

**Литература:**

- 1. Горфинкин – экономика предприятия(организации).**
- 2. Волков, Скляренко – Экономика предприятия.**
- 3. Самарина – Экономика организации.**

## Структура национальной экономики.

1. Понятие структуры национальной экономики. Сферы и секторы экономики.
2. Отрасли экономики и межотраслевые комплексы.

1. Экономика любого государства – это единая система взаимосвязанных отраслей, основной хозяйствующей единицей которой является предприятие или организация. Структура экономики отражает ее строения, соотношения подсистем и звеньев, пропорции и взаимосвязи между ними. При рассмотрении национального хозяйства обычно используют понятия: сфера, отрасль и сектор экономики.

С позиции создания совокупного общественного продукта и национального дохода выделяют 2 сферы: сфера материального производства и непроизводственная сфера. Материально производство включает в себя: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, торговлю, общепит и т.д. Непроизводственная сфера включает в себя: образование, пассажирский транспорт, ЖКХ, культура, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления, медицинское обслуживание и т.д.

Для обобщающей характеристики экономических процессов элементы хозяйственного комплекса можно сгруппировать в 4 сектора:

1) Сектор предприятий – включает сектор нефинансовых предприятий, и сектор финансовых предприятий.

- Сектор нефинансовых предприятий включает коммерческие предприятия, производящие товары, работы и услуги с целью получения прибыли и некоммерческие организации, не преследующие получение прибыли.

- Сектор финансовых предприятий охватывает коммерческие и некоммерческие организации, занятые финансовым посредничеством, страхованием и вспомогательной деятельностью в этой сфере.

В зависимости от того, кто является учредителем предприятия, они подразделяются на: государственные, частные, иностранные, муниципальные.

2) Сектор государственных учреждений – это совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной власти, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

3) Сектор домашних хозяйств – объединяет домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

4) Внешний сектор (сектор остальной мир) – это совокупность нерезидентов данной страны, имеющих в стране экономические связи, а так же посольства, консульства, международные организации, военные базы на территории страны. Кроме того можно выделить:

- Государственные и частные секторы.

- Рыночный и нерыночный секторы.

Секторы экономики складываются из однородных видов экономической деятельности или отраслей.

2. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда.

Разделение труда выражено в 3 формах:

1) Общее разделение труда – это разделение общественного производства на крупные сферы.

2) Частное разделение труда – проявляется в обособлении отдельных отраслей и производств внутри промышленности, с/х и других отраслей.

3) Единичное разделение труда – отражается в разделении и организации труда непосредственно на предприятии.

Производство какого либо вида продукции становится самостоятельной отраслью при наличии нескольких однородных предприятий специально занятых изготовлением отдельных видов продуктов.

Отрасль – это совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью сферы деятельности выпускаемой продукции, технологии производства и использования ресурсов.

В настоящее время насчитывается более 350 отраслей и видов деятельности.

Развитие экономики ведет к формированию новых отраслей и производств при одновременном течении процессов интеграции и кооперации. Это приводит к формированию устойчивых связей между отраслями, созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс – это интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов разных стадий производства и распределения продукта. Межотраслевые комплексы могут возникать внутри отдельных отраслей и между отраслями. В экономике России действуют следующие комплексы: Топливо-энергетический, агропромышленный, металлургический, машиностроительный, нефтехимический, химико-лесной, строительный.

Межотраслевые комплексы бывают:

1) Целевыми. В их основе лежит воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта.

2) Функциональный. В основе критерий специализации на определенной функции.

3) Экологический комплекс.

4) Инвестиционный.

5) Научно-технический.

Отраслевая структура экономики – это состав отраслей или комплексов, входящих в экономику и их доля в объемах производства валового внутреннего продукта, национального дохода.

## **Предприятие – основное звено экономики.**

1. Понятие и признаки предприятия. Типы предприятий.
2. Структура предприятия.
3. Организация производственного процесса.
4. Внешняя и внутренняя среда предприятия.

1. Понятие предприятия. Типы предприятий.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, с целью получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей.

Самостоятельным субъектом рыночных отношений предприятие становится, если присутствует 5 основных признаков:

- 1) Организационное единство. На предприятии есть определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления.
- 2) Производственно-техническое единство. Предприятие имеет комплекс средств производства, капитал, технологии, необходимые для организации производства.
- 3) Наличие обособленного имущества.
- 4) Имущественная ответственность. Предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности.
- 5) Оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность. Предприятие самостоятельно осуществляет различного рода сделки, получает прибыль и несет убытки.

В соответствии с ГК РФ главная цель коммерческого предприятия – получение прибыли.

Предприятия могут быть классифицированы по следующим признакам:

- 1) По отраслевой принадлежности.
- 2) По структуре производства предприятия делятся на:
  - Узкоспециализированные – выпускают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства.
  - Многопрофильные – выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения.
  - Комбинированные предприятия – их цель – комплексная переработка сырья.
- 3) В зависимости от использования ресурсов:
  - Предприятия, интенсивно использующие средства производства.
  - Предприятия, интенсивно использующие материалы.
  - Предприятия, трудоемкие, с большими затратами труда.
- 4) По назначению готовой продукции.
- 5) В зависимости от размеров:
  - Малые – численность работников до 100 человек.
  - Средние – от 101 до 250 человек.
  - Крупные – от 251 и более.
- 6) По организационно-правовой форме. В соответствии с гражданским кодексом выделяют 6

- Хозяйственные товарищества(полные и товарищества на вере).
- Хозяйственные общества (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные общества).

- Производственные кооперативы.

- Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

7)По признаку технической и технологической общности выделяют:

- Предприятия с непрерывным процессом производства.
- Предприятия с дискретным или прерывным процессом производства.
- Предприятия с преобладанием механических процессов производства.
- Предприятия с преобладанием химических процессов производства.

## 2. Структура предприятия.

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев, формы их взаимосвязи в процессе деятельности предприятия. Различают общую, производственную, организационную структуры и структуру управления.

Общая структура – это комплекс производственных и непроизводственных подразделений, их связи и соотношения по численности работников площади пропускной способности.

К производственным подразделениям относятся цеха и участки, где выпускается основная продукция, материалы, полуфабрикаты, вырабатывается различного вида энергия, осуществляется ремонт.

Производственная структура – это состав производственных цехов, участков, служб, формы их взаимодействия в производственном процессе. Производственная структура формируется под воздействием следующих факторов: номенклатура продукции, технология производства, конструктивные особенности продукции, масштабы производства, организация обслуживания производства, уровень специализации и кооперирования на предприятии. Основной структурной единицей крупного предприятия как правило является цех – это обособленное в административном отношении подразделение, где выполняются основные, вспомогательные или обслуживающие производственные процессы. Цеха могут быть: основными, вспомогательными, обслуживающими и подсобными.

Крупные цеха состоят из производственных участков. Участок – это наименьшее административно-производственное подразделение, где коллектив работников выполняет однотипные технологические операции или различные операции по изготовлению однотипной продукции. Каждый производственный участок – это совокупность рабочих мест.

Инфраструктура предприятия – это материально-вещественный комплекс, создающий условия для эффективной деятельности. Производственная структура предприятия постоянно совершенствуется вместе с изменениями объемов производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции и т.д. Производственная структура предприятия делится на 3 типа:

1)Технологический. В отдельных производственных подразделениях концентрируется оборудование, предназначенное для выполнения однородных операций. На одном участке может изготавливаться продукция с любым технологическим маршрутом без изменения расположения оборудования.

2)Предметный тип. Предполагает специализацию цехов на изготовление ограниченной номенклатуры изделий, а производственных участков на выполнение определенных групп операций

3)Смешанная структура.

Виды производственной структуры:

1)Безцеховая.

2)Корпусная (блочная) структура.

3)Комбинатская.

Организационная структура предприятия – это совокупность подразделений и служб, входящих в состав предприятия.

Структура управления – это упорядоченная совокупность служб и должностей, характеризующаяся их взаимоподчиненностью.

3.Организация производственного процесса.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Производственный процесс состоит из стадий или фаз. Они могут быть основными и вспомогательными. Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест.

Операция – это часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте, без переналадки оборудования одним рабочим при помощи одних и тех же орудий труда.

В зависимости от степени участия работника в производственном процессе операции бывают ручные, машинно-ручные, механизированные, автоматизированные, аппаратурные.

Операции так же подразделяются на основные и вспомогательные.

4. Внешняя и внутренняя среда предприятия.

Предприятие находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе возможность выживания, т.к. внешняя среда служит источником производственных ресурсов. Факторы внешней среды неподконтрольна предприятию, в то время, как под ее влиянием предприятию приходится организационную структуру, структуру управления, приспособлявая их под меняющиеся условия. Внешняя среда организации – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы делятся на 2 группы:

1)Факторы прямого действия (ближнее окружение): поставщики, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, профсоюзы, акционеры.

2)Факторы косвенного воздействия (макроокружение).

Внутренняя среда организации определяет технические и организационные условия ее работы и является результатом управленческих решений.

Основные элементы внутренней среды:

1)Производство.

2)Персонал.

3) Организация управления.

4) Маркетинг.

5) Финансы.

## **Виды и формы предпринимательской деятельности.**

1. Понятие и сущность предпринимательской деятельности. Виды предпринимательской деятельности.

2. Организационно-правовые формы предпринимательства.
3. Организационно-экономические формы предпринимательства.

1. Предпринимательство – это деятельность осуществляемая частными лицами, организациями и предприятиями по производству товаров, оказанию услуг, приобретению и продаже товаров к взаимной выгоде заинтересованных лиц.

Субъектами предпринимательства могут быть: частные лица и объединения партнеров.

Основные черты предпринимательства:

- 1) Самостоятельность и независимость хозяйствующего субъекта.
- 2) Экономическая заинтересованность.
- 3) Хозяйственный риск и ответственность.

Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия:

- 1) Правовые.
- 2) Экономические условия.
- 3) Наличие спроса, предложения, наличие и доступность финансовых ресурсов, легкий доступ на рынок, государственная поддержка, инфраструктура.

3) Социальные.

Всё многообразие предпринимательской деятельности можно классифицировать на 4 вида:

1) Производственная – деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. К ней относится: производство товаров, оказание услуг, производственные потребности товаров и услуг, инновационное и научно-техническое предпринимательство.

2) Коммерческое предпринимательство – это деятельность, основу которой составляют товарно-денежные отношения и торгово-обменные операции. В эту группу включают: торговое предпринимательство, торгово-закупочное, торгово-посредническое предпринимательство и товарные биржи.

3) Финансовое предпринимательство – считается разновидностью коммерческого предпринимательства, но объектом купли-продажи выступает специфический товар – деньги и ценные бумаги: коммерческие банки, страховое, лизинговое, аудиторское предпринимательство и фондовые биржи.

4) Консультативное предпринимательство – деятельность, которая связана с оказанием консультативных услуг в разных сферах деятельности.

2. Организационно-правовые формы.

- 1) Хозяйственные товарищества.
- 2) Хозяйственные общества.
- 3) Унитарные предприятия: государственные и муниципальные.



### 3. Организационно-экономические формы предпринимательства:

1)Синдикат – объединение предпринимателей с целью устранить излишнюю конкуренцию в процессе реализации продукции.

2)Картель – соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах, разделе рынка, долях в общих объемах производства.

3)Консорциум – объединение с целью реализации крупных инвестиционных проектов.

## Общественное разделение труда в рыночной экономике.

1. Концентрация производства и размеры предприятия.
2. Специализация и размещение производства.
3. Горизонтальная и вертикальная интеграция.
4. Кооперирование и комбинирование производства.

1. Концентрация – это процесс укрупнения производства на основе сосредоточения ресурсов и развития масштабов их применения на отдельных предприятиях. Следствие концентрации – увеличение масштабов деятельности отдельных предприятий при сокращении их числа в отрасли. Для предприятия существует понятие минимального размера или минимальной мощности. Это размеры, позволяющие обеспечить безубыточную работу предприятия. В краткосрочном периоде возможностью увеличения масштабов деятельности предприятия ограничены законом убывающей отдачи переменного фактора. В долгосрочном периоде при выборе размеров предприятия принимается в расчет эффект масштаба или закон экономии на масштабах производства.

Эффект масштаба может быть:

- 1) Положительным – с ростом объемов производства средние издержки снижаются.
- 2) Неизменным – с ростом объемов производства издержки не меняются.
- 3) Отрицательным – с ростом объемов производства средние издержки растут

Для оценки уровня концентрации применяются абсолютные и относительные показатели, так как концентрация может быть абсолютной и относительной.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельного предприятия.

Показатели:

- 1) Объем продаж продукции в денежном и натуральном выражении.
- 2) Объем производства продукции в денежном и натуральном выражении.
- 3) Среднесписочная численность работников.
- 4) Среднегодовая стоимость ОПФ.
- 5) Площадь с/х угодий и пашни.
- 6) Среднегодовое поголовье скота.
- 7) Производственная мощность.

Относительная концентрация характеризует распределение общего объема производства и продаж между предприятиями отрасли. Ее характеризуют показатели:

- 1) Доля предприятия на рынке продаж.
- 2) Доля предприятия в объеме производства какого-либо вида продукции.

Для характеристики степени концентрации рынка могут быть рассчитаны:

- 1) Коэффициент трех – доля трех крупнейших предприятий отрасли на рынке.
- 2) Индекс Герфиндаля-Гиршмана =  $\sum D_i^2$ . Может быть от 0 до 10000. Если индекс не превышает 1800, то рынок считается слабо-концентрированным и не нуждается в

государственном регулировании. Если коэффициент превышает 2000, то уровень конкуренции считается низким, рынок требует вмешательства государства.

Концентрация производства может осуществляться по различным направлениям в разных формах:

1) Органический рост – развитие предприятия, основанное на росте основной деятельности за счет собственных внутренних источников.

2) Комбинирование – предполагает соединение разных производств, представляющих собой последние ступени производственного процесса.

3) Централизация – предполагает объединение путем полного слияния двух и более предприятий.

4) Диверсификация – связана с развитием нового бизнеса или производств, которые не связаны с основной деятельностью предприятия, но позволяют более эффективно использовать ресурсы и снижать степень риска. Диверсифицированным считается предприятие, если 30 и более % общего объема продаж приходится на продукцию и услуги не связанные с основной деятельностью предприятия.

5) Кооперация – предполагает объединение нескольких предприятий без слияния и контроля друг над другом для достижения, каких либо общих целей.

Для разных отраслей характерны разные формы и масштабы процесса концентрации, но закон преимущества крупного производства над мелким проявляется во всех отраслях. Это связано с использованием преимуществ кооперации и разделения труда большими финансовыми возможностями, профессиональным менеджментом и т.д.

### 3. Управление персоналом организации.

Управление персоналом – это деятельность, выполняемая на предприятии, которая позволяет обобщать и реализовывать вопросы учета личного фактора в системе управления предприятием. Управление персоналом имеет 2 основных аспекта: функциональный и организационный. Оно включает в себя определение общей стратегии планирования персонала, привлечение, отбор и оценку персонала, переподготовку и повышение квалификации, политику заработной платы и определение условий труда.

Кадровая политика предприятия включает в себя:

- 1) Отбор и продвижение кадров.
- 2) Процедуру найма работников.
- 3) Подготовку и переподготовку кадров.
- 4) Расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства.
- 5) Стимулирование труда.
- 6) Совершенствование организации труда.
- 7) Создание благоприятных условий для работников предприятия.

В побуждении работников к достижению поставленных перед ними целей большое значение имеет мотивация труда.

Основными формами мотивации работника являются:

- 1) Зарплата.
- 2) Условия труда.
- 3) Система внутрифирменных льгот и привилегий.
- 4) Нематериальные льготы и привилегии.
- 5) Создание благоприятной социальной атмосферы.
- 6) Продвижение работников по службе и планирование карьеры.

Система управления персоналом на предприятии, как правило, ставит перед собой следующие цели:

- 1) Обеспечение предприятия кадрами.
- 2) Организация их эффективного использования.
- 3) Профессиональная подготовка.
- 4) Социальное развитие коллектива.

В соответствии с поставленными целями формируется система управления персоналом. В качестве базы для ее построения могут быть использованы различные методы.

Различают административные, экономические и социально психологические методы.

Экономические методы – это методы, направленные на материальное стимулирование коллектива и отдельных работников.

## Издержки производства и себестоимость продукции.

1. Сущность и классификация издержек.
2. Смета и калькуляция затрат.
3. Теория оптимального выпуска продукции. Определение предельных издержек производства.

1. Посредством процесса обращения затраты предприятия постоянно возмещаются из выручки от продажи продукции, работ и услуг, что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Затраты на приобретение применяемых факторов производства называются издержками производства. Затраты – это расходование ресурсов в их натуральном физическом виде. Издержки – это стоимостная оценка произведенных затрат.

Экономические(вмененные) издержки- любого ресурса выбранного для применения в производственном процессе равны его ценности при наилучшем из возможных вариантов использования. С позиции отдельного предприятия экономические издержки – это затраты, которые должно нести предприятие в пользу поставщика ресурсов с тем, чтобы отвлечь эти ресурсы от применения в альтернативных производствах.

В экономике различают 3 вида прибыли:

- 1)Бухгалтерская прибыль.
- 2)Экономическая прибыль.
- 3)Нормальная прибыль(вмененные издержки предприятия).

Существует несколько вариантов классификации издержек производства:

- 1)С точки зрения отдельного предпринимателя выделяют

- Индивидуальные издержки – то есть затраты конкретного хозяйствующего субъекта;
- Общественные издержки – затраты, понесенные на производство определенного вида продукции с позиции национальной экономики.

- 2)По отношению к процессу производства:

- Издержки производства.
- Издержки обращения.

- 3)По способу перенесения стоимости на готовую продукцию(в зависимости от объемов производства):

- Постоянные.
- Переменные.

- 4)По характеру участия в создании продукции, работ, услуг:

- Основные(технологические) – затраты связанные с процессом производства.
- Накладные – расходы, связанные с организацией производства и управления.

- 5)По способу отнесения на конкретные виды продукции:

- Прямые расходы – расходы, которые можно отнести на конкретный вид продукции сразу.
- Косвенные(распределяемые) – связанные с производством нескольких видов изделий и подлежат распределению между ними при исчислении себестоимости продукции.

Себестоимость – это стоимостная оценка затрат на производство продукции, работ, услуг.

По объему учитываемых затрат можно рассчитать 4 вида себестоимости:

- 1) Технологическая – включает затраты предусмотренные технологическим процессом по производству данного вида продукции, то есть только основные расходы.
- 2) Цеховая – включает технологическую себестоимость и общецеховые расходы.
- 3) Производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции) – включает цеховую себестоимость + общехозяйственные расходы.
- 4) Полная (коммерческая себестоимость) – включает производственную себестоимость + внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Себестоимость может быть плановой и фактической.

Структура себестоимости – это ее состав по элементам или статья и их доля в полной себестоимости.

## 2. Смета и калькуляция затрат.

Общепринятой является группировка затрат по видам расходов, включающая классификацию по экономическим элементам и статьям. Группировка затрат по элементам отражает их экономическое содержание и применяется при составлении смет затрат на производство в целом по предприятию. Классификация затрат по калькуляционным статьям используется при расчете себестоимости продукции в бухгалтерском учете, в анализе и при планировании затрат. Группировка затрат по статьям отражает их состав в зависимости от направления расходов и от места возникновения расходов.

Различают 4 основных метода калькулирования себестоимости продукции:

- 1) Простой – применяется на предприятиях, производящих однородную продукцию, не имеющих полуфабрикатов и незавершенного производства. На этих предприятиях все расходы, произведенные за отчетный период, будут составлять себестоимость всей произведенной продукции. Себестоимость единицы продукции будет рассчитываться делением общей суммы расходов на количество единиц продукции.
- 2) Нормативный – применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства. Обязательное условие – составление на начало каждого месяца нормативной калькуляции по действующим нормам. По итогам месяца происходит выявление отклонений от заданных норм.
- 3) Позаказный – используется на предприятиях индивидуального и мелкосерийного производства, где производственные расходы учитываются по отдельным заказам на изделие или работу. Фактическая себестоимость будет определяться по окончании выполнения заказа.
- 4) Попередельный – используется на предприятиях, где исходные материалы - сырье в процессе производства проходят ряд переделок или где из одних исходных материалов в одном технологическом процессе получают разные виды продукции.

Структура цены:

- 1) Себестоимость.
- 2) Прибыль.
- 3) Косвенные налоги.
- 4) Торговые надбавки.

Цена может быть представлена следующим образом: себестоимость + прибыль = оптовая цена без налогов + акциз = оптовая цена без НДС + НДС = оптовая цена с НДС + снабженческо-сбытовая надбавка = цена оптового посредника + торговая надбавка = розничная цена.

При заключении конкретной сделки цена, запрашиваемого продавцом, может уторговываться, то есть снижаться в зависимости от условий продажи товара.

Основные виды скидок:

- 1) За количество или серийность.
- 2) Скидка за покупку за наличный расчет (скидка сконто).
- 3) Специальные скидки привилегированным покупателям.
- 4) Сезонные скидки.
- 5) Скидки за оборот.
- 6) Скрытые скидки.
- 7) Скидки за возврат ранее купленного товара.
- 8) Экспортные скидки.

Для проведения соответствующей ценовой политики, выработки стратегии и тактики ценообразования необходимо анализировать факторы, оказывающие влияние на формирование рыночной цены. Все факторы делятся на две группы:

- 1) Общие или основные.
- 2) Частные или специфические.

Основные факторы ценообразования:

- Цена производства товара в данной отрасли = средние издержки + средняя прибыль.
- Уровень конкуренции на рынке конкретного товара и тип рыночной структуры.
- Соотношение спроса и предложения.
- Состояние денежно-кредитной сферы государства.
- Государственная ценовая политика и регулирование цен.

Методика расчета цены включает несколько этапов:

- 1) Постановка задачи ценообразования.
- 2) Определение спроса на товар.
- 3) Оценка издержек производства.
- 4) Анализ цен товаров-конкурентов.
- 5) Выбор метода ценообразования.
- 6) Расчет номинальной (базовой) цены.
- 7) Учет дополнительных скидок и надбавок к цене.
- 8) Установление окончательной цены.

В настоящее время используются 3 основные группы ценообразования:

1) Затратные методы, основанные на учете издержек производства и реализации продукции (методы затраты+). Основные проблемы при использовании затратного подхода – это какие издержки учитывать и какой норматив рентабельности заложить в цену.

Первый метод – метод полных издержек.

Второй – метод стандартных нормативных издержек по нормативной калькуляции.

Третий – метод прямых сокращенных издержек (в расчет принимается технологическая себестоимость).

Четвертый – метод прямых стандартных издержек.

2) Нормативно-параметрические методы ценообразования – предполагают установление количественной зависимости между ценой и потребительскими свойствами продукции.

\*Метод удельной цены.

\*Метод корреляционно-регрессионного анализа.

\*Балловый метод.

\*Агрегатный метод.

3) Рыночные (маркетинговые) методы:

\*Метод ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

\*Метод ценообразования на основе среднерыночных текущих цен.

\*Метод следования за лидером.

\*Метод тендерного ценообразования.

\*Метод ценообразования на основе предполагаемой ценности товара.

\*Метод ценообразования на основе оценки спроса и эластичности.



## Доходы и прибыль предприятий.

1. Доходы предприятий.
2. Понятия и показатели прибыльности и рентабельности.

1. Доходами организации(предприятия) признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этого предприятия за исключением вкладов собственников предприятия.

Доходами предприятия не являются следующие поступления: суммы НДС, акцизов, экспортных таможенных пошлин; средства, полученные в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг; активы, полученные в качестве задатка; активы, полученные в качестве залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю; средства, полученные в погашение кредита или займа, предоставленного заемщику.

Доходы предприятия в зависимости от характера, условий получения, направления деятельности предприятия делятся на:

- 1) Доходы от обычных видов деятельности.
- 2) Прочие доходы.

Для большинства предприятий **доходом** от обычных видов деятельности **является выручка** от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг. Доходы, отличающиеся от доходов от обычных видов деятельности, являются прочими доходами: поступление арендной платы, проценты по банковским счетам, доходы от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств(кроме иностранной валюты), поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения, штрафы, пени, неустойки за нарушение договора, поступления возмещения причинных предприятию убытков, положительные курсовые разницы, излишки, выявленные при инвентаризации, суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, прочие доходы.

Расходами предприятия признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты( а в отдельных случаях и убытки), осуществленные предприятием. В зависимости от характера и условий осуществления расходов они подразделяются:

- 1) Расходы, связанные с производством и реализацией.
- 2) Прочие расходы.

2. Прибыль как экономическая категория отражает реализованный чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

$ЧД = ВП - С / сВП$ .  $П = ВС / спрод. прод.$

Прибыль выполняет следующие функции:

- 1) Характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.
- 2) Стимулирует развитие предпринимательской деятельности.
- 3) Является одним из источников формирования бюджетов.

В условиях рынка есть несколько источников получения прибыли:

1) Монопольное положение предприятия на рынке той или иной продукции.

2) Непосредственно производственная и предпринимательская деятельность предприятия.

3) Инновационная деятельность предприятия, внедрение новой техники, технологии, сырья, материалов.

На уровне предприятия формируются следующие виды прибыли:

1) Прибыль от сбыта продукции = Выручка от сбыта продукции – коммерческая себестоимость.

2) Прибыль до налогообложения = прибыль от сбыта продукции + прочие доходы – прочие расходы.

3) Чистая прибыль = прибыль до налогообложения – налог на прибыль и другие аналогичные платежи.

Направление расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия определяются его учредителями и фиксируются в уставе. Из чистой прибыли создаются:

\* Резервный фонд или страховой запас.

\* Фонд развития производства.

\* Фонд социального развития.

\* Фонд материального поощрения.

Рентабельность – один из основных показателей экономической деятельности, характеризующий уровень прибыльности. Различают рентабельность продаж, активов, затрат.

## **Несостоятельность. Банкротство предприятия.**

1. Понятие банкротства. Характеристика глубины банкротства предприятия.
2. Управление банкротством предприятия.
3. Причины несостоятельности, банкротства предприятия.

В соответствии с федеральным законом РФ о несостоятельности, банкротстве под несостоятельностью, банкротством понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Основной признак несостоятельности – денежное обязательство или обязанности по уплате обязательных платежей неисполненным в течении 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Следует отмечать:

Фиктивное банкротство – заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки по платежам, скидки с долгов, при этом предприятие имеет возможность удовлетворять требования кредиторов в полном объеме.

Преднамеренное банкротство – преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия, его руководителем или собственником, нанесения ими ущерба предприятию в личных интересах или интересах третьих лиц, заведомо некомпетентное ведение дел.

По глубине несостоятельности банкротства различают несколько стадий, которые выделяются с учетом фаз жизненного цикла предприятия:

1) Допустимое банкротство - характеризует зарождение негативного состояния и имеет следующие признаки:

\*Резкое уменьшение средств на счетах.

\*Изменение в структуре баланса: рост дебиторской и кредиторской задолженности, их старение и разбалансирование.

\*Снижение объемов продаж.

\*Всевозможные реорганизации предприятия.

\*Снижение курса акций.

\*Снижение доходов от основной деятельности.

\*Задержки с предоставлением отчетности, снижение ее качества.

2) Критическое банкротство – усиление негативных тенденций, когда затраты на осуществление деятельности предприятия приходится возмещать за счет средств кредиторов. Признаки стадии:

\*Трудности с наличностью.

\*Нарушение сроков выплаты з/п.

\*Рост текучести кадров.

\*Установление нереальных цен на продукцию.

\*Затруднение в получении кредита.

\*Конфликты в высшем руководстве.

Банкротство на первой и второй стадии является обратимым при проведении антикризисных мероприятий.

3) Катастрофическое банкротство – стадия завершается закрытием или принудительной ликвидацией предприятия. Признаки:

\*Неудовлетворительная структура баланса.

\*Скопление готовой продукции, которая не реализуется.

\*Падение объемов производства.

\*Низкая заработная плата.

\*Сокращенный рабочий день.

\*Неспособность предприятия погашать свои срочные обязательства.

## 2. Управление банкротством предприятия.

Мониторинг управления банкротством предприятия – это сформированная на макроуровне система сбора данных и расчета показателей о состоянии предприятий позволяющих диагностировать возникновение банкротства, отслеживать тенденции и динамику происходящих изменений и на этой основе принимать оптимальные управленческие решения по региону и стране в целом. Система управления банкротством содержит следующие элементы:

1) Участники системы: предприятия-банкроты, кредиторы конкурсные кредиторы, государство, трудовые коллективы, руководители должников, арбитражные управляющие, арбитражные суды, инвесторы, дебиторы, собственники.

2) Государственное регулирование. Оно включает:

\*Правовое обеспечение.

\*Налоговое регулирование, в том числе установление моратория на уплату налогов, замораживание начисления пени, отсрочку и рассрочку по уплате налогов и сборов, налоговые кредиты, наделение льготами по налогам.

\*Реструктуризация предприятий банкротов.

\*Приватизация несостоятельных государственных и муниципальных предприятий или продажа акций, принадлежащих государству.

\*Социальная защита работников предприятия-банкрота.

\*Финансово-кредитная политика государства, выражающаяся в оказании финансовой поддержки жизненно-важным для экономики предприятия, находящимся в сложном финансовом состоянии.

3) Принципы управления банкротством:

\*Создание правовой основы предпринимательских отношений в условиях банкротства.

\*Демократический подход к решению судьбы должника.

\*Предоставление честным должникам возможности возобновления своей деятельности.

\*Создание мер для возрождения бизнеса.

\*Защита предприятия от влияний, споров и тяжб во время процедуры финансового оздоровления и внешнего управления.

\*Защита интересов всех участников процедуры банкротства.

\*Справедливое распределение конкурсной массы, которая составляет все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и подлежащего распродаже.

4) Меры, применяемые к предприятию банкроту. Все меры можно разделить на:

\*Оптимистические(реорганизационные).

\*Пессимистические(ликвидационные).

К реорганизационным мерам относятся:

-Наблюдение – вводится при возбуждении дела о банкротстве с даты принятия арбитражным судом заявления о признании предприятия банкротом с целью обеспечения сохранности имущества и проведения анализа финансового состояния предприятия должника. Максимальная продолжительность 7 месяцев.

-Внешнее управление – процедура, применяемая к предприятию должнику в судебном порядке с целью восстановления его платежеспособности. Все полномочия по управлению предприятием возлагаются на внешнего управляющего. Срок процедуры не более 18 месяцев. По решению арбитражного суда срок может быть продлен не более чем на 6 месяцев. В плане внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры: перепрофилирование производства, закрытие нерентабельных производств, продажа части имущества, взыскание дебиторской задолженности, увеличение уставного капитала за счет взносов участников и третьих лиц или дополнительной эмиссии обыкновенных акций, реструктуризация предприятия, уступка прав требований и т.д.

-Санация(финансовое оздоровление) – это процедура призвана улучшить финансовое положение предприятия за счет привлечения финансовой помощи собственников, кредиторов или третьих лиц. Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов. Арбитражный суд на период процедуры утверждает административного управляющего. Продолжительность процедуры не более чем 2 года.

-Мировое соглашение – предполагает достижение договоренности о предоставлении отсрочки, рассрочки или скидки с долгов. Соглашение заключается только с конкурсными кредиторами, решение принимается собранием кредиторов. Соглашение может быть заключено на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве. Мировое соглашение утверждается арбитражным судом.

К ликвидационным относятся:

-Конкурсное производство – процедура, применяемая по решению арбитражного суда к предприятию признанному банкротом, с целью соразмерного удовлетворения требований кредиторов в результате продажи имущества и ликвидации предприятия должника. Продолжительность процедуры 1 год, она может быть продлена на срок не более 6 месяцев. Для проведения процедуры арбитражный суд назначает конкурсного управляющего, к которому переходят все полномочия по управлению предприятием.

-Добровольная ликвидация под контролем кредиторов – это внесудебная процедура ликвидации несостоятельного предприятия, которое осуществляется по соглашению между его собственниками и кредиторами.

5) Система государственных органов и служб, обеспечивающих государственное регулирование процесса банкротства: арбитражные суды, служба занятости, государственная налоговая служба,

внебюджетные фонды, контрольно-ревизионные службы, службы по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению, департаменты экономики финансов и т.д.

#### 4. Причины несостоятельности предприятия.

Все факторы, влияющие на деятельность организации с точки зрения антикризисного управления можно разделить на положительные и отрицательные. По степени зависимости от субъекта хозяйственной деятельности все факторы делятся на внутренние и внешние.

Внешние факторы:

1) Экономические – кредитная и налоговая политика государства, покупательская способность населения, платежеспособность экономических партнеров, конъюнктура мировых рынков, государственное регулирование, инфляция и т.д.

2) Социальные – уровень культуры предпринимателей и потребителей их продукции, демографическая ситуация, образ жизни.

3) Правовые – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, обеспечение гарантий сохранения прав на собственность, соблюдение договорных обязательств, защита потребителей от недоброкачественной продукции, защита фирм друг от друга.

4) Природно-климатические и экологические.

Внутренние факторы:

1) Материально-технические – замена физически и морально устаревшей техники, оборудования, строительство и реконструкция производственных площадей, создание новых технологий.

Освоение альтернативных источников.

2) Организационные факторы – они объединены в 3 групп:

А) Организация производства

Б) Организация труда

В) Организация управления

3) Социально-экономические факторы:

В зависимости от преобладания причин различают 2 предприятия-банкротов, функционирующее в экономике; предприятие банкрот, функционирующее в сбалансированной экономике.

### **Виды деятельности предприятия в рыночной экономике.**

2. Инновационная деятельность.

3. Внешнеэкономическая деятельность.

1. Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и практические действия в целях получения прибыли и иного полезного эффекта. Включает 2 основные стадии:

1) Инвестиционные ресурсы, вложение средств или собственно инвестиционная деятельность.

2) Вложение средств – результат инвестирования.

Инвестиционная деятельность включает в себя 3 основных элемента:

1) Субъект или инвестор.

2) Объекты инвестиционной деятельности – ценные бумаги, нематериальные активы.

3) Непосредственно движение инвестиций и экономические отношения по поводу реализации инвестиций.

Масштабы инвестиционной деятельности на уровне предприятия характеризуют показатели:

1) Капитальные вложения в динамике, направленные на развитие производства.

2) Доля чистой прибыли, направляемая на развитие производства.

3) Ввод производственных мощностей в динамике.

4) Темпы ввода и выбытия основных производственных фондов.

5) Величина инвестиций в сопоставимых целях в динамике.

И другие показатели.

Под инвестиционной привлекательностью предприятия понимается обобщенная характеристика с точки зрения перспективности, выгодности и минимизации риска вложения инвестиций в его развитие за счет собственных и привлеченных средств. Инвестиционную привлекательность характеризуют показатели: прибыльности и рентабельности в динамике, показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Репутация предприятия на внутреннем и международном рынке. Динамика рыночного курса акций. Динамика дивидендов.

Основные принципы оценки инвестиционных проектов:

1) Моделирование денежных потоков.

2) Учет фактора времени в расчетах.

3) Выбор дифференцированной процентной ставки в процессе дисконтирования для различных инвестиционных проектов.

4) Учет влияния инфляции и факторов риска.

5) Оценка предстоящих затрат и результатов должна осуществляться в пределах расчетного периода, продолжительность которого принимается с учетом: продолжительности инвестиционного цикла, нормативного срока службы основного технологического оборудования, требований инвесторов и достижения заданных характеристик прибыли.

Традиционно средства таможенного регулирования дополняются методами валютного контроля:

1) Методы косвенного экономического регулирования. Их цель воздействовать на курс национальной валюты и его динамику.

2) Прямое административное регулирование – различного рода валютные ограничения, регламентация операций с валютой.

Методы поддержки экспорта:

1) Государственное кредитование экспорта.

2) Смешанное кредитование.

3) Государственное страхование экспорта.

4) Налоговые льготы.

5) Метод финансовых льгот, который основан на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импорте сырья, необходимого для экспортного производства.

6) Прямое субсидирование экспорта.

7) Организационно-техническое содействие развитию экспорта.

#### 4. Природоохранная деятельность организации.

Государственное управление природоохранной деятельностью организуется в соответствии с конституцией РФ и законом РФ «об охране окружающей природной среды». Государственные органы охраны природы санитарного и эпидемиологического надзора устанавливают нормативы предельно-допустимых концентраций вредных веществ. Для предприятий и организаций с учетом их производственных мощностей устанавливаются нормативы предельно-допустимых выбросов и предельно-допустимых сбросов. Кроме того все предприятия подлежат обязательной государственной экологической экспертизе на проектом этапе, независимо от стоимости и на этапе ввода проекта.

Методы воздействия на организации, как правило, экономические:

1) Планирование и финансирование природоохранных мероприятий.

2) Установление эколого-экономических нормативов.

3) Возмещение вреда, причиненного окружающей среде и здоровью человека.

Эколого-экономические нормативы – система платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды воздействия.

В РФ взимается плата за природные ресурсы, которая включает в себя плату за право использования природных ресурсов в пределах установленных лимитов, плату за сверхлимитное и нерациональное использование и плату за воспроизводство, и охрану природных ресурсов.

Плата за использование недр земли, воды предусмотрена налоговым кодексом РФ и включается в себестоимость продукции работ, услуг. Предприятия вносят платежи за загрязнение окружающей среды, при этом им устанавливается три базовых норматива платы:

1) За выбросы и сбросы вредных веществ в окружающую среду в пределах предельно допустимых выбросов или предельно допустимых сбросов.

2) За выбросы, сбросы, размещение отходов в пределах временно установленных лимитов, временно согласованных выбросов и временно согласованных сбросов (включаются в себестоимость продукции, работ, услуг).



3) За превышение лимитных выбросов, сбросов – уплачиваются за счет чистой прибыли.

В случае загрязнения окружающей среды без оформления разрешения на выбросы, сбросы и размещение отходов вся масса загрязняющих веществ рассматривается как сверхлимитная и плата взимается по нормативам за превышение лимитов выброса. Прямое административное регулирование в области природопользования как правило проявляется в форме создания особо охраняемых территорий, учреждений памятников природы. Предприятия могут оформлять экологически или эколого-экономический паспорт – это комплексный документ, который содержит характеристику взаимоотношений предприятия с окружающей средой. Состоит из 2 частей:

1) Общие сведения о предприятии, используемом сырье, описании технологических схем выработки продукции, схемы очистки сточных вод и выбросов в атмосферу, данные о твердых и других отходах.

2) Перечень планируемых мероприятий, направленных на снижение нагрузки на окружающую среду.

В экологическом паспорте предприятия должны найти отражения следующие показатели:

1) Показатели влияния предприятия на состояние окружающей среды.

2) Показатели организационно-технического уровня природоохранной деятельности.

3) Показатели затрат на природоохранную деятельность.

## Особенности малого предпринимательства в России.

1. Развитие малого предпринимательства в РФ.
2. Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства.

1. Можно выделить несколько основных этапов развития малого предпринимательства в современной России.

1) 6 июня 1988 было принято «Положение об организации деятельности малых предприятий» - был введен упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий.

2) 26 августа 1988 «Закон СССР о кооперации» - были созданы привилегированные условия для одной формы собственности. Введение закона привело к оттоку квалифицированной рабочей силы с государственных предприятий в кооперативы.

3) 8 июля 1990 постановление совета министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий».

4) 18 июня 1991 - постановление совета министров СФСР «О мерах по поддержанию и развитию малых предприятий».

5) 27 декабря 1991 – закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

6) 12 мая 1995 – федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

7) 8 декабря 1995 – федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

Согласно федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ от 24 июля 2007 к субъектам малого среднего предпринимательства относятся потребительские кооперативы, коммерческие организации, индивидуальные, крестьянские фермерские хозяйства, соответствующие следующим условиям

1) Для юридических лиц: суммарная доля участия РФ, субъектов федераций, муниципальных образований, иностранных юридических и физических лиц, благотворительных и иных фондов в уставном капитале данных юридических лиц не должна превышать 25%; Доля участия, принадлежащая 1 или нескольким юридическим лицам, не относящимся к субъектам малого и среднего предпринимательства, не должны превышать 25%.

2) Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должны превышать 100 человек для малых предприятий и 250 для средних.

Все малые предприятия можно разделить на 2 группы:

1) Прямо или косвенно связанные с предприятием (бизнесом).

2) Предприятия малого бизнеса, непосредственно конкурирующие на рынке с крупными предприятиями и друг с другом.