КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине «Экономика организации»

План

Задание № 1. Тесты № 8, № 34, № 59

Задание № 2. Задачи № 8, № 33

Задание № 3. Вопросы № 8, № 33

Список используемой литературы

Задание № 1

Тест № 8

Объектом собственности является:

а) здание.

Тест № 34

Какой показатель характеризует эффективность использования оборотных средств:

в) оборачиваемость оборотных средств.

Тест № 59

Под производственной мощностью предприятия понимается:

б) максимально возможный выпуск продукции в натуральном выражении по номенклатуре и ассортименту.

Задание № 2

Задача № 8

Известны расходы будущих периодов на начало года – 144,7 тыс. руб. и на конец года – 150 тыс. руб. В течение года на затраты списывается 138,5 тыс. руб.

Определить норматив по расходам будущих периодов и совокупный норматив оборотных средств.

Решение:

Определим норматив по расходам будущих периодов НРБП по формуле:

НРБП = РБПНГ + РБППГ – РБПСП = 144,7 + 150 – 138,5 = 156,2 тыс. руб.

где РБПНГ – расходы будущих периодов на начало года,

РБППГ – расходы в плановом году,

РБПСП – расходы будущих периодов, списываемых на затраты в плановом периоде.

Совокупный норматив оборотных средств НОС определяется как сумма частных нормативов:

НОС = НПЗ + ННП + НРБП + НГП = 156,2 тыс. руб.

где НПЗ – норматив производственных запасов,

ННП – норматив незавершенного производства,

НРБП – норматив по расходам будущих периодов

НГП – норматив готовой продукции.

Задача № 33

Рентабельность единицы продукции

Прибыль от реализации 500 экз. книги, выпущенной по заказу № 125 (Пi = П125) составила 1000 руб. Рассчитать рентабельность данной продукции, если ее себестоимость (Gi = G125) составила 5000 руб.

Решение:

Определим рентабельность единицы данной продукции по формуле:

Пi \* 100 % 1000 \* 100 %

Ri = = = 20 %

Gi 5000

где Ri – рентабельность единицы продукции,

Пi – прибыль по конкретному виду продукции,

Gi – полная себестоимость конкретного вида продукции.

Задание № 3

Вопрос № 8

Понятие внешней и внутренней среды деятельности организации и ее основные характеристики.

Среду любой организации принято рассматривать, как состоящую из двух сфер: внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя среда является источником ее жизненной силы. Она заключает в себе потенциал, необходимый для функционирования организации, но в это же время может быть источником проблем и даже ее гибели. Внутреннюю среду организации составляют: структура, внутриорганизационные процессы, кадры, организационная культура, технологии.

Структура организации – это основной элемент любой организации, не только характеризующий её, но и представляющий собой сам механизм построения и функционирования организации. Правильный выбор организационной структуры – необходимый фактор успешного функционирования предприятия, фирмы или организации.

Различают формальные и неформальные структуры:

– Формальная структура организации. Любая организация стремится к формализации своей структуры. Формальная структура организации представляет собой организационное построение, основанное на жесткой стандартизации организационных норм и отношений между отдельными структурными единицами.

– Неформальная структура организации. Для того чтобы понять предназначение неформальной структуры в современной организации, можно представить себе такую организацию, в которой все производственные и личные проблемы и вопросы решаются с помощью формальной структуры, основанной только на тех связях, которые решаются через посредничество вышестоящих руководителей разных уровней. При этом возникают трудности, которые невозможно преодолеть в рамках формальной организационной структуры.

Внутриорганизационные процессы включают в себя три основных подпроцесса: координация, принятие решений, коммуникации.

Координация – это прежде всего:

– непосредственное руководство действиями в виде распоряжений, приказов и предложении;

– координация действий посредством создания системы норм и правил, касающихся деятельности организации.

Управленческое решение – это результат конкретной управленческой деятельности менеджера[[1]](#footnote-1). Каждая проблема принятия решения имеет свои особенности. Однако существует и нечто общее для всех проблем, а именно: определенная исходная ситуация, альтернативные варианты решения, определенные последствия различных вариантов. С помощью этих компонентов можно охарактеризовать любую проблему принятия решения.

Управленческие решения могут применяться к любой сфере деятельности организации: управлению персоналом, управлению финансами, управлению производственными процессами, в том числе и управлению маркетинговой службой.

Коммуникация – это обмен информацией, на основе которого руководитель получает информацию, необходимую для принятия эффективных решений, и доводит принятые решения до сотрудников организации.

Главным объектом кадровой политики предприятия является – персонал (кадры). Персоналом предприятия называется основной (штатный) состав его работников. Кадры – это главный и решающий фактор производства, первая производительная сила общества. Они создают и приводят в движение средства производства, постоянно их совершенствуют. От квалификации работников, их профессиональной подготовки, деловых качеств в значительной мере зависит эффективность производства.

Объектом пристального внимания управленцев являются технологии, используемые при производстве продукции или услуг, поскольку они во многом определяют качество производимой организацией продукции, а следовательно, ее конкурентоспособность.

В условиях рыночной экономики происходит постоянное совершенствование выпускаемой продукции. Поэтому необходимо постоянно отслеживать используемые в производстве технологии, обеспечивать совершенствование их уровня, вводя новые элементы, используя патенты, лицензии, ноу-хау.

Внешняя среда – это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. Внешняя среда обусловлена внешними факторами влияния.

Внешние факторы влияния – условия, которые организация не может изменить, но должна постоянно учитывать в своей работе: потребители, правительство, экономические условия и т.д.

Состояние внешней среды имеет ключевое значение для бизнеса, так как внешняя среда по отношению к организации является объективной средой, т. е. существует независимо, что приводит к необходимости учета ее в своей деятельности. В связи с этим от правильности учета всех аспектов внешнего окружения зависит результативность и эффективность деятельности организации.

Под внешней средой понимают все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений.

Принятие решений зависит от широты охвата информации о состоянии внешней среды и действии ее различных факторов. Классификация факторов и качеств внешней среды вследствие их многообразия довольно различна и в ее основу могут быть положены различные принципы. Придерживаясь в целом принятой классификации можно предложить следующий перечень характеристик внешней среды.

* взаимосвязанность факторов;
* сложность;
* подвижность;
* неопределенность.

Как и факторы внутренней среды, факторы внешнего окружения взаимосвязаны. Под взаимосвязанностью факторов внешней среды понимается уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы[[2]](#footnote-2).

Факт взаимосвязанности особенно значим для мирового рынка. Глобализация экономики превращает среду организации в бурно изменяющуюся. Руководители уже не могут рассматривать внешние факторы изолированно.

Внешняя среда обладает определённой сложностью. Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора2.

Следующая характеристика внешней среды – подвижность. Подвижность среды – это скорость. с которой происходят изменения в окружении организации. Многие исследователи указывают, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью. Однако, притом, что эта тенденция является общей, есть организации, вокруг которых внешняя среда особенно подвижна.

Считается, что наиболее быстрые изменения во внешней среде затрагивают, прежде всего, фармацевтическую, химическую, электронную, авиационно-космическую отрасли, производство программных продуктов, биотехнологии, а также телекоммуникации. Изменения в этих отраслях столь стремительны, что экспертные прогнозы развития даже на 5-7 лет оказываются нереальными[[3]](#footnote-3).

Кроме того, подвижность внешнего окружения может быть выше для одних подразделений организации и ниже для других.

Существует ещё одна характеристика внешнего окружения, которую следует выделить – это её неопределённость. Неопределенность внешней среды является функцией количества информации, которой располагает организация (или лицо) по поводу конкретного фактора, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной.

Вопрос № 33

Виды затрат предприятия. Явные и не явные издержки. Предельные издержки и их использование в экономической работе

Понятие затрат предприятия существенно различается в зависимости от их экономического назначения. Четкое разграничение затрат по их роли в процессе воспроизводства является определяющим моментом в теории и практической деятельности. В соответствии с ним на всех уровнях управления осуществляется группировка затрат, формируется себестоимость продукции, определяются источники финансирования. По воспроизведенному признаку затраты предприятия подразделяются на три вида:

– затраты на производство и реализацию продукции, образующие ее себестоимость. Это текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции при посредстве кругооборота оборотного капитала;

– затраты на расширение и обновление производства. Как правило, это крупные единовременные вложения средств капитального характера под новую или модернизированную продукцию. Они расширяют применяемые факторы производства, увеличивают уставный капитал. Затраты состоят из капитальных вложений в основные фонды, прироста норматива оборотных средств, затрат на формирование дополнительной рабочей силы для нового производства. Эти затраты имеют особые источники финансирования: амортизационный фонд, прибыль, эмиссия ценных бумаг, кредит и проч.;

– затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные аналогичные нужды предприятия. Они прямо не связаны с производством и финансируются из специальных фондов, формируемых в основном из распределяемой прибыли.

Исходя из экономических критериев, все издержки можно разделить на две группы: явные и неявные.

Явные (внешние) издержки – это альтернативные издержки; стоимость услуг и факторов производства, которые используются в производственном процессе фирмы и являются покупными (приобретаются у внешних поставщиков)[[4]](#footnote-4).

Например, зарплата рабочих (плата рабочим как поставщикам фактора производства – рабочей силы); денежные затраты на покупку или плата за аренду станков, машин, оборудования, зданий, сооружений (плата поставщикам капитала); оплата транспортных расходов, коммунальные платежи (свет, газ, вода); оплата услуг банков, страхование, оплата поставщиков материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих).

Явные издержки полностью отражаются в бухгалтерском учете предприятия. Поэтому их еще называют бухгалтерскими издержками. Они представляют собой реально произведенные платежи внешним поставщикам или условно начисленные расходы (например, амортизация), иначе именуемые внешними затратами.

Неявные (внутренние) издержки – это альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих самой фирме, т.е. издержки, не оплачиваемые ею (используются в процессе производства и не являются покупными). Это затраты ресурсов, принадлежащих предпринимателю, не внесенные в бухгалтерскую отчетность и не ставшие явными затратами.

Неявные издержки могут быть представлены как: денежные платежи, которые получила бы фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов; сюда относятся и «издержки упущенных возможностей)» (недополученная прибыль) н др. Это неоплачиваемые фирмой издержки на собственные и самостоятельно используемые производственные ресурсы.

Таким образом, экономические издержки складываются из явных (бухгалтерских, внешних) издержек и неявных, или имплицитных (от англ. implicit – скрытый, неявный) издержек.

Предельные издержки – это издержки, которые дополнительно требуются для производства одной дополнительной, сверх определенного объема, единицы продукции[[5]](#footnote-5).

Предельные издержки представляют собой изменение общих затрат фирмы в результате производства еще одной дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки вычисляются по формуле:

МС = ΔTC / ΔQ

где ΔТС – изменение (прирост) общих издержек;

ΔQ – изменение (прирост) объема выпускаемой продукции.

В свою очередь, ΔТС и ΔQ рассчитываются как

ΔТС = ТС2 – ТС1; ΔQ = Q2 – Q1.

Отсюда

МС = (ТС2 – ТС1) / (Q2 – Q1),

где Q1 – первоначальный объем выпуска и соответствующая ему величина издержек ТС1;

Q2 – изменившийся объем выпуска и соответствующее ему значение издержек ТС2.

Информация о предельных издержках позволяет фирме рассчитать, выгодно ли ей производство еще одной дополнительной единицы продукции, или же нет. Иными словами, предельные издержки представляют собой важный экономический параметр, который может определять стратегию развития производства.

Список используемой литературы

1. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994.

2. Мэскон М. Х. Основы менеджмента: учеб. пособие / М. Х. Мэскон, М. Альберт, Ф. Жедоури. — М.: Дело, 1997. — 704 с.

3. Коробейников О. П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О. П. Коробейников, В. Ю. Колесов, А. А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 3.

4. Раицкий К. А. Экономика предприятия : учеб. пособие / К. А. Раицкий. — М.: ИВЦ « Маркетинг», 1999.

5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник Г. В. Савицкая. — 3-е изд. — Минск : Экоперспектива, 1999. — 498с.

1. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / И .Н. Герчикова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. [↑](#footnote-ref-1)
2. Мэскон М. Х. Основы менеджмента: учеб. пособие /М. Х. Мэскон, М. Альберт, A/ Жедоури. — М.: Дело, 1997. — 704 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Коробейников О. П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О. П. Коробейников, В. Ю. Колесов, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — №3. [↑](#footnote-ref-3)
4. Раицкий К. А. Экономика предприятия : учеб. пособие / К. А. Раицкий. — М.: ИВЦ « Маркетинг», 1999. [↑](#footnote-ref-4)
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. — 3-е изд. — Минск : Экоперспектива, 1999. — 498с. [↑](#footnote-ref-5)