходы.
11. Коммерческие расходы.

Сумма первых девяти пунктов калькуляционных статей затрат определяет цеховую себестоимость. Сумма цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов представляют производственную себестоимость продукции. Если к производственной себестоимости прибавить коммерческие расходы, получится полная себестоимость.

4. Пути снижения затрат на производство продукции

Для повышения эффективности работы организации, для получения большей прибыли как с единицы продукции, так и за счет всего выпуска продукции, необходим поиск путей снижения себестоимости продукции.

Традиционным способом снижения себестоимости продукции является экономия всех видов ресурсов на предприятии.

Для снижения расходов, связанных с материальными ресурсами необходимо применение ресурсосберегающих технологий, прогрессивных норм расхода материалов, повышение качества сырья и пр.

Если значительную долю в себестоимости продукции занимает оплата труда, то для предприятия актуальна задача снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда, сокращение численности административно-обслуживающего персонала.

Для снижения общепроизводственных и общехозяйственных расходов следует совершенствовать структуру управления организацией, повышать эффективность труда управленцев.

Поиск путей снижения коммерческих расходов должен быть направлен на повышение эффективности коммерческой деятельности организации: оптимизацию расходования средств на рекламные компании, снижение комиссионных расходов и т.д.

Тема 7. Доходы организации

Цель: Ознакомление с методами анализа доходов организации

План:

1. Понятие и структура доходов организации. Прибыль в экономике организации: формирование и распределение.

2. Использование прибыли организации. доходность бизнеса. Взаимосвязь «издержки – выручка – прибыль».

Доходы являются источником существования организации. Без доходов нет прибыли, без прибыли нет организации.

Кроме того, к доходам от обычных видов деятельности относятся некоторые виды доходов при соблюдении следующих условий:

если предмет деятельности организации - предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды - арендная плата;

если предмет деятельности организации - предоставление за плату прав, возникающих из патентов на различные виды интеллектуальной собственности - лицензионные платежи;

если предмет деятельности организации - участие в уставных капиталах других организаций - поступления, связанные с этой деятельностью.

К прочим доходам в бухгалтерском учете относятся:

поступления, связанные с предоставлением активов в аренду, прав на различные виды интеллектуальной собственности, с участием в уставных капиталах других организаций, если эти виды деятельности не являются основным производством;

штрафы, пени, неустойки - в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником;

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности - в периоде, когда возникла данная прибыль;

поступления от выбытия и продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности - в отчетном периоде, в котором истек срок исковой давности;

суммы дооценки активов - в отчетном периоде, к которому относится дата переоценки;

прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

активы, полученные безвозмездно, списываются в доходы по мере износа;

курсовые разницы - по мере возникновения;

иные поступления - по мере образования (выявления). Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и подобные им считаются чрезвычайными доходами.

Формирование выручки организации от основного вида деятельности обуславливает все финансовые показатели деятельности и налогооблагаемую базу организации за отчетный период. В связи с этим контроль за правильностью исчисления данного вида доходов является одной из основных задач бухгалтерского учета.

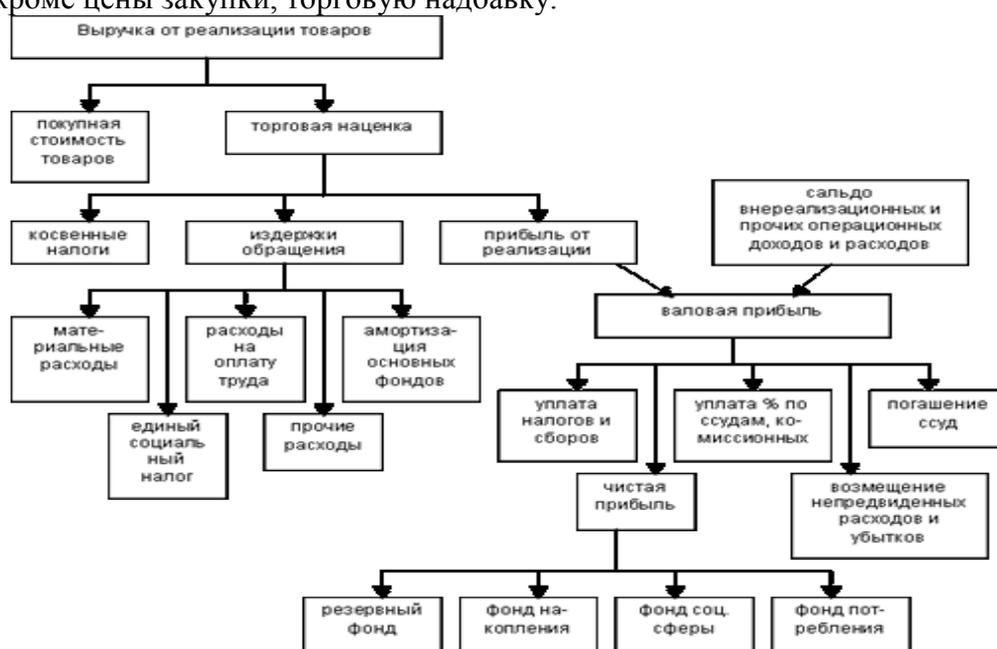
Источники доходов.

Доходы от реализации товаров составляют большую долю в общей сумме валового дохода коммерческого предприятия. В среднем по отрасли она составляет примерно около 80%. Формируются доходы от реализации товаров как сумма всех торговых надбавок. В современных условиях хозяйствования, где самостоятельность, самофинансирование, самокупаемость являются главными предпосылками успешного функционирования предприятия, размер валового дохода от реализации товаров должен превышать затраты предприятия, необходимые для нормального выполнения своих задач.

Будучи ценой сферы торговли, надбавки формируются в соответствии с общим механизмом ценообразования. На их величину оказывают влияние характер услуг, специфика деятельности, ценовая политика предприятия (фирмы), правительственная политика, проводимая в сфере обмена, спрос и предложение на торговые услуги, конкуренция, уровень издержек обращения, стратегические целевые критерии, принятые предприятием на данный период функционирования.

Объем валового дохода от реализации зависит от степени развития рынка, объема, состава, структуры товарооборота, уровня цен закупки, инфляции, стандартов качества торгового обслуживания, объема дополнительных услуг, уровня издержкостности торгового процесса.

Торговые услуги, выступая на рынке как товар, обладают стоимостью и потребительной стоимостью, т. е. услуги, как и продукция, представляют для покупателя определенную ценность (благо). Чтобы получить это благо, покупатель должен оплатить цену товара, которая включает, кроме цены закупки, торговую надбавку.



Распределение доходов торгового предприятия

3. Валовые доходы.

Валовой доход коммерческого предприятия в общеэкономическом смысле — это выручка от основной деятельности (реализации товаров и услуг), а также доходы, получаемые помимо основной деятельности, из других источников.

Основная деятельность коммерческого предприятия — это услуги по обеспечению товарного обращения и доведению товаров от производителя до потребителя. Следовательно, основной источник валового дохода коммерческого предприятия представляет собой общую сумму выручки от реализации посреднических услуг как разницы между покупной ценой и товарооборотом, а также доходов от других хозяйственных операций, непосредственно **не** связанных с продажей товаров.

Для коммерческого предприятия валовой доход — это источник средств для возмещения текущих затрат, расчетов с бюджетом и формирования прибыли. В новых условиях хозяйственной самостоятельности, самофинансирования необходимо, чтобы размер валового дохода коммерческого предприятия превышал затраты, требуемые для выполнения им своих функций. Другими словами, валовой доход является исходной предпосылкой для конкурентоспособного функционирования коммерческого предприятия.

Валовой доход коммерческого предприятия складывается из валового дохода от реализации товаров (основной источник) и из внереализационных источников. В свою очередь валовой доход от основной деятельности коммерческого предприятия формируется из следующих источников:

- валовой доход от реализации и отпуска товаров, готовой продукции, работ и услуг;
- доходы от неторговой деятельности:
 - а) производства,
 - б) реализации работ и услуг по бытовому обслуживанию, коммунальному хозяйству и др.
- доходы от операций с тарой;
- возмещение из бюджета плановых затрат на закупку, перевозку, хранение, переработку продовольственной и плодоовощной продукции, превышающих розничные цены (в предусмотренных случаях, по дотационным товарам);
- другие доходы.

Внереализационными **источниками получения** доходов являются;

- поступление ранее списанных долгов и дебиторской задолженности;
- продажа неиспользованных основных фондов и малоценного инвентаря;
- доходы от сдачи в аренду временно неиспользуемого оборудования, транспорта, торговых и складских помещений;
- излишки товарно-материальных ценностей;
- полученные штрафы, пени, неустойки;
- прочие доходы.

Основным из перечисленных источников, как отмечалось выше, является доход от реализации, который складывается из торговых надбавок и цене закупленных товаров; его доля составляет примерно 80-85% в общем объеме всех доходов коммерческого предприятия.

Главным в хозяйственных взаимоотношениях производителей и торговых предприятий становится договорная **цена**. Предварительная (базисная) договорная цена складывается из следующих составляющих:

- цена товара;
- материальные затраты;
- налоги;
- заработная плата;
- средства на развитие производства и сбыта;
- средства на рекламу и другие методы стимулирования продаж;
- свободный остаток, за счет которого может происходить снижение цены в процессе сделок с оптовыми предприятиями.

Валовой доход торгового предприятия — это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью. Валовой доход от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем. Уровень этого дохода в розничной торговле рассчитывается как отношение суммы валового дохода от реализации к объему розничного товарооборота, выраженное в процентах; в оптовой торговле — к объему оптового товарооборота (складского и транзитного с участием в расчетах), в общественном питании — ко всему товарообороту в продажных ценах (валовому).

Доход от основной деятельности и внереализационных операций

Валовой доход коммерческого предприятия — это суммарная величина, слагаемыми которой являются;

- сумма реализованных торговых надбавок;
- доходы от выполнения работ и оказания услуг;
- внереализационные доходы.

Перечень внереализационных источников доходов разнообразен, и у каждого коммерческого предприятия он свой. Наиболее распространенными и общими для всех коммерческих предприятий являются следующие источники образования внереализационных доходов:

- доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений;
- доходы от сдачи в аренду неиспользуемого имущества и помещений;
- доходы от долевого участия в уставном капитале другого предприятия;
- доходы от ценных бумаг;
- сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций;
- доходы от до оценки товаров;
- поступление сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- проценты, полученные по денежным средствам;
- прочие внереализационные доходы.

При анализе и планировании хозяйственно-финансовой деятельности коммерческого предприятия внереализационные доходы учитываются в общей сумме валового дохода.

Тема 8. Экономическая эффективность деятельности организации

Цель: Ознакомление с понятиями экономической эффективности деятельности организации

План:

1. Сущность эффективности деятельности организации. Цели, организационные структуры и эффект бизнеса. Принципы управления эффективностью бизнеса.
2. Оценка эффективности отдельных видов деятельности организации. Комплексная оценка эффективности деятельности организации

Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени.

Эффективность производства характеризует повышение производительности труда, наиболее полное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Оценка экономической эффективности производится путем сопоставления результатов производства с затратами:

Результат / Затраты.

Под результатами производства понимают его полезный конечный результат в виде:

- 1) материализованного результата процесса производства, измеряемого объемом продукции в натуральной и стоимостной формах;
- 2) народнохозяйственного результата деятельности предприятия, который включает не только количество изготовленной продукции, но и охватывает ее потребительскую стоимость.

Конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является чистая продукция, т.е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.

Эффективность производства можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

- по последствиям - экономическая, социальная и экологическая;
- по месту получения эффекта - локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
- по степени увеличения (повторения) - первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно-повторяющаяся);
- по цели определения - абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).

Все вместе взятые виды эффективности формируют общую интегральную эффективность деятельности предприятия.

Достижение экономического или социального эффекта связано с необходимостью осуществления текущих и единовременных затрат. К текущим относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции. Единовременные затраты - это авансированные средства на создание основных и прирост оборотных фондов в форме капитальных вложений, которые дают отдачу только через некоторое время.

Измерение эффективности производства предполагает установление критерия экономической эффективности, который должен быть единым для всех звеньев экономики - от предприятия до народного хозяйства в целом. Таким образом общим критерием экономической эффективности производства является рост производительности общественного труда.

В настоящее время экономическая эффективность производства оценивается на основе данного критерия, выражающегося в максимизации роста национального дохода (чистой продукции) на единицу труда.

На уровне предприятия формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли.

Эффективность производства находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей, характеризующих эффективность использования основных

элементов производственного процесса. Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;

- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;

- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности производства.

1) обобщающие показатели:

- производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов;

- прибыль на единицу общих затрат;

- рентабельность производства;

- затраты на 1 рубль товарной продукции;

- доля прироста продукции за счет интенсификации производства;

- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) показатели эффективности использования труда (персонала):

- темп роста производительности труда;

- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;

- абсолютное и относительное высвобождение работников;

- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;

- трудоемкость единицы продукции;

- зарплатоемкость единицы продукции;

1) показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;

- фондоотдача активной части основных фондов;

- рентабельность основных фондов;

- фондоемкость единицы продукции;

- материалоемкость единицы продукции;

- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов;

4) показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборачиваемость оборотных средств;

- рентабельность оборотных средств;

- относительное высвобождение оборотных средств;

- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);

- рентабельность капитальных вложений;

- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Уровень экономической эффективности в промышленности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли промышленности вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

б) внешние - это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Тема 9. Планирование деятельности организации

Цель: Ознакомление с методами планирования деятельности организации

План:

1. Система планирования на предприятии. Производственная программа предприятия.
2. Организация системы планирования на предприятии. Модель бизнес-плана

Планирование валового дохода является важной стадией экономического обоснования финансового плана. В современных условиях коммерческое предприятие самостоятельно разрабатывает план валового дохода на квартал (год) с помесечной (поквартальной) разбивкой в сумме и по уровню.

Исходными предпосылками для разработки прогноза валового дохода служат план продажи товаров в ассортиментном разрезе, целевая стратегия (увеличение доли рынка, максимизация прибыли и др.), возможности предприятия (материально-техническая база, товарное обеспечение), потребности в прибыли для развития торгового предприятия, план поступления товаров в разрезе источников, законодательная база по вопросам ценообразования и др.

Для планирования валового дохода используются следующие методы:

- технико-экономических расчетов (метод прямого счета);
- расчетно-аналитический;
- экономико-статистические;
- экономико-математические;
- оптимизационные модели;
- на основе прогнозируемой величины прибыли.

Метод технико-экономических расчетов можно использовать в трех вариантах. По первому расчет валового дохода на планируемый период базируется на прогнозируемой структуре товарооборота и действующих нормах торговых надбавок, в том числе регулируемых государством, социально значимым и свободным (на уровне сложившихся в ближайшем прошедшем сравнимом периоде).

По второму варианту прогнозируемая величина валового дохода определяется путем прямого расчета доходности каждого источника поступления товаров, каждого заключенного договора поставки с учетом звенности товародвижения, влияния основных факторов. Общий объем валового дохода рассчитывается как сумма валового дохода, который может быть получен торговым предприятием от реализации товаров по всем заключенным договорам, всем возможным источникам поступления товаров и от действия каждого фактора в отдельности.

Валовой доход по этому методу рассчитывается и путем умножения объема розничного товарооборота на средний уровень валового дохода, достигнутый в прошлом периоде (если он удовлетворяет целям предприятия), или определенный с помощью расчетно-аналитического, экономико-статистических, экономико-математических методов.

Метод технико-экономических расчетов позволяет дать полное экономическое обоснование валового дохода и рассчитать различные варианты плана, но его применение на практике ограничено ввиду отсутствия к моменту планирования необходимой исходной информации, долгосрочных контактов с поставщиками, неустойчивости хозяйственных связей, налогового законодательства, нереальности прогнозов товарного обеспечения, кризисного состояния экономики.

Наиболее прост в использовании **расчетно-аналитический метод** прогнозирования валового дохода. Его сущность состоит в том, что на основе отчетных данных за истекший период текущего года и изучения динамики уровня валового дохода за два предшествующих года определяется ожидаемый уровень валового дохода за текущий год. Этот ожидаемый уровень валового дохода принимают за базовую величину для прогнозирования суммы валового дохода.

Расчетно-аналитический метод на практике применяется часто, но и он не лишен недостатков, поскольку не учитывает предполагаемые изменения в структуре товарооборота и др. Поэтому рекомендуется скорректировать полученный результат на возможные изменения товарной структуры оборота, звенности товародвижения и другие показатели, характеризующие изменения в хозяйственных связях, и т. д.

Среди **экономико-статистических методов** наиболее широко в целях прогнозирования используется метод скользящей средней. Суть метода заключается в выравнивании по методу скользящей средней динамического ряда (4—5 лет) уровня валового дохода и распространения выявленной тенденции в развитии валового дохода на перспективу.

2. Методические рекомендации лабораторным занятиям

Важной составной частью учебного процесса являются лабораторные занятия.

Задачей преподавателя при проведении лабораторных работ является грамотное и доступное разъяснение принципов и правил проведения работ, побуждение обучающихся к самостоятельной работе, определения места изучаемой дисциплины в дальнейшей профессиональной работе будущего выпускника.

Лабораторное занятие - форма организации обучения, когда обучающиеся по заданию и под руководством преподавателя выполняют одну или несколько лабораторных работ.

Основные дидактические цели лабораторных работ - экспериментальное подтверждение изученных теоретических положений; экспериментальная проверка формул, расчетов; ознакомление с методикой проведения экспериментов, исследований. В ходе работы обучающиеся вырабатывают умения наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приемами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков.

Одновременно у обучающихся формируются профессиональные умения и навыки обращения с техническими средствами. Однако ведущей дидактической целью лабораторных работ является овладение техникой эксперимента, умением решать практические задачи путем постановки опыта.

Организация и проведение лабораторных работ.

Выполнение обучающимися лабораторных работ направлено:

- на обобщение, систематизацию, углубление и закрепления полученных теоретических занятий;

- на формирование умений применять полученные знания на практике;

- на выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Лабораторная работа, как вид учебного занятия проводится в компьютерном классе.

Продолжительность - не менее двух академических часов. Необходимыми структурными элементами лабораторной работы являются:

- самостоятельная деятельность студентов,

- инструктаж, проводимый преподавателем,

- организация обсуждения итогов выполнения лабораторной работы.

Перед началом выполнения лабораторной работы проводится проверка знаний обучающихся - их теоретической готовности к выполнению задания.

По каждой лабораторной работе разработаны методические указания по их проведению.

Форма организации обучающихся на лабораторных работах - индивидуальная.

При индивидуальной форме организации занятий каждый обучающийся выполняет индивидуальное задание.

Оформление лабораторных работ

Лабораторная работы по дисциплине оформляется в электронном документе.

Структура лабораторной работы входит:

- тема, цель работы,
- основная часть (описание опыта, расчеты);
- выводы.

Тема 1. Организация как основной субъект предпринимательской деятельности

Вопросы для обсуждения:

Сущность современного предпринимательства. Виды и формы предпринимательской деятельности. Классификация организации. Организационно-правовые формы организаций. Виды интеграции организаций.

Решение задач.

Тема 2. Основные средства и нематериальные активы

Вопросы для обсуждения:

Первоначальная, текущая (восстановительная), ликвидационная стоимости основных средств. Определение среднегодовой стоимости основных средств различными способами. Амортизация основных средств. Показатели эффективности использования основных средств: показатели их воспроизводства (движения), показатели состояния, обобщающие и относительные показатели эффективности использования основных средств.

Решение задач.

Тема 3. Оборотные средства организации

Вопросы для обсуждения:

Понятие и состав оборотных средств. Оценка оборотных производственных фондов. Показатели использования оборотных средств. Определение потребности фирмы в оборотных средствах. Управление запасами организации.

Решение задач.

Тема 6. Расходы организации и себестоимость продукции

Вопросы для обсуждения:

Классификация затрат. Составление сметы и калькуляции затрат. Расчет показателей оценки уровня затрат, абсолютной и относительной экономии, затратноотдачи.

Решение задач.

Тема 8. Экономическая эффективность деятельности организации

Вопросы для обсуждения:

Направления анализа эффективности деятельности предприятия: эффективность производства, финансово-экономическая эффективность, социальная эффективность, экологическая эффективность. Расчет частных показателей эффективности использования ресурсов: трудовых ресурсов (производительности труда, трудоемкости), материальных ресурсов (материалоемкость, материалоотдача), основных средств (фондоотдача, фондоемкость). Оценка финансово-экономической эффективности. Расчет показателей рентабельности, безопасности коммерческой деятельности (запас финансовой прочности), эффекта операционного рычага, коэффициента устойчивости роста. Формула Дюпона. Финансовая устойчивость предприятия, ликвидность предприятия, платежеспособность предприятия.

Решение задач.

Тема 9. Планирование в деятельности организации

Вопросы для обсуждения:

Виды планов и прогнозов. Система планирования на предприятии. Производственная программа предприятия.

Решение задач.

3. Методические рекомендации к практическим занятиям

Практические занятия являются одним из видов занятий при изучении курса дисциплины и включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, написание эссе, подготовку докладов, решение задач и проблемных ситуаций.

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Задачей практического занятия является формирование у студентов навыков самостоятельного мышления и публичного выступления при изучении темы, умения обобщать и анализировать фактический материал, сравнивать различные точки зрения, определять и аргументировать собственную позицию. Основой этого вида занятий является изучение первоисточников, повторение теоретического материала, решение проблемно-поисковых вопросов. В процессе подготовки к практическим занятиям студент учится:

1) самостоятельно работать с научной, учебной литературой, научными изданиями, справочниками;

2) находить, отбирать и обобщать, анализировать информацию;

3) выступать перед аудиторией;

4) рационально усваивать категориальный аппарат.

Самоподготовка к практическим занятиям включает такие виды деятельности как:

1) самостоятельная проработка конспекта лекции, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы;

2) конспектирование обязательной литературы; работа с первоисточниками (является основой для обмена мнениями, выявления непонятого);

3) выступления с докладами (работа над эссе и домашними заданиями и их защита);

4) подготовка к опросам и контрольным работам и экзамену.

Собранные сведения, источники по определенной теме могут служить основой для выступления с докладом на занятиях по дисциплине.

Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает сущность исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Различают устный и письменный доклад (по содержанию, близкий к реферату). Выступление с докладом выявляет умение работать с литературой; способность раскрыть сущность поставленной проблемы одноклассникам, ее актуальность; общую подготовку в рамках дисциплины.

Для того чтобы проверить, правильно ли определены основные ориентиры работы над докладом, студент должен ответить на следующие вопросы:

тема → как это назвать?

проблема → что надо изучить из того, что ранее не было изучено?

актуальность → почему данную проблему нужно в настоящее время изучать?

объект исследования → что рассматривается?

предмет исследования → как рассматривается объект, какие новые отношения, свойства, аспекты, функции раскрывает данное исследование?

цель → какой результат, работающий над темой, намерен получить, каким он его видит?

задачи → что нужно сделать, чтобы цель была достигнута?

гипотеза и защищаемые положения → что не очевидно в объекте, что докладчик видит в нем такого, чего не замечают другие?

Отличительной чертой доклада является научный стиль речи. Основная цель научного стиля речи – сообщение объективной информации, доказательство истинности научного знания.

Этапы работы над докладом:

подбор и изучение основных источников по теме (как и при написании реферата, рекомендуется использовать не менее 4–10 источников);
составление библиографии;
обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений;
разработка плана доклада;
написание;
публичное выступление с результатами исследования.

Общая структура такого доклада может быть следующей:

- 1) формулировка темы выступления;
- 2) актуальность темы (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам уделялось недостаточное внимание в данной теме, почему выбрана именно эта тема для изучения);
- 3) цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы выступления и может уточнять ее);
- 4) задачи исследования (конкретизируют цель работы, «раскладывая» ее на составляющие);
- 5) методика проведения сбора материала (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов);
- 6) результаты. Краткое изложение новой информации, которую получил докладчик в процессе изучения темы. При изложении результатов желательно давать четкое и немногословное истолкование новым мыслям. Желательно продемонстрировать иллюстрированные книги, копии иллюстраций, схемы;
- 7) выводы. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. В заключении выводы должны быть пронумерованы, обычно их не более четырех.

При подготовке к сообщению (выступлению на занятии по какой-либо проблеме) необходимо самостоятельно подобрать литературу, важно использовать и рекомендуемую литературу, внимательно прочитать ее, обратив внимание на ключевые слова, выписав основные понятия, их определения, характеристики тех или иных явлений культуры. Следует самостоятельно составить план своего выступления, а при необходимости и записать весь текст доклада.

Если конспект будущего выступления оказывается слишком объемным, материала слишком много и сокращение его, казалось бы, невозможно, то необходимо, тренируясь, пересказать в устной форме отобранный материал. Неоценимую помощь в работе над докладом оказывают написанные на отдельных листах бумаги записи краткого плана ответа, а также записи имен, дат, названий, которыми можно воспользоваться во время выступления. В то же время недопустимым является безотрывное чтение текста доклада, поэтому необходимо к нему тщательно готовиться. В конце выступления обычно подводят итог, делают выводы.

Рекомендуемое время для выступления с сообщением на практическом занятии составляет 7-10 минут. Поэтому при подготовке доклада из текста работы отбирается самое главное.

Практические занятия по дисциплине проводятся в соответствии с учебным пособием:

Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. Экономика организации. Учебно-методическое пособие для выполнения практических работ и самостоятельной работы студентов / сост.: Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. - Благовещенск: Изд-во АмГУ, 2015. – 146 с.

4. Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы

Для успешного усвоения материала обучающийся должен кроме аудиторной работы заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа обучающихся выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведенное для этого время. Условием эффективности самостоятельной работы обучающихся является ее систематическое выполнение.

Целью самостоятельной работы по учебной дисциплине «Информационные технологии в профессиональной деятельности» является закрепление полученных теоретических и

практических знаний по дисциплине, выработка навыков самостоятельной работы и умения применять полученные знания. Самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний и умений, комплекса профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала. Самостоятельная работа заключается в проработке тем лекционного материала, поиске и анализе литературы из учебников, учебно-методических пособий и электронных источников информации по заданной проблеме, изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к лабораторным работам, выполнению творческих индивидуальных работ.

Виды самостоятельной работы при изучении учебной дисциплины:

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Подготовка докладов

Методические рекомендации к устному опросу

Устный опрос — метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Устный опрос позволяет поддерживать контакт с обучающимися, корректировать их мысли; развивает устную речь (монологическую, диалогическую); развивает навыки выступления перед аудиторией.

Принято выделять два вида устного опроса:

- фронтальный (охватывает сразу несколько обучающихся);

- индивидуальный (позволяет сконцентрировать внимание на одном обучающемся).

Самостоятельное изучение темы

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение обучающимися учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы обучающимся необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого следует внимательно ознакомиться с содержанием источника информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того чтобы убедиться, насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые обучающийся должен давать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение обучающихся выделять в ней необходимый аспект исследуемой темы.

Дополнительную литературу следует изучать комплексно и всесторонне на базе освоенных основных источников.

Обязательный элемент самостоятельной работы обучающихся со специальной литературой – ведение необходимых записей. Общепринятыми формами записей являются опорный конспект, презентация

Методические рекомендации по составлению планов - конспектов

Основные требования

План – конспект (опорный конспект) призван выделить главные объекты изучения, дать им краткую характеристику, используя символы, отразить связь с другими элементами. Основная цель опорного конспекта – графически представить осмысленный и структурированный информационный массив по заданной теме (проблема). В его составлении используются различные базовые понятия, термины, знаки (символы) — опорные сигналы.

Опорный конспект представляет собой систему взаимосвязанных геометрических фигур, содержащих блоки концентрированной информации в виде ступенек логической лестницы; рисунка с дополнительными элементами и др.

Для создания опорного конспекта необходимо: изучить информацию по теме, выбрать главные и второстепенные элементы; установить логическую связь между выбранными элементами; представить характеристику элементов в очень краткой форме; выбрать опорные

сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; оформить работу.

Критерии оценивания:

Результатом оценивания является отметка «зачтено». Работа оценивается по следующим критериям:

- 1) соответствие содержания теме;
- 2) корректная структурированность информации;
- 3) наличие логической связи изложенной информации;
- 4) аккуратность и грамотность изложения;
- 5) соответствие оформления требованиям;
- 6) работа сдана в срок.

Работа считается засчитанной, если она отвечает требованиям более половины критериев.

Методические рекомендации по составлению информационных сообщений (докладов)

Информационное сообщение (доклад) – есть результат процессов преобразования формы и содержания документов с целью их изучения, извлечения необходимых сведений, а также их оценки, сопоставления, обобщения и представления в устной форме (защиты)

Требования к оформлению

Объем информационных сообщений (докладов) – до 5 полных страниц текста, набранного в текстовом редакторе Word, шрифтом – TimesNewRoman, 14 шрифтом с одинарным межстрочным интервалом, параметры страницы – поля со всех сторон по 20 мм.

Ссылки на литературу концевые, 10 шрифтом. В названии следует использовать заглавные буквы, полужирный шрифт, при этом не следует использовать переносы; выравнивание осуществлять по центру страницы. Данные об авторе указываются 14 шрифтом (курсивом) в правом верхнем углу листа.

Методические рекомендации по подготовке и участию в семинарском занятии

Семинары (от лат. *seminarium* – рассадник) являются продолжением лекционных форм обучения и служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также выработке навыков использования знаний. Семинарское занятие дает обучающемуся возможность проверить, уточнить, систематизировать знания, овладеть терминологией и свободно ею оперировать, научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки, анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

На семинаре основную роль играет функция обобщения и систематизации знаний. Семинар требует от обучающихся довольно высокого уровня самостоятельности – умения работать с несколькими источниками, сравнивать, как один и тот же вопрос излагается различными авторами, делать собственные обобщения и выводы. Для повышения эффективности такой работы используются разнообразные формы семинаров, а также семинарско-практические занятия, которые содержат в себе еще и творческую составляющую, позволяющую обучающимся в разных формах формировать не только познавательный опыт, но практические навыки будущей профессиональной деятельности.

Однако для того, чтобы эффективно подготовиться к семинарскому занятию любого вида, необходимо помнить ряд правил-рекомендаций общего характера:

1. Семинар — это учебное занятие, организуемое в представления докладов
2. По форме проведения эти занятия могут быть организованы как беседа по заранее предложенным вопросам, подготовка докладов или рефератов - коллоквиум.
3. Каждому обучающемуся предоставляется возможность выступить с подготовленным сообщением, сделать дополнение или принять участие в анализе выступлений других участников семинара.
4. При подготовке сообщения следует учесть логику изложения, аргументированность доказательств, требование к лаконичности, продумать план сообщения.
5. Подготовка к занятию начинается с изучения литературы по теме семинара. Поиск информации является одной из важных компетентностей современного профессионала. Поэто-

му, помимо предложенных источников информации, обучающиеся при подготовке к семинару опираются и на те источники (статьи, монографии, интернет-ресурсы и проч.), которые нашли самостоятельно.

Во время проведения коллоквиума происходит обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем.

В ходе группового обсуждения обучающиеся учатся высказывать свою точку зрения по определенному вопросу, защищать свое мнение, применяя знания полученные на занятиях по дисциплине и при подготовке к коллоквиуму.

Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся демонстрирует, на сколько глубоко и осознано он усвоил изученный материал.

На семинарском занятии от вас ждут не унылого и пресного воспроизведения чужого текста, а активности, выражения самостоятельно найденной позиции, конструктивного разрешения профессионально значимых проблем, сопоставления фактов и идей, оценочных суждений. Все это приблизит вас к реалиям своей профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа по дисциплине проводится в соответствии с учебным пособием:

Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. Экономика организации. Учебно-методическое пособие для выполнения практических работ и самостоятельной работы студентов / сост.: Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. - Благовещенск: Изд-во АмГУ, 2015. – 146 с.

Методические рекомендации для выполнения курсовой работы представлены в учебно-методическом пособии: Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. Экономика организации. Учебно-экономическое пособие для выполнения курсовой работы / сост.: Новопашина Е.С., Рычкова Е.С. - Благовещенск: Изд-во АмГУ, 2015. – 55 с.

Рычкова Евгения Сергеевна,

доцент кафедры экономической безопасности и экспертизы АмГУ

Новопашина Елена Сергеевна

доцент кафедры экономической безопасности и экспертизы АмГУ

Экономика и управление организациями малого бизнеса: Сборник учебно-методических материалов для направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».
- Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2017. - 43 с.

Усл. печ. л.