2. Отраслевая структура промышленности и факторы ее определяющие. Показатели оценки отраслевой структуры.

Факторы, определяющие отраслевую структуру промышленности:

-объем и структура рыночного спроса.

При снижении рыночного спроса на продукцию данной отрасли многие предприятия сокращают производство, а иные вовсе выходят из отрасли и переключают производство на выпуск другой продукции. В результате объем продукции отрасли уменьшается, что приводит к уменьшению ее доли в общем производстве. Если объем спроса возрастает, что привлекает в отрасль новых инвесторов, также наращивают выпуск продукции и доля отрасли увеличивается. Существенное влияние на объем и структуру спроса оказывает:

- уровень дохода населения;

-уровень развития производственных сил общества и их важнейшего элемента-НТП;

-уровень интенсификации производства. Усиление интенсификации производства характеризуется уменьшением затрат всех видов производственных ресурсов на изготовление конечной продукции и сокращение их потребности на рынке.

-развитие прогрессивных форм общественной организации производства специализация, кооперирование и комбинирование;

-рост материального и культурного уровня кадров;

-наличие природных ресурсов и степень освоения их месторождения. Без наличия природных ресурсов невозможно образовать соответствующую отрасль.

Развитие внешнеэкономических связей и НТП ослабляет зависимость отраслевой структуры промышленности. От природных условий, т.е. развитие науки и техники приводит к созданию производства синтетических и искусственных материалов, позволяет вовлекать в производство более бедные сырьевые ресурсы, вторичные материалы и отходы производства в результате более глубокой переработки сырья.

Показатели:

1.характеризует количественное соотношение отрасли, производств и межотраслевых комплексов

**Уij=Kij:ΣKij\*100.**

где Уij – удельный вес отрасли, производства или межотраслевого комплекса, рассчитывается соответственно в общем объеме продукции, в общей стоимости основных промышленных фондов и общей численности ППП промышленности (%);

Кij – объем выпуска продукции

2. структурные сдвиги за анализируемый период определяются как разность удельного веса за этот же период ΔУi=Yi2-Yi1, где ΔУi – прирост (уменьшение) удельного веса i-той отрасли, %, Yi2,Yi1 – удельный вес i-той операции на начало и конец анализируемого периода, %;

3. производственные связи между отраслями.

Интенсивность изменений отраслевой структуры определяются темпами роста удельного веса по формуле. Тi=Уi2/Уi1\*100.

4. Для характеристики интенсивности изменения отраслевой структуры также используется отраслевой коэффициент опережения. Ко=Тi/Тn, Тi, Тn – темп развития соотношений I-ой отрасли и всей промышленности в анализируемом периоде. Удельный вес отрасли в планируемом периоде определяется путем умножения коэффициента опережения на удельный вес отрасли в базовом периоде. Уn=Коi\*Уi1.

**3. Предприятие: характеристика, основные признаки, формы, виды предприятий.**

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правом юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Целью предприятия является получение максимальной прибыли.

Признаки:

1. На предприятии изготавливается продукция, выполняются работы, услуги, которые составляют материальную основу жизнедеятельности как человека, так и общества в целом. Предприятие – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей.

2. Единство целей.

3. Совместный труд.

Формы и виды предприятий: государственные предприятия – является такое предприятие, имущество которого принадлежит государству. Оно может создаваться за счет бюджетных ассигнований, вкладов других предприятий или иных средств. Коммерческие предприятия – являются собственностью местных советов депутатов. Частные предприятия – являются предприятия, принадлежащие гражданину или членам его земли на праве собственника. Частные предприятия создаются в результате приватизации гос.предприятий частными лицами. Хозяйственные товарищества – это форма предпринимательской деятельности, при которой имущество предприятия формируется за счет вкладов нескольких граждан или юридических лиц, которые объединяются для совместного ведения деятельности на основе договора между ними. Полным называется товарищество, где все участники несут полную солидарную ответственность по его обязательствам. Коммандитным – один из участников имеет полную ответственность, и хотя бы один – ограниченную ответственность перед кредитором. Акционерно-командное товарищество – характеризуется тем, что члены вносят свою долю путем приобретения акций. Общество с ограниченной ответственностью – каждый участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества только в пределах своего вклада. Общество с дополнительной ответственностью – участники несут дополнительную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе. Размер дополнительной ответственности оговаривается в учредительных документах. Акционерным – уставной фонд которого разделен на определенное число акций равной номинальной стоимости и формируется за счет их продажи. Коллективные – путем выкупа государственного или арендного предприятия его трудовым коллективом. Арендные предприятия – основанное на договоре возмездное владение и пользование имуществом другого собственника в течении определенного времени с целью получения дохода. Совместные предприятия – предприятия основанные на вложении капитала отечественных и зарубежных партнеров для совместной деятельности.

**4. Производственная программа: содержание, методы изменения, показатели.**

Показатели производственной программы: темп роста производства программной продукции, производство важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатель качества продукции. Основой служит план производства промышленной продукции в натуральном выражении.

Задания по производству продукции в натуральном выражении устанавливаются в единицах измерения, учитывающих особенности потребления отдельных видов изделий. Во всех случаях единица измерения должна отражать специфику производства и потребления разных видов продукции, стимулировать производство наиболее эффективных и высококачественных изделий и способность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Частью плана производства продукции является задание по дальнейшему повышению качества продукции. Качество должно отвечать по своим технико-экономическим показателям высшим достижениям техники на всех стадиях проектирования и изготовления продукции. В планах выпуска продукции предприятий предусматриваются задания по снятию с производства устаревших видов изделий, указываются конкретные сроки замены устаревших изделий, а также новые виды изделия, их заменяющие.

Стоимостные показатели: объем реализации, товарная валовая продукция.

Объем реализации продукции в плане определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде готовых изделий: полуфабрикатов собственного производства, работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону, а также как реализация продукции и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Рп=Тп+Онп-Онпг; где Рп – объем реализуемой продукции, Онп, Онпг – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

Объем товарной продукции в плане включает стоимость готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и промышленным хозяйствам и продукций вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону, стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия. Вп=Тп+Нп+Нк.

**5. Производственная мощность: понятие, факторы, определяющие ее, показатели, основы расчета. Показатели использования мощности.**

ПМ – это максимально возможный выпуск продукции при полном использовании рабочего времени, работы оборудования с учетом НТП и лучших методов организации труда.

Основные элементы, определяющие ПМ: количество оборудования, машин, автоматических линий и их производительность; - режим работы предприятия, Т.е. число часов работы в год. – трудоемкость изготовления продукции по плану производства на данном оборудовании; - нормы выработки продукции в предыдущем периоде.

1. Определение ПМ начинается с закрепления обработки конкретных деталей за имеющимся оборудованием.

2. Эффективный фонд работы оборудования рассчитывается по группам взаимозаменяемого оборудования.

3. Норма выработки в расчет ПМ, включается на уровне, достигнутом большинством рабочих в предыдущем периоде.

4. Нормы трудоемкости включают мероприятия по их снижению. Расчет ПМ ведется от простого к сложному; от групп оборудования к участкам; от участка к цехам; от цехов к заводу.

Расчет ПМ:

- по эффективному фонду времени;

- по производительности оборудования:

1. ПМ=Ф\*П\*к/т, где Ф – эффективный фонд рабочего времени; П – количество станков, к – коэффициент выполнения норм выработки, т- трудоемкость.

2. ПМ=П\*n\*к, где П – производительность поточной линии, n – количество станков, к – количество смен в году.

**6. Основные производственные фонды: понятие, структура, учет основных фондов, показатели использования.**

Производственные фонды в виде средств и предметов труда используются для создания товаров или оказания услуг. Структура основных производственных фондов (ОПФ):

1) здания, сооружения;

2) передаточные устройства;

3) машины и оборудование;

4) производственный и хозяйственный инвентарь.

Важным фактором, влияющим на структуру ОПФ является характер выпускаемой продукции, уровень автоматизации и механизации; уровень специализации и кооперации; климатические и географические условия расположения предприятия. Все показатели использования могут быть объединены в три группы.

1. Показатель экстенсивного использования ОПФ, отражающий уровень использования во времени.

2. Показатель интенсивного использования основных фондов учитывающий совокупное влияние всех факторов.

3. Показатель интегрального использования ОПФ. К 1 группе показателей относят: - коэффициент экстенсивного использования оборудования. Кз=tобор.ф./tобор.пл.; где tобор.ф – фактическое время работы оборудования; tобор.пл. – время работы оборудования по норме.

- коэффициент сменности определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течение дня станко-смен к количеству станков, работавших в наибольшую смену.

- коэффициент загрузки – рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы.

- коэффициент сменного режима времени работы оборудования определяются делением коэффициента сменности работы оборудования на продолжительность смены.

II гр. Коэффициент интенсивного использования оборудования.

Кинт=Вф/Вн, где Вф – фактическая выработка оборудования, продолжительность в ед.времени, Вн – технически обоснованная выработка оборудования, продолжительность в ед.времени.

К III гр. Относятся:

- коэффициент интегрального использования оборудования К=Кэкст\*Кинт.

Обобщающий показатель эффективности ОПФ:

1) фондоотдача.

Фо=ВП/Фср., где ВП – объем продукции, Фср – среднегодовая стоимость ОПФ.

2) фондовооруженность.

Фв=Фср/ПППср – среднесписочная численность рабочих.

3) фондоемкость явл. Обратная величина фондоотдачи Фе=Фср/ВП (показывает долю стоимости ОПФ, приходящуюся на каждый рубль выпущенной продукции).

Учет основных фондов: временной и натуральной форме.

Денежная – оценка ОФ необходимая для планирования, расширенного воспроизводства основных фондов и определения степени износа и размера амортизационных отчислений.

Натуральная – устанавливает число машин, их производительность, максимальный размер производственных площадей. Существует несколько видов оценки ОПФ:

- по первоначальной – сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж.

- по восстановительной – затраты на воспроизводство основных фондов она устанавливается во время переоценки.

- остаточная – разность между первоначальной или восстановительной стоимости ОФ и суммой износа.

**7. Износ и амортизация основных производственных фондов; физический и моральный износ первой и второй формы, норма амортизации**

ОПФ в процессе эксплуатации изнашиваются.

Физический износ – это постепенная трата ОПФ своей первоначальной стоимости происходящая в процессе их эксплуатации.

Моральный износ – это уменьшение стоимости ОПФ под влиянием сокращения необходимых затрат на их воспроизводство, в результате внедрения прогрессивных и более эффективных ОПФ (машин и оборудования).

Различают полный и частичный физический износ ОПФ. При полном износе действующие ОПФ ликвидируются и заменяются новыми. Частичный износ – возмещается путем капремонта.

Различают две формы морального износа. I – форма – характеризуется уменьшением стоимости воспроизводства средств труда. II форма – связаны с внедрением новых, более эффективных средств труда, применение которых дает больший экономический эффект.

Амортизацикй – называется возмещение в денежной форме стоимости износа ОФ и представляет собой способ постепенного перенесения его стоимости на выпускаемую продукцию. Общая сумма амортизации определяется как разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью ОФ.

Амортизация рассматривается как процесс распределения рациональным способом стоимости объектов ОС или их части и нематериальных активов между отчетными периодами, составляющими совокупный срок полезного использования каждого из них. Амортизация также рассматривается как систематическое включение амортизационных отчислений в издержки производства или обращения («Положение о порядке начисления амортизации и ОС и н/а, 2001 год»).

Норма амортизации – это доля в процентах стоимости объектов, подлежащая включению в издержки производства и обращения с установленной периодичностью на протяжении срока полезного использования.

Ф=200 млн. Na равн.=1/10\*100=10 %. Na=1/Т.

Тн=10 лет Ао р=Ф\*Na=200\*10%=20млн.

Na = Аг/Фб\*100;

Na=(Фб+Л-Л1)/(Фб\*Т), где Л – выручка от реализации ОФ по окончании срока эксплуатации, Л1 – ликвидационные расходы.

Формула взаимосвязи Na и Ао

Аг = Ф\*Na/100;

Срок службы – это период в течении которого объект ОС и н/а сохраняет свои потребительские свойства.

Срок полезного использования – ожидаемый или расчетный период эксплуатации ОФ в процессе предпринимательской деятельности.

Методы:

1. линейной амортизации (см.пример выше).

Отличия: Na – не меняется по месяцам расчетного периода и величина амортизационных отчислений неизменна за весь период эксплуатации.

2. Метод нелинейной амортизации:

а) метод суммы числа лет

ОФ=150 тыс.руб.

Срок полезного использования=5 лет.

- определяется сумма чисел лет, срока полезного использования 1+2+3+4+5=15.

- в первый год эксплуатации будет начислена амортизация:

(Количество лет, остающихся до конца срока полезного использования) / (сумма числа лет)

Na1 = 5/15\*100=33,3 % = 150\*0,33=50 тыс.рублей.

Na2 = 4/15\*100… Na3 = 3/15\*100.

Общая сумма амортизации суммируется за все года.

Б) метод уменьшающихся остатков:

ОФ=200 млн.руб.

Т = 10 лет.

Норма уменьшения: n ум=2 (максимум 2,5)

- равномерная норма амортизации Na р = 1/10\*100=10 %.

- ускоренная норма Na у = Na р\*n ум=10\*2=20 %.

- Аг1=200\*0,2=40 млн.руб.

- Аг2=(200-40)\*0,2=32 млн.руб.

- Аг3=(200-40-32)\*0,2= … и т.д.

За последний год списывается вся остаточная стоимость объекта.

Аг10=200-(40+32+25,6+20,5+16,4+13,1+10,5+8,4+6,7)=26.8 млн.

Износ – это снижение стоимости ОС в течение срока их полезного использования в результатах физического ухудшения качества, морального износа и порчи.

Под амортизацией понимается процесс возмещения фин.затрат на приобретение и создание объектов осн.средств путем включения этих затрат в издержки производства.

**9. Управление риском. Методы измерения риска. Способы снижения финансового риска.**

Этапы управления риском:

1) Выявление потенциальных рисков и анализа возможных потерь. Выявляют факторы влияющие на уровень риска: внешние – стабильность государства т.е. риски макроуровня. Внутренние – это управляемые факторы и затрагивают величины риска.

2) оценка и ранжирование потенциальных рисков.

3) выбор методов и определение путей снижения риска.

4) применение выбранных методов.

5) оценка резервов и применения корректирующих воздействий.

Методы управления рисками (их снижение).

1. принятие риска допуск. в случаях если уровень потерь min. Предприятие принимает на себя решение о покрытии возможных потерь собственными средствами.

2. избежать риск можно если проект в стадии разработки.

3. попытка снижения риска: страхование; самострахование (фонд риска); диверсификация; передача риска.

Страхование – это отношение по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий, защита осуществляется за счет фонда страхования.

Самострахование – создание фонда риска.

Диверсификация – это процесс распределения инвестиционных средств между различными объектами, вложения которых не связаны между собой.

Передача риска:

1) потери могут быть большим для стороны передающей риск, может быть незначительной для стороны принимающей риск на себя;

2) сторона, принимающая риск может знать лучшие способы для сокращения возможных потерь;

3) принимаемая сторона может находится в лучшем положении для сокращения потерь или контроля за рисками.

Передача рисков осуществляется путем заключения контрактов:

- строительные контракты;

- контракты на хранение и перевозку грузов;

- контракты продажи, обслуживания и снабжения;

- договора факторинга.

Выбор методов управления риском, или уровень незначительности потерь, в качестве методов выступает принятие риска, либо создание запаса:

- от 30 – до 40 % допустимый риск;

- методы создания резервов запаса;

- внешнее страхование, либо разделение риска, либо избежание риска;

- на 60 % вероятность потерь. Методы: страхование и разделение риска и избежание риска.

- 60 - 80 % - большой риск. Методы: страхование и избежание риска.

- 100 % - катастрофический риск. Методы: страхование и избежание.

**10. Сущность и виды инвестиций. Роль инвестиций в воспроизводстве основных фондов.**

Инвестиции – это все виды имущественных и интелектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности и др.видов деятельности, в результате которого образуются прибыль или достигается социальный эффект.

В зависимости от реализации различных видов ценностей выделяются следующие виды:

Реальные – это долговременное вложение средств в отрасли материального производства – капитальные вложения.

Финансовые – это покупка ценных бумаг.

Интеллектуальные – подготовка специалистов на курсах, передача опыта, лицензии, ноу-хау и др.

В зависимости от субъектов инвестиционной деятельности различают: инвестиции граждан, предприятий, негосударственных форм собственности ( коллективные, кооперативные и др.), государственные инвестиции, иностранные, совместные.

Объектами инвестиционной деятельности является основной капитал, оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, интеллектуальные ценности.

Основная цель современной инвестиционной политики – перевод экономики на интенсивный путь развития с последующим сокращением затрат на экстенсивный рост производственного потенциала и увеличение вложений в интенсификацию использования уже задействованных основных производственных фондов.

Расширение воспроизводства ОФ осуществляется путем реконструкции, расширение действующих и строительство новых цехов.

Капитальное строительство – является главным источником расширения воспроизводства ОФ. Оно определяет рост материально-технической базы, ведущую роль в увеличении жилищных и культурно-бытовых условий жизни.

Кап.вложения – это денежное выражение совокупности материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на создание новых, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение и поддержание действующих ОФ промышленных, транспортных и др.

Затраты на культурное, коммунальное и жилищное строительство.

Реконструкция действующих предприятий – это переустройство существующих цехов и объектов, как правило без расширения зданий и сооружений основного назначения. Е задача – увеличение производственных мощностей, улучшение качества и изменение номенклатуры продукции. При этом численность работающих обычно не увеличивается, зато улучшаются условиях их труда и предусматриваются мероприятия по охране окружающей среды.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов, участков на основе внедрения передовой техники, технологии и автоматизации производства, модернизации. Целью технического перевооружения является увеличение производственных мощностей выпуска продукции и улучшения ее качества, приросте производительности труда и улучшения других технико-экономических показателей работы предприятия.

**11. Стратегия принятия инвестиционного решения. Экономическая эффективность инвестиций. Народо-хозяйственная экономическая эффективность, дисконтирование, чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности.**

Для принятия инвестиционного решения предприниматель должен сравнить предельные издержки на ресурс с предельным продуктом произведенным дополнительно приобретенной автоматической линии или сравнить цену спроса и цену предложения.

Цена спроса (ЦС) – на основной капитал является самой высокой, которую мог бы заплатить предприниматель. Она ровна дисконтированной стоимости ожидаемого чистого дохода от использованной и приобретенной автоматической линии. ЦС=ДС (ожидаемого чистого дохода). Предприниматель не будет расходовать на покупку автоматической линии больше (цены спроса), так как ему выгоднее деньги вложить в банк. При принятии инвестиционного решения на предприятии необходимо исходить из соотношения цены спроса и предложения на основной капитал. Цена предложения (ЦП) – это сумма издержек производства и затрат на его реализацию. Если ЦС на основной капитал больше ДС, то предприятию целесообразно покупать его дополнительные единицы. Если ЦС меньше ЦП, то предприятию нельзя покупать ни одной дополнительной единицы основного капитала. При равенстве ЦС и ЦП для предприятия будет правильным инвестиционным решением покупать или не покупать дополнительные основной капитал. Следовательно принятие инвестиционного решения зависит от соотношения ЦС и ЦП. Первоначальная сумма, которую необходимо вложить в строительство завода сегодня, чтобы через определенный период его эксплуатации иметь доход называется дисконтированной или текущей стоимостью, следовательно дисконтированная стоимость (ДС) любой суммы «А» через определенный период времени. Процентная ставка (Ст.) будет ровна ДС=А/(1+Ст.)t, из формулы следует, что ДС какой-то суммы будет тем ниже, чем больше период, через который вкладчик намерен получить сумму А и чем выше процентная ставка. Если процентная ставка ровна Ст, то дисконтированная стоимость (первоначальный вклад) можно определить по формуле: ДС=А/Ст. Для расчета прибыли от долгосрочных инвестиций предприятие определяет полезный период службы основного капитала и добавку к доходам, получившуюся от его использования по каждому году. Чистая ДС определяется:



где Ст – норматив приведенных затрат к единому моменту времени. Предприятию целесообразно вкладывать капиталовложения при условии если ЧДС>Ил, т.е. можно инвестировать если ожидаемые доходы больше, чем издержки на инвестиции. Следов., Ст можно рассматривать как явные издержки на основной капитал, т.е. Ст. является нормат. Прибыли, которую предприятие могло бы получить от альтернативного капиталовложения. Любые капиталовложения связаны с риском. Чем больше рискованное капиталовложение , тем больше ожидаемая прибыль.

Внутренняя норма рентабельности, определяется по формуле: ВНР=ч1-(ЧДС1(ч2-ч1))/(ЧДС2-ЧДС1), где ч1 и ч2 – две ближайшие ставки %, в котор. ЧДС меняет свой знак с «-« на «+».

ДС=Р/(1+r)t; ДС=Р(1+r)tн-tr, где tр – конечный (расчетный) период инвестирования.

ЧДС=-К+ДС; ЧДС=-К+ΣРt\*dt; dt=(1+r) tн-tr – коэффициент приведения.

**15. Трудовые ресурсы: понятие, классификация, условия возникновения рынка труда, его виды.**

Трудовые ресурсы – это часть населения республики, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями, и практическим опытом для работы. В трудовые ресурсы входят как занятые, так и потенциальные работники. В настоящее время к трудовым ресурсам относится население в трудоспособном возрасте: мужчины 16-59 лет, женщины – 16-54,за исключением неработающих инвалидов I и II группы, получающих пенсию по старости на льготных условиях. Изменение численности трудовых ресурсов зависит от естественного движения населения, рождаемости, смертности. Для характеристики трудовых ресурсов важное значение имеет состав их по возрасту и полу. По характеру участия в производственной деятельности трудовые ресурсы подразделяются на ППП и персонал непромышленной деятельности. В состав ППП включаются работники занятые в сфере производства. К персоналу непромышленной деятельности относятся работники, занятые в культурно-бытовых учреждениях, состоящих на балансе предприятия (ЖКХ, дошкольные учреждения, дома отдыха, клубы, дворцы спорта).

По признаку выполняемых функций трудовые ресурсы делятся на: рабочих, руководителей, специалистов, технических исполнителей. Виды рынков: рынок ценных бумаг, рынок труда, фондовый рынок.

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочих делятся на основных и вспомогательных. Основные рабочие непосредственно заняты в производстве продукции, а вспомогательные обслуживают технологический процесс. К руководит. – относится директора предприятий и их заместители, главные специалисты, начальники цехов, отделов и их заместители, старшие мастера. Специалисты – выполняют, как правило инженерно-технические, экономические и др.виды работ. К ним относятся социологи, экономисты, юристы и т.д.

Технические исполнители – выполнение работ по подготовке и оформлению документов, хозяйств. Обслуживанию (делопроизводители, табельщики, учетчики, секретари-машинисты).

Рынок труда – является неотъемлемой частью рыночного механизма хозяйствования, который представляет собой совокупность экономического отнош., складывающихся в сфере обмена. При организации РТ создает условия, обеспечения формирования личных доходов самого человека, роста трудовой активности и повышения дисциплины труда. Одной из составляющих РТ наряду со спросом и предложением является цена на рабочую силу. Оплачивая рабочую силу как дорогой товар собственник стремиться наиболее эффективно ее использовать. Эффективное использование рабочей силы требует, чтобы этот дорогой товар находился в хорошем состоянии. Следовательно будет необходимость заниматься условиями труда и быта работников, постоянно развивать их способность к труду путем непрерывной системы подготовки и переподготовки, все это увеличит цену на рабочую силу. В РБ создана служба занятости, которая оказывает государственную помощь в трудоустройстве, профессиональной подготовке. Основным источником являются отчисления от оплаты труда в размере 1 %. Из этого фонда служба занятости выплачивает пособие по безработице.

**16. Производительность труда: сущность, показатели, факторы и резервы роста.**

Производительность труда характеризуя эффективность труда в материальном производстве определяется количеством продукции производимой в единицу рабочего времени или затрат труда на единицу продукции. Под ПТ следует понимать эффективность трудовой деятельности людей. Рост ПТ означает повышение его результативности (эффективности). Различают производительность живого труда и совокупного общественного труда. Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве, на данном предприятии, а производительность общественного труда затратами живого и общественного труда. В качестве показателя ПТ применяется обычно показатель **выработки продукции:** q=N/F, где N – объем изготовленной продукции, F – количество рабочего времени, затраченного на производство данной продукции. **Трудоемкость** – ТЕ=F/N, показатель обратный выработке продукции. Под ТЕ следует понимать затраты живого труда на производство единицы продукции или на выполнение единицы работы.

Различают:

1) часовую ПТ – определяется соотношением объема производства продукции (N) на число часов отработанных всеми работниками в планируемом периоде.

2) дневная ПТ = N/количество человеко-дней.

3) Месячная (квартальная, годовая)=N/лпанируемую среднесписочную численность работников за соответствующий период.

Резервы т.е., неиспользованные возможности роста ПТ определяются в каждый период времени степенью использования на конкретном предприятии достигнутого уровня развития науки и техники, организация общественного производства. Их можно разделить в зависимости от особенности выявления и использования на две группы:

1. резервы снижения ТЕ, т.е. возможность сократить затраты труда ИТР и др.раб. на единицу продукции за счет механизации и автоматизации производственных процессов.

2. резервы улучшения использования рабочего времени за счет ликвидации всевозможных его потерь, устранение непроизводительных затрат труда, услуги, условия труда на рабочем месте.

Резервы – повышение технического уровня производства; улучшение организации производства и труда; изменение внешних, природных условий; структурные изменения в производстве.

Большое влияние на ПТ оказывают социальные факторы, т.е все то, что связано с условиями деятельности людей в производстве и других сферах общественной жизни.

Материально-технические факторы – связаны с НТП, которые обеспечивают повышение эффективности техники, совершенствование технологии, повышение качества материалов.

Экономические факторы роста ПТ – связаны с внедрением в производство экономических методов управления основанных на использовании принципов материальной заинтересованности и ответственности, на внедрение полного хоз.расчета с совершенствованием ценообразования, финансово-кредитного механизма.

Организационные факторы – связаны с повышение уровня концентрации, специализации, обеспечение эффективной организации производственных процессов труда и заработной платы.

**17. Формы и система оплаты труда.**

ЗП – это совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, получаемых работником за фактически выполненную работу, а так же за периоды, включаемые в рабочее время.

ЗП иногда рассматривается как цена рабочей силы, соответствующая стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические и духовные потребности самого работника и членов его семьи.

Принципы оплаты труда:

1. представление предприятию максимальной самостоятельности в вопросах организации оплаты труда.

2. распределение в соответствии с результатом труда, его количеством и качеством.

3. материальная заинтересованность высоких конечных результатов.

4. усиление социальной защищенности.

5. улучшение соотношения в оплате труда отдельных категорий и профессионально-квалифицированных групп.

6. Опережение темпов роста производительности труда на темпами роста средней заработной платы.

Формы оплаты труда:

- сдельная;

- повременная;

Система сдельной формы оплаты труда.

1) прямая сдельная;

2) косвенно сдельная;

3) сдельно-прогрессивная;

4) аккордно-сдельная;

5) сдельно-премиальная.

Система повременной оплаты труда:

1. простая повременная.

2. повременно-премиальная.

3. повременно-премиальная с установлением нормированных заданий включает повременную часть; дополнительную з/пл за выполнение нормированного задания, премия.

Оплата руководит., специалистов и служащих предусматривает должностные оклады, которые устанавливаются в установленном порядке в зависимости от занимаемой должности, квалификации, условий труда, сложности, объемов работ.

1. прямая сдельная – заработок каждого рабочего пропорционален его выработке. ЗПсд=Рсд\*N, N – выработка, Рсд – расценка сдельная.

Рсд=Тсчас\*Нвр.

**19. Сущность, критерии и показатели экономической эффективности производства.**

Абсолютная эффективность – предполагает использование дифференцированных и обобщающих показателей (прямых и обратных). К дифференциров. относятся:

1. Использование капитала (фондоотдача=ВП/ОФ), (фондоемкость=ОФ/ВП).

2. использованные материальные затраты (материалоотдача=ВП/МЗ)и материалоемкость МЗ/ВП;

3. Использование трудовых ресурсов (выработка и трудоемкость).

4. Капитал (капиталоотдача К=П/Ка и капиталоемкость Ка/П.

К обобщающим относятся:

1) Рентабельность=П/ОФ+ОС; R=Прп/Срп; R=Прп/С-МЗ.

Сравнительная эффективность предполагает сравнение проектов и выбор оптимального может базироваться на простых оценках. Сравнительная эффективность предполагает использование статистических и динамических оценок.

Статистич: 1. Использование показателей абсолютной эффективности; 2. Приведенные затраты. 3. Срок окупаемости статистический.

Динамические: 1) чистая дисконтированная стоимость. 2) срок окупаемости динамический. 3) внутренняя норма рентабельности.

Эффект – это разница результатов и затрат. Экономия связана с оценкой одного показателя.

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

- Производительность общественного труда Побщ. измеряется отношением произведенного национального дохода Нд к средней численности работников материального производства: Побщ=НД/Чм.

- Трудоемкость продукции – отношение количества труда в сфере материального производства Т к общему объему производства продукции Q: t = Т/Q.

- Материалоемкость общественного труда – это отношение общего объеме материальных затрат на производство продукции М к общему объему произведенной продукции Q:

m = М/Q.

- Капиталоемкость продукции – отношение величины капитальных вложений К к приросту объемов выпускаемой продукции ΔQ: Ка=К/ΔQ.

- Фондоемкость продукции – отношение средней стоимости ОПФ народного хозяйства F к общему объему произведенной продукции Q: fе=F/Q.

- Фондоотдача, обратный фондоемкости. fо = Q/F.

**20. Хозяйственный расчет: сущность, принципы. Особенности хозрасчета структурных подразделений предприятия: показатели, требования к ним.**

Хозрасчет – это адекватная в противоположном отношении социально-экономические формы хозяйствования трудового коллектива.

Принципы – соизмерение в денежной форме затрат на производство с его результатами – окупаемость затрат и прибыльность – основные принципы хозрасчета.

1. Хозяйственно-оперативная самостоятельность т.е. предприятие имеет право юр.лица, могут вступать во взаимоотношения с другими предприятиями, заключают договора на поставку своей продукции.

2. Фонд материального поощрения предприятия увеличивается или уменьшается в зависимости от выполненного плана реализации продукции.

3. Фонд социального развития предприятия – средства фонда соц.развития используются прежде всего для строительства жилых домов, детских садов, яслей, пансионатов и т.д.

4. фонд развития производства, науки и техники – создается на предприятия и за счет: отчислений от прибыли по нормативам, установленным в % к ней; средства амортизационных отчислений, предназначенные для полного восстановления осн.фондов; выручки от реализации выбывшего и излишнего имущества.

5. Самоокупаемость.

6. Учет и контроль – предпосылки создания системы функционирования внутреннего хозрасчета, хозрасчетные взаимоотношения регулируются на основе договора, еде устанавливаются взаимные обязательства и ответственность. Производственные подразделения предприятия (цеха, отделы, службы) являются самостоятельными оперативно-хозяйственными единицами, не имеют права юридического лица и осуществляют свою деятельность на началах внутрипроизводственного расчета.

Для эффективности функционирования внутрихозяйственного хозрасчета необходимо:

- предоставить внутренним подразделениям оперативно-хозяйственную самостоятельность;

- обеспечение стабильности и сбалансированности плановых заданий.

- учитывать степень напряженности планов при установлении заданий.

- обеспечить систему учета и контроля всех затрат и резервов для работы подразделений.

- установить материальную и моральную ответственность за причиненный моральный ущерб.

- создать систему морального и материального стимулирования работников внутренних подразделений.

В зависимости от условий и производственных функций хозрасчетным подразделением утверждаются экономические нормативы:

1) предприятиям, входящим в производственные объединения и цехам основного производства: производство продукции в натуральном выражении в заданные сроки; качество продукции в %; эффективность использования ресурсов; производительность труда в %.

2) цехам вспомогательного производства: номенклатура продукции; качество продукции в %, рост производительности труда (% или коэфф-т); фонд заработной платы; эффективность использования ресурсов.

3) участкам и бригадам: номенклатура выпуска продукции; качество продукции, рост производительности труда, ФЗП, объем производства.

**21. Издержки: понятие, состав, виды.**

Производство любого вида продукции или оказание услуг требует определенных трудовых, материальных ресурсов, средств труда и основного капитала. Предприятие осуществляет определенные затраты на приобретение вводимых факторов производства (найм рабочих, закупка сырья и оборудования). Затраты на приобретение вводимых факторов производства представляет собой издержки производства.

Издержки бывают:

- бухгалтерские: включают в себя только явные затраты, т.е. платежи за приобретенные ресурсы. Неявными издержками является альтернативная стоимость услуг труда собственника, управляющего предприятием и альтернативная стоимость применения другим и покупных ресурсов – земли, капитала, которые используют собственники в своей деятельности. Альтернативная стоимость труда, которую затрагивает предприниматель, управляя своим предприятием является заработная плата от которой он отказался, не предоставив свой труд другому, не своему предприятию.

- экономические издержки – по выпуску продукции. Зависят от количества используемых ресурсов и цен на услуги, факторов производства. Если предприниматель использует собственные ресурсы, то для точного определения размера затрат необходимо, чтобы цены были выражены в одинаковых единицах.

Затраты на производство и реализацию продукции классифицируются по ряду признаков.

По роли в процессе производства они подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты непосредственно формируют создаваемый продукции, составляют его физическую оценку: сырье, материалы, полуфабрикаты, з/п и т.д.

Накладные затраты связаны с обслуживанием процесса производства: содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т.п.

По способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, энергия технологическая, з/п станочников и прочее.

Косвенные затраты распределяются по отдельным группам продукции пропорционально избранной базе.

По зависимости затрат от измнения объема выпуска продукции они подразделяются на постоянные и переменные. Величина постоянных затрат остается одинаковой при изменении объема производства. Переменные расходы увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции. По способам учета и группировки затрат они подразделяются на простые (сырье, материалы, з/пл., износ, энергия и т.п.) и комплексные т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства, либо по месту осуществления затрат.

По срокам использования в производстве различают каждодневные или текущие и единовременные – реже чем один раз в месяц.

- переменные издержки: их величина зависит от объема производства (топливо, энергия, сырье, материалы).

- постоянные (зарплата - оклады, аренда, амортизация основного капитала.

- предельные – средняя величина изменения затрат при изменении объема на единицу продукции.

**22. Классификация затрат по экономическим элементам и статьям расхода.**

Затраты на производство и реализацию продукции классифицируются по ряду признаков.

По роли в процессе производства они подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты непосредственно формируют создаваемый продукции, составляют его физическую оценку: сырье, материалы, полуфабрикаты, з/п и т.д.

Накладные затраты связаны с обслуживанием процесса производства: содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т.п.

По способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, энергия технологическая, з/п станочников и прочее.

Косвенные затраты распределяются по отдельным группам продукции пропорционально избранной базе.

По зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции они подразделяются на постоянные и переменные. Величина постоянных затрат остается одинаковой при изменении объема производства. Переменные расходы увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции. По способам учета и группировки затрат они подразделяются на простые (сырье, материалы, з/пл., износ, энергия и т.п.) и комплексные т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства, либо по месту осуществления затрат.

По срокам использования в производстве различают каждодневные или текущие и единовременные – реже чем один раз в месяц.

Все затраты группируются по признаку их экономической однородности . Документ, в котором осуществляется такая группировка называется сметой затрат на производство. В смете затраты группируются по следующим экономическим элементам:

1. Материальные затраты;

2. Расходы на оплату труда;

3. Отчисления на социальные нужд.

4. Амортизация основного каптала.

5. Прочие затраты.

В состав материальных затрат включается стоимость: приобретаемых со стороны всех видов сырья и материалов, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, всех видов топлива и энергии, потерь материальных ресурсов в пределах естественной убыли, платежи за допустимые выбросы в атмосферу.

Стоимость материальных затрат формируется исходя из цен приобретения, наценок, таможенной пошлины, платы за транспортировку, хранение и доставку.

Расходы на оплату труда включают – затраты на оплату труда штатного и нештатного персонала, занятого в основной деятельности предприятия;

Отчисления на соцнужды включают: обязательные отчисления в фонд социальной защиты населения, на социальное страхование; пенсионный фонд; фонд занятости.

Амортизация основного капитала – отражается суммой амортизационных отчислений на его полное восстановление исходя из балансовой стоимости.

К прочим расходам относятся налоги, сборы, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды.

Группировка затрат на производство по экономическим элементам удобно для анализа хозяйственной деятельности, организации бухучета.

Классификация по статьям расхода:

- сырье и материалы;

- покупные комплектующие изделия;

- возвратные отходы;

- топливо и энергия;

- основная зарплата производственных рабочих;

- дополнительная зарплата производственных рабочих;

- отчисления на соцстрахование;

- расходы на освоение и подготовку производства;

- возмещение износа;

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

- цеховые расходы;

- потери от брака;

- общезаводские расходы;

- прочие производственные расходы;

**Производственная себестоимость.**

- внепроизводственные расходы.

**Полная себестоимость.**

Группировка затрат по калькуляционным статьям расхода позволяет определить уровень себестоимости и цены изделия, а также норматив чистой продукции по нему. Этот вид классификации затрат характеризует место их возникновения и целевое назначение.

**23. Источники и факторы снижения себестоимости продукции.**

В условиях рыночных отношений успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние предприятия в значительной мере обусловлены возможностью обеспечения уровня издержек не выше среднеотраслевого. Снижение издержек:

1. является важнейшим источником роста прибыли предприятия, а следовательно и увеличения размера средств, направляемых на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции.

2. обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие, а это важнейшие условие успешной конкурентной борьбы на рынке. При наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества по более низким ценах. Снижение цен позволяет предприятию привлечь большее число покупателей, занять большую долю на рынке и увеличить общую массу прибыли за счет роста объема продаж.

3. Уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

Возможности снижения издержек производства выделяются и анализируются по двум направлениям: по источникам и факторам.

Под источниками понимаются затраты, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства. Основные источники снижения издержек производства:

- снижение расхода сырья, материалов, топлива, энергии на единицу продукции.



где Iн – индекс изменения норм расхода сырья на единицу продукции; Iц – индекс цен на сырье и материалы; dмз – доля материальных затрат в себестоимости.

- уменьшение размера амортизационных отчислений на единицу продукции.



- снижение расходов заработной платы на единицу продукции.



Iпт – индекс производительности труда; Iзп – индекс динамики з/пл; dзп – доля з/пл. в себестоимости.

- сокращение административно-управленческих расходов.

- ликвидация производственных расходов и потерь.

Факторы – это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются издержки. Факторы бывают внутрипроизводственные и внепроизводственные.

На величину издержек оказывают влияние изменение цен на сырье и материалы. При увеличении цены – издержки возрастут, и наоборот.

Внутрипроизводственные факторы – которые могут управляться со стороны предприятия.

При анализе и планировании снижения издержек производства наибольшее значение имеют следующие группы внутрипроизводственных факторов:

- повышение технического уровня производства;

- совершенствование организации производства и труда;

- изменение объема производства.

Внепроизводственные – те на которые предприятия не могут оказать влияние (розничные цены на сырье, материалы, оборудование, ставки налогов и отчислений, природные факторы).

**24. Сущность прибыли и ее виды.**

Главной целью предприятия является максимизация прибыли производственно хозяйственной деятельности, она представляет собой чистый доход предприятия. В условиях рыночной экономики прибыль является?

1) Одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственных и местных бюджетов.

2) Источником самофинансирования развития предприятия.

3) Основой принятия инвестиционных решений и инновационной деятельности предприятия.4) Источником удовлетворения материальных интересов членов трудового коллектива и собственника предприятия.

Прибыль представляет собой разность между валовым доходом (выручкой от реализации продукции) и общими издержками.

Пр=ВД-Иобщ.

Различают: бухгалтерскую прибыль – разность между валовым доходом и бухгалтерскими (явными) издержками

БПр=ВД-Ибух.

Чистый доход предприятия, остающийся после вычитания из валового дохода величины экономических издержек представляет собой экономическую прибыль.

ЭПр=ВД-Ибух-Инеяв.,

т.е предприятие получит экономическую прибыль, когда его валовой доход превышает сумму явных бухгалтерских и неявных издержек, т.е.

ВД>(Ибух.+Инеяв)

В случае когда валовой доход равен экономическим издержкам ВД=Иэк., т.е. экономическая прибыль =0, предприятие получает нормальную прибыль. Это неявные издержки, обусловленные использованием собственных ресурсов предприятия, т.е. прибыль, которую владелец мог бы получить вложив свои ресурсы в лучшие из всех прочих худших альтернативных предприятий.

Общая сумма получаемой прибыли называется балансовой прибылью и включает в себя:

1) Прибыль от реализации готовой продукции, работ (выручка от реализации без налогов минус полная себестоимость этой продукции).

2) Прибыль от реализации основных средств.

3) Прибыль от реализации прочих активов.

4) Внереализационная прибыль – доходы от внереализационных операций уменьшенные на сумму расходов по этим операциям.

С 1.02.2001г. изменен порядок распределения балансовой прибыли. Размер отчислений в республиканский бюджет равен 3 % от прибыли, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей в республиканский, местный бюджет и формирования фонда накопления.**25. Рентабельность: сущность, виды и методика расчета.**

Предприятие осуществляющее производственно-хозяйственную деятельность заинтересовано не только в наибольшей массе прибыли но эффективности использования вложенных в производство средств. Эффективность характеризуется размером прибыли, получаемой предприятием на 1 рубль капитала, на 1 рубль оборота, на 1 рубль инвестиций. Эти показатели получают показатели рентабельности и могут выражаться как в абсолютных, так и в относительных величинах. Рентабельность рассчитывается по следующим формулам:

Ра = Пр/Аi; Ро=Пр/Аi, где Ра – рентабельность выраженная в абсолютных значениях, кап./рубль; Ро – рентабельность выраженная в относительных значениях, %. Пр – прибыль предприятия, Аi – количество средств i-го вида.

Рентабельность капитала характеризуется величиной прибыли, полученной предприятием на 1 рубль вложенного капитала. Ра=Пр/(Кф+ОС); Ро=Пр/(Кф+ОС)\*100, где Кф – среднегодовая стоимость основного капитала фондов, руб., ОС – средний остаток оборотных средств, руб;

Виды рентабельности капитала:

1. Рентабельность производства – отношение прибыли к сумме среднегодовой стоимости фондов и нормируемых оборотных средств. Ра=Пр/(Кф+ОСн); Ро=Пр/(Кф+ОСн)\*100, где Осн – средний остаток нормированных оборотных средств, руб.

2. Рентабельность номинального собственного капитала. Характеризуется размером уставного фонда предприятия. Ра=Пр/Уф; Ро=Пр/Уф\*100, Уф – номинальный собственный капитал (уставный фонд), руб.

3. Рентабельность собственного капитала по балансу. Собственный капитал по балансу представляет сумму номинального собственного капитала резервных фондов и переноса прибыли за вычетом переноса убытков. Под переносом прибыли и убытков понимается отнесение отдельных видов затрат и расходов текущего периода на результаты производственно-хозяйственной деятельности предыдущего и последующего периода. Ра = Пр/Ск, Ро = Пр/Ск\*100, Ск – собственный капитал по балансу.

4. Рентабельность суммарной величины капитала по балансу:

Ра=Пр/(Ск+Зк); Ро=Пр/(ск+Зк)\*100, где Зк – заемный капитал, руб.

5. Показатель рентабельности текущих затрат – рентабельность продукции. Ра=Пр/Тз; Ро=Пр/Тз\*100, где Тз – полная себестоимость продукции (текущие затраты), руб.

6. Рентабельность оборота – характеризует удельный вес прибыли в доходе предприятия от реализации продукции на товарном рынке Ра=Пр/О, Ро=Пр/О\*100, О – общая сумма оборота, руб.

Между рентабельностью капитала и рентабельностью оборота существует количественная взаимосвязь. Рентабельность капитала представляет собой произведенное число оборотов кап. (Ко) на рентабельность оборота Р=Ко\*Ро.

**26. Цена продукции: ее сущность, функции, методика расчета, виды цен.**

Цена – это денежное выражение стоимости товаров. Она выступает важнейшим инструментом конкурентного процесса.. В условиях рыночных отношений цена выполняет следующие функции:

1. информационную – проявляется в распространении исключительно важных оперативных сведений о наличии товара, его дефицитности и издержках производства, о товарных рынках, где целесообразно активизировать деятельность, а наиболее выгодных направлениях развития деятельности предприятия.

2. распределительную – выражается в том, что размер цены на ресурсы зависит от их редкости. Чем ограниченней ресурс, тем выше его цена.

3. стимулирующую – проявляется в создании экономической заинтересованности предприятия в развитии инновационной деятельности, повышении качества продукции, улучшении дизайна, снижении издержек производства.

4. обеспечивающую доходность – она проявляется в зависимости размера дохода от отпускной цены и количества проданных единиц продукции.

Цена на товар в условиях рынка складывается под влиянием спроса и предложения. Однако это не исключает участия государства в регулировании цен на отдельные виды товаров. Государственное регулирование цен осуществляется посредством контроля за необоснованным их завышением. Применяют три вида цен:

1. Фиксированные цены – это твердые государственные цены, размер которых зафиксирован в прейскурантах. Предприятия не вправе изменять их размер.

2. Регулированные цены – это цены, по которым государством устанавливается максимальный или минимальный уровень, переходить который предприятие не имеют право.

3. Свободные цены – это цены размер которых предприятия устанавливают самостоятельно, исходя из рыночного спроса.

В зависимости от обслуживаемого оборота все цены подразделяются:

1) Отпускная цена – это цена по которой предприятие реализует продукцию оптово-сбытовым базам, розничным торговым предприятиям. Она включает в себя издержки производства и реализации, прибыль предприятия, НДС, акцизы.

2) Оптовая цена – это цена по которой оптово-сбытовые базы отпускают товар розничных организациям и другим потребителям. Она состоит из отпускной цены и наценок оптовых организаций.

3) Розничная цена – это цена по которой розничные организации реализуют продукцию населению и другим организациям. Она включает оптовую цену (отпускную) и торговые накидки розничных торговых организаций.

Цены формируются под воздействием двух факторов: 1) внешних (политическая стабильность, отсутствие на рынке каких-либо ресурсов, рыночная среда). 2) внутренние – (способ производства, рыночный сегмент, жизненный цикл товара, сервис, реклама).

Цена определяется на основе затратного метода: Ц=С+П+Н, где С – себестоимость единицы продукции, П – прибыль полученная производителем, Н – косвенные налоги и отчисления в цене товара.

Рыночный механизм определения цены определяется под воздействием спроса и предложения.

**27. Понятие и показатели качества продукции. Управление качеством. Петля качества.**

Качество – авторитет фирмы. Увеличение прибыли, рост, процветание и работа по управлению качеством на фирме – становятся основой для всего персонала, от руководителя до конкретного исполнителя. Качество продукции – важнейший показатель деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы НТП, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Основные показатели качества:

1) Показатель назначения – характеризует полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливает область применения продукции.

2) Показатель надежности – безотказность, сохраняемость, ремонтопригодность, долговечность. Безотказность – бытовых электроприборов, тормозная система автомобиля, рулевое управление.

3) Показатель технологичности – характеризует эффективность конструкторско-технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при ремонте и изготолвении продукции.

4) Показатель стандартизации – это насыщенность продукции стандартами, унифицированными ГОСТами.

5) Показатель транспортировки – выражается в приспособленности продукции для транспортировки.

6) Экологический показатель – это уровень воздействия на окружающую среду, который возникает при эксплуатации.

7) Показатель безопасности – обеспечение безопасности при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировки, употреблении продукции.

**Управление качеством** – действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции, в целях установления обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества. При управлении качеством продукции непосредственными объектами управления как правило являются процессы от которых зависит качество продукции. Они протекают как на допроизводственной стадии, так и на производственной и послепроизводственной стадиях жизненного цикла продукции. На предприятиях должна функционировать система управления качеством продукции, которая представляет собой организационную структуру, четко распределенную ответственность процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управлением качеством. Политика в области качества может быть сформулирована в виде принципа деятельности предприятия:

- улучшение экономического положения предприятия;

- расширение или завоевание рынков сбыта;

- улучшение важнейших показателей качества;

- увеличение сроков гарантии;

- развитие сервиса.

Существует такое понятие как петля качества, она включает 11 этапов. С помощью петли качества осуществляется взаимосвязь изготовителя продукции с потребителем, со всей системой обеспечения решения задач управления качеством продукции:

1) Маркетинг.

2) Разработка продукции.

3) МТС;

4) Подготовка, разработка производства продукции.

5) Изготовление.

6) Контроль проведения испытаний.

7) Упаковка и хранение.

8) Реализация.

9) Монтаж и эксплуатация.

10) Техническое обслуживание.

11) Утилизация.

**28. Инновации: сущность, цикличность распространения, жизненный цикл изделия. Эффективность использования инноваций.**

Научно-технические достижения распространяются в производстве в форме инноваций (нововведений). Под инновациями понимается вновь созданный материал, продукт или технология впервые внедряемые в производство. В это же понятие укладывается и организация или создание рынка для нового, впервые произведенного продукта. Инновации – качественные изменения в производстве – могут относится как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Те и другие тесно взаимосвязаны и являются качественными ступенями в развитии производственных сил, повышения эффективности производства. Характерными чертами инноваций отличающих их от небольших, чисто количественных изменений в техническом базисе производства являются:

- качественный скачок в уровне техники в результате реализации изобретений.

- значительный экономический, социальный или другой эффект в результате инноваций.

Эти критерии позволяют отличать инновации от мелких технических усовершенствований.

В жизненном цикле каждого продукта можно выделить несколько фаз. В начале когда средства вкладывают в разработку результаты незначительны. Затем когда в процесс вступают ключевые усилия, результаты улучшаются скачкообразно. Наконец по мере инвестирования в процесс или продукт дополнительных средств в прогресс становиться все более трудоемким или дорогостоящим. По мере приближения к пределу затраты связанные с дальнейшим прогрессом резко возрастают. Следовательно важно осознать технологический предел, чтобы предвидеть перемены и перестать инвестировать то, что уже нельзя усовершенствовать. Периоды перехода от одной группы продуктов и процессов к другой называют технологическими разрывами. Специфика динамических методов для инновационным мероприятий:

I. Критерий максимальной ЧДС

1) Возможная стоимостная оценка результата.

2) Наличие данных по годам о результатах и затратах;

3) Нестабильность ТЭП по годам рассчитанного периода.

II. Критерий максимального эффекта.

Условие применения.

1) Возможность оценки результата.

2) отсутствие данных о динамике результатов по годам отчетного периода.

3) Стабильность ТЭП по годам.

4) Совпадение времени начала производства техники.

5) Производство техники в течение одного года.

III. Критерий минимальных затрат.

Условие применения

1) Невозможна стоимостная оценка результатов.

2) Тождественность полезных конечных результатов.

3) Нестабильность затрат по годам расчетного периода.

4) Наличие данных о величине затрат по годам.

Инновации – вновь созданный материал продукция или технология впервые внедряемые в производство. Инновации – качественные изменения в производстве.

**29. Система налогооблажения в РБ: сущность, классификация, схема включения в стоимость продукции, показатели оценки налоговой нагрузки.**

Налоговая система – это нормы регулирующие размеры, формы, методы и сроки безвозмездного изъятия государством части денежных средств и стоимости натуральных доходов у предприятий, организаций, населения в виде общегосударственных налогов, местных целевых платежей и сборов, отчислений во внебюджетные фонды, устанавливаемые законодательными актами.

Оптимизация налогового регулирования взаимоотношений между государством и налогоплательщиками заключается в разумном сочетании фискальной и стимулирующей функции налогов.

Фискальная функция призвана обеспечить поступление доходов в бюджеты государства и местных органов.

Стимулирующая функция играет роль основного инструмента реализации стратегии экономического развития и осуществления социально-экономической, научно-технической, инвестиционной и структурной политики.

Плательщик налогов – это основополагающий элемент, по отношению к которому строится вся налоговая система в комплексе.

В РБ установлены следующие виды общегосударственных налогов.

1. Налог на добавленную стоимость;

2. Акциз.

3. Налог на прибыль и доходы.

4. Налог за пользование природными ресурсами;

5. Налог на недвижимость.

6. Земельный налог.

7. Государственная пошлина и сборы;

8. Подоходный налог с граждан. Перечень местных налогов и сборов доводится до местных Советов, которые затем самостоятельно определяют базу, конкретные размеры ставок, плательщиков, порядок исчисления и сроки.

1) НДС – 20 %. 2) Отчисления в республиканский фонд (2,4 %), 3) Сборы в местный фонд (2,5 %). 4) Акциз (ставка устанавливается в абсолютной сумме на фактическую ед.измерения подакцизных товаров). 5) Налог на прибыль – 30 %. 6) Налог на доходы от дивидендов (15 %). 7) Подоходный налог с юридлиц (9, 15, 20 и 30 % и фиксированные суммы). 8) Чрезвычайный налог (4+1 ). 9) Чрезвычайный налог (в рублях за гектар). 10. Экологический налог (в рублях за кубометр). 11) Плата за размещение отходов (в рублях за тонну отходов). 12) Налог на недвижимость (1 %). 13) Налог на приобретение автотранспортных средств (5 %). 14) Единый налог для производства с/х продукции (5 %). 15) Обязательные страховые взносы (3,5; 4,7…).

**14. Материально-техническое снабжение: роль и задачи, организация связей. Управление МТС.**

Роль – для бесперебойного функционирования производства.

Главной задачей органов снабжения предприятия является своевременное и оптимальное обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами, соответствующей комплектности и качества. Работники МТС должны изучать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы. Уровень и изменение цен на них и на услуги посреднических организаций, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы.

Содержание и функции органов снабжения предприятия.

Планирование внутренней и внешней среды, рынка отдельных товаров, потребности всех видов материальных ресурсов, план оптимальных связей, оптимизацию производственных запасов, установление лимита на отпуск цехам, оперативное планирование снабжения.

Организация – сбор информации, участие в ярмарках, аукционах, выставках продажах, анализ всех источников, выбор оптимального, заключение договоров с поставщиками, получения и организация завоза ресурсов, организация складского хозяйства и т.д.

Контроль и координация работы за выполнением договорных обязательств с сроков поставки, за расходованием материальных ресурсов в производстве, за качеством и комплектностью поступающих материальных ресурсов и др.

Критерием выбора поставщика могут быть надежность поставки, возможность выбора способа доставки, время осуществления заказа, уровень сервиса и др.

Организационное построение, характер и метод работы служб снабжения на предприятиях разные, это зависит от объемов, типов, специализаций производства, материалоемкости продукции и территориального размещения предприятия.

На малых предприятиях функции снабжения возлагаются на небольшие группы или отдельных работников хозяйственного отдела предприятия. На средних и крупных эту функцию выполняют специальные отделы.

Управление МТС – это выполнение установленных функций службой МТС предприятия.

30. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учетная политика предприятия - это совокупность выбранных им способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности , (Бухгалтерский учет редставляет собой систему сплошного непрерывного документального отражения информации о состоянии и вижении всех хозяйственных средств Предприятия в денежной форме.)

ель учетной политики - обеспечить

потребителям бухгалтерской информации объективно судить о Положении дел на предприятии, Учетная политика принятая предприятием, должна раскрываться для внешних пользователей финансовой информации,т,е, важные элементы системы бух,учета подлежат описанию в отчетности, т.к. для анализа состояния предприятия, выводов из финансовой отчетности необходимо знать, как формировались те или иные показатели и что отражает их изменение,

Потребителей этой информации можно разделить на 3 группы :

1 дирекция фирм и менеджеры

2 акционеры, фактические кредиторы и банки

3 органы гос,контроля и управления

Для практической реализации целей учетной политики необходимо при ее разработке использовать некоторую совокупность общепринятых правил:

1, использование метода двойной записи в учете имущества и хоз, операций в соотв-и с планом счетов бух,учета,

2, неизменность принятой учетной политики в течении отчетного года, от одного учетного года к другому,

3, отражения в учете за отчетный период всех хоз, операций,

4, правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам

5, разделение затрат, связанных с кап,вложениями и с текущей деят-ю,

6, регламентация принципов учетной политики действующей нормативной базой,

Предприятие разрабатывает собственную учетную политику исходя из условий деят-ти, Осущ-е экономически обоснованной самостоятельной учетной политики позволяет предприятиям повысить эффективность использования материальных и денежных ресурсов, ускорить оборот капитала, создать и использовать дополнительные финансовые ресурсы,

Учетная политика охватывает 3 составляющие в организации бух.учета

- организационную- характеризующую построение бух. Службы

- техническую - определяющую форму ведения бух. учета

- методическую - включающую следующие элементы : способы оценки имуществ и обязательств, начисления амортизации, учета затрат, методы исчисления выработки, образование фондов спец.назначения и резервных фондов,

26. **ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ПРИЧИН БРАКА НА ПРЕДПРИЯТИИ.**

Продукция, изготовленная с отступлением от стандартов и технических условий, считается дефектной или браком. Если дефект можно исправить и это экономически целесообразно, то брак считается исправимым. Если исправление нецелесообразно, то брак является окончательным, подлежащим утилизации как отходы производства.

Учет и анализ внутреннего брака ведется на основании актов о браке, которые выписываются контролером ОТК.

Для выявления наиболее существенных причин брака используют анализ Парето.

Этапы анализа:

1. Определение цели анализа

2. Сбор данных о характере. Причинах. Количестве и стоимости дефектов

3, анализ результатов наблюдений. Выявление наиболее значимых факторов

4, Построение диаграммы и графика Парето. Наглядно показывающих относительную значимость каждого фактора

В зависимости от целей анализа. Например. Снизить процент или стоимость брака. Издержки или трудозатраты. Производятся сбор и систематизация данных,

По доле потерь есть группы А.В.С,

Путем сравнения диаграмм Парето. Построенных до и после улучшения производственного процесса. Оценивается эффективность работы ОТК,

11. ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА, СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ, ТАКТИЧЕСКОЕ, ОПЕРАТИВНОЕ, ИНДИКАТИВНОЕ, ДИРЕКТИВНОЕ.

Планирование - это важнейшая функция управления или это процесс. Включающий в себя выработку целей предприятия и путей достижения этих целей, Планирование путей:

1. По видам:

- стратегическое планирование - устанавливаются цели предприятия. Разрабатывается философия фирмы,

- тактическое планирование предназначено для разработки конкретных мероприятий, позволяющих реализовать стратегические цели,

- оперативное планирование - разработка планов функционирования конкретных подразделений предприятия, Этот вид планирования имеет ярко выраженную отраслевую специфику.

2. По сроку

- долгосрочное

- среднесрочное

- краткосрочное

- оперативное

3. По типу :

- директивное планирование - план-закон . методы управления - административные

- индикативное планирование - носит рекомендательный характер. Используются косвенные или экономические методы управления.

4. В зависимости от целей различают:

- планирование. Ориентированное на прошлое ( от достигнутого )

- планирование . ориентированное на настоящее, направленное на выживание

- ориентированное на будущее ,

11. ГИБКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ

Под гибкостью производства понмается его способность быстро без затрат на том же оборудовании

переходить на выпуск новой продукции. Основой гибких производственных систем является гибкий производственный модуль. Это легко переналаживаемая и автономно функционирующая единица автоматизированного оборудования с ЧПУ , где все автоматизировано. ГПС обладают высокой экономической эффективностью. Производительность труда повышается в 2-2.5 раза ( 5-20%) повышается фондоотдача. Экономится время в 2 раза, экономия оборотных средств 25-30%. Увеличивается коэффициент загрузки оборудования, сменности оборудования. ГПС является высшей формой автоматизации, включает в себя в различных сочетаниях оборудование с ЧПУ. Для обеспечения бесперебойной работы ГПС необходим центральный склад , где хранятся заготовки, по программе он автоматически загружается и разгружается.

4. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Основные направления совершенствования:

1. Определение оптимальных размеров предприятия. Должен обеспечивать производство и сбыт продукции с минимальными затратами.

Внутрипроизводственные факторы: характер применяемой техники, прогрессивность техпроцесса, сопряженность пр-ва, методы орг-ции производственного процесса.

Внешние факторы: рынок сбыта, поставщики, клиенты.

2. Углубление специализации основного производства. Специализации бывают: , подетальная, технологическая.

3. Расширение кооперации по обслуживанию производства. Необходимость четкого и бесперебойного обслуживания основного производства. Чем выше уровень организации основного производства, тем меньше удельный вес вспомогательных служб.

24. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПР-ВА.

Бесперебойная , хорошо организованная работа транспортного хоз-ва играет важную роль в высокопроизводительном функционировании основного пр-ва. Транспортное хоз-во состоит из транспортных ср-в ( автомобили, прицепы, вагоны) и устройств общезаводского назначения (гаражи, депо, ремонтные мастерские, рельсовые пути). Основной задачей транспорта является бесперебойная транспортировка грузов при помощи использования транспортных средств и минимальной с/с транспортных операций. Это достигается путем правильной организации транспортного хоз-ва, четкого планирования его работы, обоснованного выбора транспортных средств, повышение уровня механизации погрузочно- разгрузочных работ, внедрение эффективных форм хозяйствования.

По территориальному признаку обслуживания транспортные предприятия подразделяются на внешний и внутренний.

Внешний - предназначен для доставки грузов на предприятие и вывоза из него готовой продукции и отходов.

Внутренний - предназначен для перевозки грузов между цехами и складами. Перевозка грузов погрузочно-разгрузочные и экспедиционные операции являются основными функциями транспортного хоз-ва. Состав транспортного хоз-ва предприятия зависит от характера выпускаемой продукции, производственной структуры предприятия, типа и масштаба пр-ва. Для разработки плана работы транспортного экономического обоснования выбора транспортных средств и потребность в них определяют количественные, качественные и технико-экономические показатели.

Перевозки грузов бывают разовыми и маршрутными (постоянными) и осуществляются по разовым заявкам или твердым расписаниям. На каждом маршруте транспортное средство совершает ездку. Ездкой называется законченный цикл транспортного процесса состоящий из погрузки у отправителя груза, его перевозки, разгрузки у получателя и подачи подвижного состава под следующую погрузку. Рейсом называется транспортный процесс движения подвижного состава от начального пункта до конечного данного маршрута.

6. ПРИНЦИПЫ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

ПП - совокупность связанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

Рациональная организация ПП строится на основе ряда принципов:

- дифференциация - разделение ПП на отдельные технологические процессы, операции, переходы, приемы

- концентрация - в едином комплексе решаются задачи обработки, сборки, транспортировки деталей, удаления отходов

- специализация - за каждым производственным подразделением закрепляется ограниченная номенклатура продукции или выполнение технологически однородных работ для изготовления конструктивно различной продукции.

- параллельность - предусматривает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса по изготовлению изделия

- пропорциональность - требует соответствия производительности в единицу времени всех производственных подразделений

- непрерывность - предполагает сокращение или сведение к минимуму перерывов в процессе пр-ва

- ритмичность - предполагает обеспечение выпуска в равные промежутки одного и того же или равномерно разрастающегося количества продукции на всех стадиях или операциях

- прямоточность - состоит в обеспечении кратчайшего пути прохождения предметов труда по всем стадиям и операциям производственного процесса

- автоматичность - предполагает автоматизацию производственных процессов, увеличивает выпуск, снижает количество ручного труда

- гибкость - мобильный переход на выпуск иной или новой продукции при освоении производства

- электронизация - предполагает использование быстродействующих машин различных и совершенствование средств общения человека с ним.

10. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕД-ТИИ

Поточный метод самый совершенный и законченный. При этом методе предмет труда в процессе обработки следует по установленному кратчайшему маршруту в фиксированном темпе.

Важнейшим условием поточной организации производства является устойчивая концентрация в одном производственном звене значительных масштабов выпуска однородной или коснтруктивно-технологически сходной продукции. В массовом производстве поток является основным методом его организации. Применяется он и при крупно- и среднесерийном производстве.

Признаки:

- разделение производственного процесса

- специализация каждого рабочего места

- согласованное и ритмичное выполнение всех операций

- размещение рабочих мест в строгом соответствии

- передача деталей без перерыва

В поточном производстве наиболее полно выражены основные принципы орг-ции ПП: прямолинейности, непрерывности, ритмичности.

3. ОРГ-ЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕД-ТИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ И ПРИНЦИПЫ ЕГО ПОСТРОЕНИЯ.

Построение пр-в, цехов, хозяйств осуществляется по генплану.

Генплан - графическое построение и изображение территории со всеми зданиями, сооружениями и коммуникациями.

Принципы построения:

- обеспечение прямоточночти предметов труда при перемещении из одного подразделения в другое без встречных

потоков.- преобладающее перемещение грузотехнологическим транст

ом-

сокращение протяженности коммуникации

- непересечение путей следования работников и коммуникаций

- создание блоков однородных цехов

-учет розы ветров

- учет хар-ра техпроцессов расположенных рядом (кузнечный и инструментальный несовместимы)

- учет рельефа местности.

Показатели эфф-ти генплана явл-ся

размер площади пред-тия, протяжен

ность коммуникаций, степень застройки территории. Чем меньше эти показатели в расчете на единицу прод-и, тем более удачна компоновка.

Показатели рац.планировки:

нормальные сан-гигиенич. И произв. условия, наличие резервной площади для расширения, эстетика.

8. МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Метод организации производства - это способ осуществления ПП, представляющий собой совокупность средств и приемов его реализации.

3 метода: непоточный (единый), поточный, автоматизированный.

Непоточный:

1. Все места размещаются по однотипным группам оборудования без определенной связи с последовательностью выполнения операции (станки в цеху)

2. Обрабатываются разные детали по конструкции

3. Технологическое оборудование универсальное

4. Детали в процессе изготовления перемещаются сложными маршрутами.

Поточный:

1. Разделение ПП на отдельные операции и длительное их закрепление за определенными рабочими местами

2. Специализация каждого рабочего места на выполнении определенной операции

3. Согласованное и ритмичное выполнение всех операций.

4. Размещение рабочих мест в строгом соответствии с последовательностью техпроцесса

5. Передача деталей с операции на операцию с минимальным перерывом.

Автоматизация:

1. Внедрение полуавтоматических и автоматических станков (ЧПУ)

2. Создание комплексных систем машин с автоматизацией всех звеньев производственного процесса (АЛ,АРЛ)

3. Конструирование и производство промышленных работ.

4. Компьютеризация и гибкость производств и технологий.

22. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗ-ВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Энергохозяйство промпредприятия - это не только вспомогательный участок предприятия , но и элемент энергетических систем района представляет собой сложную совокупность процессов производства, преобразования , распределения, использования всех видов энергетических ресурсов. Энергохозяйство обеспечивает производство на данном предприятии различными видами энергии и энергоносителей, осуществляет монтаж, эксплуатацию и ремонт энергооборудования в цехах и подразделениях предпр-я.

Организационная схема:

Энергохозяйство- это три цеха : электросиловой, теплосиловой, электротехнический .

Участки :

1. Подстанции электрических сетей , трансформаторно- , аккумуляторный, Р.З., связи и сигнализации,

2. Котельные, теплоснабжения. Воздухо и газоснабжение, водоснабжения и канализации, топливоснабжения, вентиляционный.

3. Разборочно-сборочный, слесарный, механический, обмоточный, пропиточный, испытательный, маслянный, электромонтажный, комплектовочный.

Важными факторами, определяющими правильно организованную систему энергоснабжения и уровень технической эксплуатации является надежность и бесперебойность обеспечения энергией. Перерывы в энергоснабжении ведут к нарушениям производственного процесса и экономическому ущербу.

Задачи :

- рациональная эксплуатация энергооборудования, его обслуживание и ремонт

- экономия топливно-энергетических ресурсов.

28. ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Орг-ция сбыта должна осущ-ся в соотв-вии со всем комплексом рыночных и производств. факторов деятельности предприятия.

Способы сбыта продукции :

- через собственную сбытовую сеть

- через систему независимых или зависимых агентов, диюбберов, дистрибьютеров и брокеров.

Для организации коммерческой деятельности по реализации готовой продукции на предприятиях создается служба сбыта. Основной задачей службы сбыта является изучение спроса и установление тесных контактов с потребителями продукции, поиск наиболее эффективных каналов и форм реализации, отвечающих требованиям потребителей, обеспечение доставки продукции потребителям в нужное время, контроль за ходом реализации в целях снижения коммерческих изержек и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Организация сбыта продукции базируется на маркетинговых исследованиях, которые являются основой всех маркетинговых действий. Такими исследованиями в области сбыта являются исследование потребностей и спроса на данную продукцию, исследование емкости рынка, определение доли предприятия в общем объеме продаж данного ассортимента, анализ рыночной ситуации, изучение возможностей выходо на внешний рынок, анализ каналов сбыта, изучение мнений покупателей и потребительских предпочтений.

Стр-ра службы сбыта включ. Как управление, так и произв-е подразд-я.

К упр-м отн-ся отделы сбыта. Отдел сбыта может включать след. Бюро (группы, секторы), заказов, изучения спроса, плановое, товарное, экспортное, рекламное, монтажа, наладки, и технич. Обслуживания поставленной продукции.

К произв. Подразделениям отн-ся склады готовой продукции, цехи комплектации, консервации, и упаковки готовой продукции, изготовление упаковочной тары. Экспедиции и отгрузки. Содержание ф-ций сбытовой деят-ти гот.продукции на основе маркетинга включает 3 направления:

- планир-е (прогнозирование) (изучение внешних и внутренних условий , определение целей, прогнозов конъюнкт и спроса)

- организацию (орг-ция сбора информации, о спросе, выбор форм и

реализованной продукции, способов доставки)

- контроль и координацию (оценку соотв-я реализации сбытовых ф-ций прод-и маркет-х исслед-й, анализ дейст

18. Организация промышленного освоения новой продукции.

Период освоения новой продукции начинается с изготовления опытного образца и завершается серийным производством продукции . Каждому этапу освоения соответствует определенное содержание работ ,зависящее от различных производственных организационно-экономических условий на данном предприятии. Периоды освоения новой продукции :

1.Выверка новой конструкции –представляет совокупность работ по проверке ,отладке и доводке конструкции изделия и технологии ее изготовления с внесением необходимых дополнений и изменений в целях достижения требований ,зафиксированных в технической документации на изделие

2.наладка производства –предусматривает переход от опытного производства к массовому. Осуществляется внедрение разработанных технологических процессов, форм организации производства ,проводится работа по стабилизации качества изготовления деталей и сборочных единиц 3.Достижение проектных экономических показателей –выполняются работы связанные с доведением норм расхода мат ресурсов ,трудоемкости ,себестоимости и др эконом показателей до проектного уровня за счет роста квалификации рабочих ,снижения потерь от брака.

В процессе освоения выпуска новых видов продукции выделяют :

а)Техническое освоение

б)производственное освоение

в)экономическое .

Техническое освоение –началом считается получение произ-ым подразделением технической документации и опытного образца изделия одновременно с заданием приступить к его промышленному изготовлению ,а окончанием – достижение технических параметров конструкции ,определенных стандартом или техническими условиями .Производственное освоение –осуществляется в процессе наладки производства и завершается в условиях когда все производственные звенья предприятия обеспечивают выполнение установленных объемов выпуска продукции при заданном качестве и необходимой устойчивости производства .Экономическое освоение –предполагает достижение основных проектных экономических показателей выпуска изделий .Факторами определяющими время освоения являются новизна и сложность изделия ,степень обработки технической документации ,уровень оснащения .Задача состоит в том чтобы обеспечить условия по сокращению периода освоения.

Существуют две формы перехода на выпуск изделий :

1.с остановкой

2. без остановки производства. В каждой из них форм выделяются

а)последовательный

б) параллельный

в)параллельно-последовательный методы.

Последовательный характеризуется тем что производство новой продукции начинается после полного прекращения выпуска продукции ,снимаемой с производства. Параллельный характеризуется тем что одновременно с сокращением объемов производства старой продукции происходит нарастание выпуска новой ,Параллельно-последовательный метод –создаются дополнительные мощности ,на которых начинается освоение нового изделия.

**23. Организационная структура управления ремонтным производством предприятия.**

Основная задача ремонтного хозяйства – сохранение оборудования в работоспособном состоянии при этом необходимо стремится к снижению трудоемкости и себестоимости работ при улучшении качества ремонта ,сокращение времени нахождения оборудования в ремонте . Ремонтным хозяйством на заводе руководит Главный механик ,подчиненный Главному инженеру . В состав ремонтной службы входит отдел главного механика . ремонтно–механический цех и складское хозяйство .Отдел Главного механика состоит из бюро:

1.Констукторско –технологическое

2.Бюро планово-предупредительного ремонта(ППР).

3Производственное

В зависимости от размера предприятия и характера производства ремонтная служба может быть :

1.централизованной (когда в цехах нет службы механика

2.децентрализованной (когда всеми видами ремонта занимаются цеховые службы механика ) .

Ремонтная служба может быть смешанной –это когда малый и средний ремонт выполняется цеховыми службами а капитальный и изготовление запасных частей выполняет заводской ремонтный цех ППР - представляет собой совокупность технических и организационных мероприятий по уходу ,надзору обслуживанию и ремонту оборудования ,проводимых профилактически по заранее составленному графику с целью предупреждения нарастающего износа и обеспечению без отказной работы оборудования .Ее сущность после обработки каждым агрегатом определенного количества часов ,проводятся запланированные виды обслуживания и ремонта .

Система ППР состоит из:

1.Межремонтного обслуживания

2.Ремонтные работы .

Межремонтное обслуживание включает текущий ремонт за оборудованием ,контроль за соблюдением правил эксплуатации ,смазку станков ,промывку отдельных узлов .В состав ремонтных работ входят:

1.Малые

2.средние

3.капитальный ремонт .

1.Малый ремонт представляет собой минимальный по объему ремонт при котором осуществляется замена или восстановление быстроизнашивающихся деталей.

2.При проведении среднего ремонта частично разбирается оборудование заменяются и восстанавливаются изношенные его части ,он выполняется без снятия оборудования с фундамента

3.Капитальный ремонт охватывает замену или восстановление изношенных деталей ,ремонт всех нуждающихся в этом узлов ,выверку координат .Все виды ремонта имеют целью восстановление точности ,мощности и производительности агрегата до норм предусмотренных стандартами ,тех условий ,паспортом оборудования .

Пути улучшения организации ремонтных работ :

1.Повышение организации работ по подготовке ремонта:

а)предварительная разработка ремонтной документации

б)создание дополнительного фонда запасных деталей для ремонта в первую очередь быстроизнашивающихся ,крупных ,сложных и трудоемких

2. Применение тех процессов ремонтных работ

3. Механизация трудоемких ремонтных работ

4. Улучшение организации труда рабочих ремонтных бригад это связано с ведением специализации слесарей –ремонтников по группам оборудования и видам ремонта .

5.Применение программных методов ремонтов :

а)узлового

б)подузлового

Узловой метод заключается в замене узлов требующих ремонта, заранее изготовленными отремонтированными ,применяют при ремонте большого количества одинаковых моделей уникального оборудования. При подузловом методе все требующие ремонта узлы агрегата ремонтируются не одновременно, а последовательно, с использованием для ремонта перерывов в работе агрегата.

**4.Организация (предприятие) и её среда. Анализ внешней среды.**

Предприятие предс.собой сложный и в достаточной степени самоорганизующийся ме-

ханизм (внутренняя среда),работающий во внешнем мире (внешняя среда). К информации о

внутренней среде относят данные о предприятии,являющиеся результатом действия

факторов,которые для этого предприятия явля-

ются управляемыми.

К информации о внешней среде относят данные,

харак-щиедействие неконтролируемых факто-

ров для предприятия ,к которому следует при-

способить свою деятельность.

Окружающая среда

**контр-мые** -| степень ус- |  **неконтр-мые**

**факторы** | пеха или не- | **факторы**

-стратегия | удачи в до- | -потребители

развития фирмы | стижении це-| -конкуренция

-проблемы | лей | -правит-во

структуры и пр-ва | | -экономика

-ресурсы | -адаптация -| -технология

-прибыльность | | независимые

товара | | ср-ва инфор-ии

-произ.мощность | -обратные -| -демография

-НИОКР | связи | -общест-ые

\_конкурентосп-сть| | орг-ции

Неконтролируемые факторы:

-независимые ср-ва инф-ции (печать,телевиде-

ние,радио,информац-ные агентства)

-потребители (хар-ка ,межличностное влияние,

процесс принятия решений,организации)

-конкуренция (стр-ра,стратегия маркетинга,вза-

имоотношения в каналах сбыта,общ.факторы)

-правительство страны,органы управления на

местах.

-технология (достижения,патенты,ограничения

по ресурсам

-экономика (темпы роста,издержки,уровень

инфляции,уровень безработицы).

Многие компании успешно работают не за

счёт реализации своих товаров или ориентации

на исследования, и благодаря тому ,что они были ориентированы на потребителей и свои

технич-кие знания при разработке новой про-

дукции применили для удовлетворения нужд

покупателей.

**29. Проектирование и совершенствование орг-ции пр-ва**- это процесс разработки организ-ной технич-кой, планово-эконом-кой документации,необходимой для создания и осуществления напрактике производственной системы.

Проект орг-ции пр-ва включает

1.Общесистемные сводные данные.

2.орг-ные решения,относящиеся к формированию подсистем.

3.Орг-ные решения по элементам произв-го

процесса

4.Решения по установлению экономических

отношений в процессе пр-ва.

5.Орган-ные проекты подразделений пред-

приятия.

6.Непрерывное,гибкое,динамичное совершен-

ствование организации пр-ва.

Задачи проекта организации

1.Формирование произв-ной структуры.

2.Создание комплекса организационно-пла-

новых документов.

3.Разработка нормативной базы.

4.Определение хар-ра взаимосвязи.

5.Установление эконом-ких взаимоотношений

Этапы проектирования: предпроектный

технический проект,рабочий этап,внедрение.

Методы проектирования:

Оригинальный (традиционный) целое.

Типовой делится на составляющее

Автоматизированный с ЭВМ.

30.Система «Канбан» - идеальная орг-ция пр-ва

Она ведёт к сокращению запасов и материалов

между поставками. Название получила от металлич-ких знаков, кот-ые используют рабочие

выполняя ф-ции диспетчеров заказов. Они информируют все произв-ные участки о штучном времени и размере партии продукции.

Используют 2 типа карточек:

1.Карточка **отбора** указывающая вид и кол-во

поступающих деталей с предыдущего участка;

2.Карточка **заказа** – вид и кол-во изделий , кот.

Должны быть изготовлены на предшествующей

Технол-кой стадии.

Этапы движения карточек:

1.Водитель автопогрузчика последующего участка пребывает к месту складирования де-

талей (склад А) на предшествующий уч-к. У него пустые контейнеры и нужное кол-во карт.отбора, он забирает контейнер с деталями

(склад А) оставляя пустые и снимает карточки заказа ,оставляя их на пункте сбора карточек данного участка;

2.Вместо снятой с контейнера карточки заказа

прикрепляет карточку отбора;

3.Когда нач-ся обработка заставленных с предшест-го уч-ка изделия карт.отбора с освобождающихся контейн д.б. доставлены на пункт сбора карточек этого уч-ка;

4.На предшествующем уч-ке привезённые кар-

точки заказа забираются с приёмного пункта

карточек в определённое время и оставляются на

пункте сбора карточек произведённого заказа этого уч-ка в той послед-ти, в какой их снимал водитель с контейнера с готовыми изделиями на складе А;

5.Пр-во деталей на предшествующем уч-ке ведётся с последовательного получения этих

карточекм заказа;

6.Карточки сопровождают изготовляемые на

предыдущем участке изделия на всех технол-их

стадиях;

7.Когда изделия,деталь или узел готовы их с карточек заказа помещают на склад А.

Система «Канбан» имеет св-во – приспосаб-

ливаемость к изменениям спроса или потреб-

ности пр-ва.Уч-ки получают сменное задание тогда,когда карточка заказа открепляется от контейнера.На сборочном контейнере есть график последовательности вып-ия прод-ции за

смену.

**5.Организация (пред-тие) и её среда. Анализ**

**внутренней среды.**

Пред-тие предст.собой сложный и в достат.

степени самоорганизующийся механизм

(внутр.среда),работающий во внешнем мире

(внешняя среда).К инф-ции о внутр.среде относят данные о пред-тии,являющиеся

рез-том действия факторов, кот-ые для этого

пред-тия явл-ся управляемыми.

К инф-ции о внешней среде относят данные

хар-щие действие неконтролируемых факторов для пред-тия,, к кот-рым следует

приспособить свою деят-ть.

Контролир-мые Неконтр-ые

Факторы степень факторы

--------------------- успеха \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Стратегия раз- или неуда- потребители

Вития фирмы чи фирмы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-------------------- вдостиж. конкуренция

проблемы стр-ры своих \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

и пр-ва целей правит-во

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ресурсы экономика

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ -адаптация \_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

прибыльн-ть |\_\_ технология

товара независ.ср-ва

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ инф-ции

произ.мощности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_обратные \_\_ демография

НИОКР связи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ общ-ные

Конкурентность орг-ции

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факторы,контролируемые маркетингом

Выбор цлевого контроль:

Рынка: маркетинг повседн-ый,

ёмкость,хар-ка периодич-ий

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

цели марк-га: страт.марк-г

образ (имидж); орг-ия товар;това-

сбыт;прибыль; типы родвижения

отличительные сбыт;цена

преимущ-ва \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Многие компании успешно работают не за счёт реализации своих товаров или ориентации

на исследования, а благодаря тому, что они были ориентированы на потребителей и свои техни-

ческие знания при разработке новой продукции

применили для удовлетворения нужд покупа-

телей.

Метод СВОТ (SWOT – сила ,слабости,возмож-

ности,угрозы) – метод оценки среды пред-тия.

Исп-ся в стратег-ком анализе и определении

конкр-ных перспектив пред-ия.

В рамках метода СВОТ пред-е,выявляет и оценивает собств-ые сильные и слабые стороны,опр-ет возможности и угрозы содер-

жащиеся во внешней среде.

При СВОТ анализ зам-ся матрица:

Сила слабость

Возможность угроза

**27.Орг-ция тарно-складского хозяйства на предприятии.**

Задачи:обеспечение сохранности запасов сырьевых и материальных ресурсов,готовой

продукции . СХ это связь между МТС и цехами и подразделениями.

Функции:

-приёмка ТМЦ с их полной проверкой;

-подготовка и выпуск ТМЦ в пр-во и на сторону;

-подготовка складов и площадей для хранения

-приёмку продукции;

-отпуск готовой продукции;

-разработку и реализацию мероприятий по

соверш-нию тарно-складского хоз-ва.

Орг-ция состоит в выборе и обосновании видов и составов складов их размещения,

размеров и оборудования.определения порядка работы складов в зависимости от

функций.

25.Орг-ция технического контроля качества.

Под техническим контролем поним-ся проверка

Соблюдения требований,предъявляемых качеству продукции на всех стадиях его изготовления , и всех произв-ных условий,

обеспечивающих его.Основной задачей ТК

явл-ся обеспечение выпуска высококачествен-

ной и комплектной продукции,соответству-

ющей стандартом и техническим условиям.

Функции:

-контроль сырья

-контроль состояния оборудования

-контроль выполнения тех.процесса

-контроль качества продукции

-предупреждение бракк.

-разработка мероприятий по улучшению кач-ва.

Формы:

пассивная и активная.

Требования:

профилактичность, степень точности,оптималь-

ные затраты труда и средств ТК,привлечение

рабочих и специалистов.

Виды:

входной,предварительный,промежуточный

(пооперационный,групповой) окончательный

(по назначению)

По возможности исп-ния продукции:разруша-

ющий и неразрушающий.

По месту выполнения:стационарный,под-

вижной.

По степени охвата:сплошной и выборочный,

инспекционный.

**21.Орг-ция обслуживания пр-ва ремонтом технологического оборудования.**

Посредством **ремонта** устраняются последствия износа,возвращ-ся утраченные в процессе эксплуатации параметры, а модернизация компенсирует моральный износ оборуд-ния. 10-15 % рабочих от общей численности ,затраты на ремонт в % себ-ти

продукции.

РХ включает:ремонтно-механический цех,ремонтный участок цехов,склады оборудования и запчастей.Оно осуществляет все виды ремонта,модернизацию и ТО оборудования.

Задачи:

-осуществление ТО и Р всего оборудования

-монтаж нового обор-ния

-модернизация эксплуатируемого обор-ния

-изгот-ние запасных частей и узлов

-орг-ция хранения обор-ния и запчастей

-планирование работ по ТО и Р обор-ния

-разработка мероприятий по повышению эфф-ти работ по ТО и Р обор-ния.

**8.Риск в деят-ти пред-я: понятие и виды хоз.рисков, факторы, обусл-е границы риска, зоны риска.**

Риск – возможная опасность,вероятность

потери пр-ем части дохода в рез-те осущ-ия

деят=ти.

Причина-недостаток инф-ции,кот.влечёт за собой неопределённость будущего его и не-

предсказуемость поведения деловых партнёров.

Классиф-ция риска:

-по масштабам последствий:макро и микро уровень риска.

Виды макро-рисков (носят глобальный хар-р и влияют на эк-ку в целом)

-политический;экон-кий;риск перевода.

Классиф-ция макрорисков осущ-ся:

1.экон-ое руководство страны;

2.Стр-ра экономики;

3.Институциональная стр-ра;

4.Насыщенность ресурсами,в т.ч. раб.очие,прир-ные богатства,капитал;

5.Спос-ть управлять инвестиц-ми процессасми;

6.Устойчивость страны по отнош-ию к внешним факторам;

7.Возможность заёмщиков (страна в целом и отд-е пред-ия) к обслуж-ию долгов.

Оценка макро-рисков осущ. По методике Бэри

Критерии индекса Бэри:

-полит.стабильность,темпы экон.роста,конвертируемость валюты,расходы на з/пл.,долгоср.кредиты и собств.капитал ,краткосрочн.кредиты.

Рискимикроуровня:кот.угрожают деят-ти отд-го пред-ия,нет чёткой границы между рисками микро и макроуровня.

Классиф-ия границ рисков микроуровня:

1.По признаку однозначности действия фактора риска☹чистые,спекулят-ые)

чистый- это риск потери реальных активов из-за нанесения ущерба соб-сти,а также потерь дохода из-за недееспос-сти орг-ции.Этот риск приводит к отрицат-му или нулевому рез-ту.

Причины риска: войны,стих.бедствия.

Спекулят-ые риски- риск непредвиденных изменений ст-сти осн-го капитала из-за принятия коммер-их управл-их решений.

Эти риски могут привести к отрицат.рез-ту.

К спекулят.рискам отн. все виды финанс.рисков.

2.В завис-ти от причины возникновения:

-природно-естеств. (бури,наводнения)

-экологические (нанес.ущерба окруж.среде)

-политич. (полит-ая ситуация в стране и вмеш-во гос-ва в норм.ход производственно-

торговых процессов)

-социальные (обычаи,традиции,менталитет страны,в кот.осущ-ся риск)

-коммерческие (хоз-ые) – потери в рез-те производственно-хоз. Финанс. Деят-ти

а)имущ-ные – потери им-ва вследствие кражи,произв.аварий,диверсий;

б)производственные – связаны с убытком от остановки пр-ва вследствие воздействия разл.факторов;

в)оперативные риски:

-транспортные (перевозка грузов)

-торговые (задержка платежа)

-информационные (утечка инф-ции\_

-организ-ные (неэф-я орг-ция)

г)финансовые риски

-денежные (инфляцион-ые,риски ликвидности:потери при реализ.ценных бумаг)

-инвестиц-ые-это р. прямых фин-ых потерь

Границы риска – это тот предел за которым нецелесообразно осущ-ть про(продолжение 8 вопроса «Риски»)

нецелесообразно осущ-ть производственно-эконом.деят-ть.

Зоны риска – опр-ся на основе колич-го и кач-го анализа при помощи стоимостных и экспертных оценок.Статистич.оценки счит-ся объективными методами оценки зоны риска.

В системе стат-их оценок исп-ся методы оценки экономич-ой отдачи.Чаще всего под эконом-ой отдачей понимают рентабельность и прогнозирование показателей отдачи на

интересующий временной отрезок.Прогн-ние базир-ся на построении среднеквадратич-го отклонения дисперсии и корреляционно-регрессивной зависимости.

**Метод экспертных оценок реализ-ся путём обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов. Он предполагает сбор,изучение оценок,сделанных различными специалистами кот.строятся на основе учёта всех факторов риска и статистич.данных.**

**12.Этапы ор г-ции подготовки пр-ва и выпуску новой прод-ции**

Технич-кая подготовка – это совокупность процессов научного, технического и организационно-экономич-го хар-ра,направленных на разработку и освоение новых видов прод-ции осуществляемых от начала НИР до введения изделия в эксплуатацию и определяющих технич-ий уровень,качество и эфф-ть новой прод-ции как в пр-ве так и в эксплуатации.:

1.Научно-исследовательский

2.Опытно-конструкторский

3.Технологический

4.Организационно-экономический

В.13,14,15,16

**20.Орг-ция обслуж-ния пр-ва инструментом и технол.оснасткой.**

Инструментальное хоз-во – совокупность общезаводских и цеховых подразделений занятых приобретением, изготовлением, ремонтом и восстановлением инструмента и технол. оснастки ,их учётом ,хранением и выдачей их в цехи и на рабочие места. Состав, характер и структура зависят от типа и масштаба пр-ва. Затраты на всё это 8-15 % от себестоимости продукции.

Задачи:

1.Определение в потребности инструмента, бесперебойное снабжение инструментом подразделений пред-тия.

2.Планирование его изготовленияи приобретения.

3.Пр-во инструмента новой конструкции.

4.Обеспечение им произ-ного процесса.

5.Орг-ция его рационального использования.

6.Ремонт и восстановление.

7.Учёт и хранение.

8.Анализ эффективного его использования.

9.Совершенствование орг-ции и планирования.

10.Снижение затрат на содержание инстр-ного хоз-ва.

Методы орг-ции инструм-го хоз-ва: централизованный, децентрализованный, смешанный.

1.Централизованный метод – созд. Инструментальный отдел, в сотав к-го входят инструментальные цехи, уч-ки, склады, которые своими силами и ср-ми обеспечивают все подразделения предназначенными необходимыми инструментами.

2.Децентрализованный – каждый цех предназначен самостоятельно обеспечивать своё пр-во необходимым инструментом.

3.Смешанный – перераспределение работ между подразделениями инструментального хоз-ва.

**19.Содержание и задачи произ-ной инфраструктуры.**

**Инфраструктура пред-тия** – это комплекс подразделений и служб,гл.задача которых сводится к обеспечению нормального функционирования (без перерывов и остановок) осн.пр-ва и всех сфер деят-ти пред-тия.

К инфраструктуре относятся инструментальное,энергетическое,транспортное,складское,тарное и другие хоз-ва,а также службы МТС ,внешней кооперации,маркетинга,ОТК,метрологии,патентоведения,подготовки пр-во новой прод-ции,лабораторных испытаний,планирования и учёта,кадровой и финансовой деятельности,сбыта и др.

Состав и масштабы инфрастр-ры зависят от типа пр-ва ,номенклатуры и объёма выпуска прод-ции,уровня специализации и кооперирования,орг-ции произв-ых процессов,размеров пред-тия и его произ-ых связей.Гл.задача – комплексная механизация и автоматизация основных и вспом. Работ.

12.Понятие стр-ра оборотных средств. Классиф-ия.

К об.произв. фондам относится часть средств пр-ва,вещественные элементы кот. в процессе труда в отличие от ОФ расходуются в каждом произв. цикле,и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу.Вещественные элементы об.ф. в процессе труда претерпевают изменения своей натур-ой формы и физико-хим.средств.Они теряют свою потребительскую стоимость по мере их произв-го потребления.Новая стоимость возникает в виде выработанной из них прод-ции.

Об.фонды состоят из 3-х частей:

-произв.запасы (предметы труда,подготовленные для запуска в произв-ый процесс-сырьё,осн. и вспом. материалы,топливо,горючее,покупные полуфабрикаты,запасные части,МБП)

-незавершённое пр-во и полуфабрикаты собств.изготовления;предметы труда,вступившие в произв.процесс:материалы,детали,узлы,изделия,находящиеся в процессе обработки или сборки,полуфабрикаты собств.изгот-ия,незаконченные полностью пр-вом в одних цехах пред-тия и подлежащие обработке в др.цехах того же пред-тия;

-расходы будущих периодов-это невещественные элементы об. Ф., включающие затраты на подготовку и освоение новой прод-ции,кот.произв-ся в данном периоде, но относится на прод-цию будущего периода.

Об.ф. в своём движении связаны с фондами обращения, обслуживающие сферу обращения. Они включают гот. прод-цию на складах, товары в пути, ден. ср-ва и ср-ва в расчётах с потребителями прод-ции (дебит.задолж-ть)

Совокупность ден.ср-в пред-тия, предназн-ых для образования об.ф. и ф.обращения, составляют об.ср-ва пред-тия.

По источникам формирования об.ф. делятся на собств. и заёмные.

Собств.об.ф. – это ср-ва постоянно находящиеся в распоряжении пред-тия и формируемые за счёт собств.ресурсов (прибыль и др.) В процессе движения собств.об.ср-ва могут замещаться ср-вами, являющимися по сути частью собственных ,авансировочными на оплату труда, но временно свободными, эти ср-ва наз-ся приравненными к собст-ым или устойчивыми пассивами.

Заёмные – кредиты банка, кредит-ая задолженность (коммерческий кредит) и прочие пассивы.

Эфф-ная работа пред-тия – это достижение максим. рез-тов при минимальных затратах.

Минимизация затрат – это в первую очередь

**оптимизация стр-ры источников формирования об.ср-в пред-тия , т.е. разумное сочетание собств-ных и кредитных ресурсов.**

**16**.Организационно-экономическая или плановая подготовка пр-ва включает комплекс мер по орг-ции и планированию пр-ва новой продукции и обеспечению процесса её изготовления всем необходимым.

Этапы:

1.Составление плана-графика и сметы расходов на ТПП.

2.Определение потребности в дополнительном оборуд-нии, рабочих кадрах, материальных и энергетических ресурсах.

3.Разработка плановых калькуляций на новые детали и изделия.

4.Оформление договорных отношений с поставщиками и потребителями.

5.Создание нормативной базы.

6.Орг-ция труда и зарплаты.

7.Определение экономической эффективности новой продукции (фактический эффект).

Критерии эффективности:

-экономическая (экономия труда, экономия материальных ресурсов, технический уровень и качество продукции, окупаемость и прибыльность);

-социальная (влияние на характер труда, условие труда и жизни).

1. Промышленность и ее роль в социально-экономическом развитии общества. Классификация отраслей.

Промышленность – важнейшая отрасль национальной экономики, состоящая из специальных отраслей, объединений и предприятий, производящих средства труда, преобладающую часть предметов труда и товаров народного потребления.

Значение промышленности:

1. Как отрасль народного хозяйства, она осуществляет добычу либо заготовку материальных благ, дальнейшую обработку материальных благ, добытых в самой промышленности.
2. Обеспечивает расширенное производство всех отраслей экономики, рост национального дохода, обеспечивает условия эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и как следствие способствует экономической безопасности страны.

Отрасль – это сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в системе общественного разделения труда.

Классификация отраслей:

1. По экономическому назначению промышленности выделяют:

* тяжелая
* легкая
* пищевая

1. По укрупненным группам выделяют 7 межотраслевых комплексов:

* топливно-энергетический
* металлургический
* машиностроительный
* химико-лесной
* промышленность стройматериалов
* легкая промышленность
* перерабатывающая

1. По национальному классификатору выделяют:

* электроэнергетика
* топливная промышленность
* черная металлургия
* цветная
* химия, нефте-химия
* пищевая
* стекольная

Инфраструктура – это комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Подразделяется на производственную и социально-бытовую.

Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, в т.ч. нефтегазопроводы, линии электропередачи, средства передачи и обработки информации.

Основные признаки предприятий, включающих в одну отрасль:

1. Общность по однородно выпускаемой продукции.
2. Однородность потребляемого сырья и основных материалов
3. Общность технической базы и технологического процесса
4. Особый профессиональный состав кадров и специфика условий работы
5. Наличие единого органа управления

Пути возникновения отраслей:

1. Исторический
2. Расчленение существующих отраслей и выделение на их базе новых в результате роста новых производственных сил
3. На базе достижения НТП и НТР

13. Нормирование оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, загрузка оборотных средств, относительное высвобождение оборотных средств.

ОС – это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящихся в движении и предназанченных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации. По своей сущности оборотные средства – это денежное обеспечение необходимое для приобретение предметов труда, оплаты топлива, необходимых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

ОС находятся в постоянном движении на протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий:

1. Предприятие затрачивает денежные средства на оплату счетов за предметы труда. Здесь оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства из сферы обращения в сферу производства.
2. Оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикат а после завершения производственного процесса в готовую продукцию.
3. Готовая продукция реализуется в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти денежные средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

Время нахождения ОС зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенности производства и реализации, оптимальный размер ОС так устанавливается на основе нормирования расхода ОФ по каждому виду продукции и определения объема текущего складского и страхового запаса.

Эффективное использование ОС предприятий характеризуют следующие показатели:

1. коэффициент оборачиваемости определяется как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку ОС. Этот коэффициент характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период.
2. Коэффициент загрузки ОС – показатель обратный коэффициенту оборачиваемости.
3. Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается делением числа календарных дней в плановом периоде на число оборотов ОС в том же периоде. Чем больше оборотов совершают ОС на предприятии за определенный период по сравнению с прошлым периодом или по сравнению с другим предприятием, тем эффективнее их использование.

Чем меньше продолжительность одного оборота, тем больше оборотов совершают оборотные средства, тем больше продукции можно произвести и реализовать при той же сумме средств или высвободить их для выполнения других задач.

Средний остаток ОС определяется за месяц как среднеарифметическая величина их на начало и конец месяца за квартал делением на три суммы трех среднемесячных остатков ОС, за год делением на четыре суммы всех среднеквартальных остатков.

Определение относительного высвобождения ОС в результате ускорения оборачиваемости осуществляется по формуле:

Ос = Рф Одп / Д \* Соф

Где, Рф – фактический объем реализации в оптовых ценах предприятия, млн.руб.

Одп – длительность одного оборота по плану, дни

Д – количество дней в периоде

Соф – фактический средний остаток ОС, тыс.руб.

Абсолютное высвобождение оборотных средств отражает прямое уменьшение потребности в них. Одной из важнейших задач предприятия является ускорение оборачиваемости ОС.

**18. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь.**

Тарифная система оплаты труда – это совокупность государственных нормативов по средством которых осуществляется дифференциация и регулирование оплаты труда, различных групп рабочих и управленцев в зависимости от сложности (квалификации, ответственности) и условий труда, а также особенностей и экономического значения отдельных отраслей.

Элементы тарифной системы:

1. Тарифно-квалификационные справочники
2. Тарифные сетки
3. Тарифная ставка 1 разряда и районные коэффициенты

Тарифно-квалификационные справочники – это сборник нормативных документов, содержащий квалификационные характеристики работ и профессий, группируемые в разделы по производству и видам работ. Разделы справочников:

1. Характеристика работ
2. Должен знать
3. Типичные примеры работ

Тарифная сетка – это совокупность квалификационных разрядов и соответствующим им тарифным коэффициентов с помощью которых устанавливается зависимость зарплаты рабочих от их квалификации.

Тарифные разряды и коэффициенты руководителей и специалистов предприятий и организаций делятся на три категории, отнесение к которым зависит от среднесписочной численности работающих и размера прибыли от реализации продукции.

Гарантированная (тарифная) зарплата каждому работнику находится в прямой зависимости от установленного минимума заработной платы для первого разряда для всех категорий работающих, тарифного коэффициента с увеличением минимума зарплаты соответственно и изменяются тарифные коэффициенты. Тарифные коэффициенты выражают отношение тарифной ставки данного разряда к ставке первого разряда.

Тарифная сетка содержит 23 (28) тарифных разрядов, в т.ч. в производственных отраслях. В ней приводятся: перечень категорий и должностей работников; разряды для рабочих; тарифные коэффициенты для каждого разряда рабочих; разряды для служащих, их тарифные коэффициенты.

12. Этапы стратегического планирования.

Стратегическое планирование – это инструмент с помощью которого формируется система целей функционирования предприятий и объединяются усилия всего коллектива по его достижениям.

Функции стратегического планирования:

1. Распределение ресурсов
2. Адаптация к внешней среде
3. Координация и регулирование хозяйственных процессов
4. Организационные изменения

Этапы:

1. Разработка миссии предприятия (определяются главные цели создания предприятия). Существуют универсальные миссии. Например, поддержание конкрентоспособности предприятия либо получение прибыли, но руководитель предприятия должен таким образом сформулировать цель деятельности предприятия, чтобы она:

* могла служить объединяющей идеей на фирме
* она должна отражать специфику и лицо вашего предприятия, т.е. быть узнаваемой.

2. Изучение среды, в которой находится организация. В результате анализа должна быть построена ТАБЛИЦА SWOT (сила, слабость, возможности, угрозы). SWOT анализ – один из самых распространенных и признанных методов оценки среды предприятия. В рамках метода SWOT предприятие выявляет и оценивает собственные сильные и слабые стороны, определяет возможности и угрозы, содержащиеся во внешней среде.

3. Анализ уровня стратегического потенциала и стратегическая конкурентоспособность предприятия. Любое принятое решение должно быть нацелено на увеличение потенциала. Потенциал – это возможности, которыми может обладать или обладает предприятие и которые могут быть реализованы при определенных условиях (анализ альтернатив и выбор стратегий).

4. Выбирается стратегия развития предприятия.

1. Оценка выбранной стратегии (оценка реализации стратегии).
2. Матричные модели анализа стратегий. Их суть – на основании знаний нескольких переменных, по которым проводится анализ, предлагается вариант стратегии действий предприятия на рынке СЗХ. Матрица «Возможностей по товарам рынка» - представляет собой - все продукты рынка, независимо от того существуют они или прогнозируются) и матрица «Продукт-рынок» - представляет собой классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие новые, но связанные с существующими и совершенно новые продукты. Матрица БКГ – в ней для определения перспективного развития предприятия предлагается использовать единственный показатель – рост объема спроса. Модель Мон-Кинси» - преимущество над БКГ заключается в учете наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды предприятия.

27. Информационное обеспечение управления.

Информация – это данные, несущие в себе новизну и полезность для работника принимающего решение. Информационная система управления (ИСУ) включает:

1. Технические средства управления (телефон, факс)
2. Техническое обеспечение рабочего места
3. Профессионализм работников аппарата управления и работников сферы производства
4. Общую культуру управленческих отношений
5. Систему документооборота
6. Информация

ИСУ должна соответствовать др. др., при этом система играет активизирующую роль, а при большей несогласованности тормозящую. При ручной обработки информации (печать на машинках, вычисление на калькуляторах) следует использовать простые системы передач информации, приглашать специалистов со средним уровнем образования в области информатики. Если содействие нарушено ИСУ саморазрушается и начинаются трудности до отторжения информации. Система документооборота играет существенную роль в функционировании информационной среды, которая должна обеспечивать: получение нужной информации для нужного человека в нужное время. Рано пришедшая информация может затеряться в текучке дел, а поздно пришедшая уже не имеет потребительской стоимости.

Информация, необходимые условия коммуникативности людей, и следовательно протекание трудовых процессов. Информационные сведения, сообщения, данные о состоянии и движении системы управления воспринимаются и передаются человеком или техническими устройствами устно, письменно либо иными способами.

Различают:

1. коммуникации с потребителями
2. коммуникации между уровнями и подразделениями
3. неформальная коммуникация

Элементы коммуникационного процесса:

1. отправитель (источник)
2. сообщение
3. канал коммуникаций
4. получатель (адресат)

Этапы: зарождение идеи, кодирование и выбор канала, передача информации, декодирование информации, обратная связь, помехи или шум.

Кодирование – это наделение информационного объекта кодовым (условным обозначением) представленным по определенной системе правил для передачи, хранения и запоминания. С помощью кодирования информация защищается и обликается в удобную для передачи форму с возможностью раскодирования и восприятия.

29. Управление финансами предприятия.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовой состояние предприятия во много определяет какую стратегию выберет руководство на будущее. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости предприятия. Анализ финансового предприятия проводится на основании баланса предприятия и отчета о прибылях и убытках. Анализ финансового положения предприятия основывается на расчете показателя оценки финансово-хозяйственной деятельности.

1. Оценка доходности (рентабельности предприятия). Доходность характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли или доходов в денежном измерении. Относительный показатель – это уровень рентабельности в процентах.

Общая рентабельность предприятия рассчитывается по формуле:

Ро = Пб / ∑ А \* 100, где

Пб – балансовая прибыль

∑ А – сумма всех активов

Рентабельность чистая определяется:

Рч = Пч / ∑ А \* 100, где

Пч – чистая прибыль

Рентабельность собственного капитала:

Рск = Пч / Кс \* 100, где

Кс – величина собственного капитала

Рентабельность реализованной продукции:

Ррп = Пч / Дв \* 100, где

Дв – выручка ( валовой доход) от реализации продукции

2. Показатели деловой активности:

* Коэффициент оборачиваемости всех активов:

Коб.а. = Дв / ∑ А, раз

Показатель показывает сколько раз в ходе реализации обернулись все активы.

* Коэффициент оборачиваемости основных фондов:

Коб.опф = Дв / ОФ, где

ОФ – первоначальная стоимость основных средств.

* Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

ООА = Дв / Ао, где

Ао – оборотные активы

- Время оборота в днях – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости, умноженный на количество дней в анализируемом периоде.

3. Показатели ликвидности.

Под ликвидностью понимают способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

* Коэффициент абсолютной ликвидности:

Кдп = (ДС+КФВ) / КО, где

ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

* Коэффициент промежуточной ликвидности:

Кфп = (ДС+КФВ+ДЗ) / КО, где

ДЗ – Дебиторская задолженность

* Коэффициент текущей ликвидности:

Ктл = Ао / КО, где

Ао – сумма оборотных активов

4. Показатели платежеспособности.

Платежеспособностью называется способность предприятия рассчитываться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам. Опасность неплатежеспособности возрастает по мере того, как возрастает доля заемного капитала по сравнению с долей собственного капитала в общем наличии капитала предприятия.

Предприятие считается платежеспособным если сумма оборотных активов предприятия больше его внешней задолженности.

Платежеспособность предприятия зависит от того, на сколько ДЗ и запасы превращаются в наличные деньги.

1. Оценка источников собственных средств.

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему в условиях рынка справится с трудностями. Наращивание собственного капитала, осуществляется за счет прибыли путем создания всевозможных резервов и специальных фондов или прямого зачисления части чистой прибыли в собственный капитал.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задачи – увеличение активов предприятия. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность.

1.Промышленность и ее роль в социально-экономическом развитии общества. Классификация отраслей.

Промышленность – важнейшая отрасль национальной экономики, состоящая из специальных отраслей, объединений и предприятий, производящих средства труда, преобладающую часть предметов труда и товаров народного потребления.

Значение промышленности:

1. Как отрасль народного хозяйства, она осуществляет добычу либо заготовку материальных благ, дальнейшую обработку материальных благ, добытых в самой промышленности.
2. Обеспечивает расширенное производство всех отраслей экономики, рост национального дохода, обеспечивает условия эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и как следствие способствует экономической безопасности страны.

Отрасль – это сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в системе общественного разделения труда.

Классификация отраслей:

1. По экономическому назначению промышленности выделяют:

* тяжелая
* легкая
* пищевая

1. По укрупненным группам выделяют 7 межотраслевых комплексов:

* топливно-энергетический
* металлургический
* машиностроительный
* химико-лесной
* промышленность стройматериалов
* легкая промышленность
* перерабатывающая

1. По национальному классификатору выделяют:

* электроэнергетика
* топливная промышленность
* черная металлургия
* цветная
* химия, нефте-химия
* пищевая
* стекольная

Инфраструктура – это комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Подразделяется на производственную и социально-бытовую.

Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, в т.ч. нефтегазопроводы, линии электропередачи, средства передачи и обработки информации.

Основные признаки предприятий, включающих в одну отрасль:

1. Общность по однородно выпускаемой продукции.
2. Однородность потребляемого сырья и основных материалов
3. Общность технической базы и технологического процесса
4. Особый профессиональный состав кадров и специфика условий работы
5. Наличие единого органа управления

Пути возникновения отраслей:

1. Исторический
2. Расчленение существующих отраслей и выделение на их базе новых в результате роста новых производственных сил
3. На базе достижения НТП и НТР

13. Нормирование оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, загрузка оборотных средств, относительное высвобождение оборотных средств.

ОС – это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящихся в движении и предназанченных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации. По своей сущности оборотные средства – это денежное обеспечение необходимое для приобретение предметов труда, оплаты топлива, необходимых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

ОС находятся в постоянном движении на протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий:

1.Предприятие затрачивает денежные средства на оплату счетов за предметы труда. Здесь оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства из сферы обращения в сферу производства.

2.Оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикат а после завершения производственного процесса в готовую продукцию.

3.Готовая продукция реализуется в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти денежные средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

Время нахождения ОС зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенности производства и реализации, оптимальный размер ОС так устанавливается на основе нормирования расхода ОФ по каждому виду продукции и определения объема текущего складского и страхового запаса.

Эффективное использование ОС предприятий характеризуют следующие показатели:

1.коэффициент оборачиваемости определяется как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку ОС. Этот коэффициент характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период.

2.Коэффициент загрузки ОС – показатель обратный коэффициенту оборачиваемости.

3.Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается делением числа календарных дней в плановом периоде на число оборотов ОС в том же периоде. Чем больше оборотов совершают ОС на предприятии за определенный период по сравнению с прошлым периодом или по сравнению с другим предприятием, тем эффективнее их использование.

Чем меньше продолжительность одного оборота, тем больше оборотов совершают оборотные средства, тем больше продукции можно произвести и реализовать при той же сумме средств или высвободить их для выполнения других задач.

Средний остаток ОС определяется за месяц как среднеарифметическая величина их на начало и конец месяца за квартал делением на три суммы трех среднемесячных остатков ОС, за год делением на четыре суммы всех среднеквартальных остатков.

Определение относительного высвобождения ОС в результате ускорения оборачиваемости осуществляется по формуле:

Ос = Рф Одп / Д \* Соф

Где, Рф – фактический объем реализации в оптовых ценах предприятия, млн.руб.

Одп – длительность одного оборота по плану, дни

Д – количество дней в периоде

Соф – фактический средний остаток ОС, тыс.руб.

Абсолютное высвобождение оборотных средств отражает прямое уменьшение потребности в них. Одной из важнейших задач предприятия является ускорение оборачиваемости ОС.

**18. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь.**

Тарифная система оплаты труда – это совокупность государственных нормативов по средством которых осуществляется дифференциация и регулирование оплаты труда, различных групп рабочих и управленцев в зависимости от сложности (квалификации, ответственности) и условий труда, а также особенностей и экономического значения отдельных отраслей.

Элементы тарифной системы:

1. Тарифно-квалификационные справочники
2. Тарифные сетки
3. Тарифная ставка 1 разряда и районные коэффициенты

Тарифно-квалификационные справочники – это сборник нормативных документов, содержащий квалификационные характеристики работ и профессий, группируемые в разделы по производству и видам работ. Разделы справочников:

1. Характеристика работ
2. Должен знать
3. Типичные примеры работ

Тарифная сетка – это совокупность квалификационных разрядов и соответствующим им тарифным коэффициентов с помощью которых устанавливается зависимость зарплаты рабочих от их квалификации.

Тарифные разряды и коэффициенты руководителей и специалистов предприятий и организаций делятся на три категории, отнесение к которым зависит от среднесписочной численности работающих и размера прибыли от реализации продукции.

Гарантированная (тарифная) зарплата каждому работнику находится в прямой зависимости от установленного минимума заработной платы для первого разряда для всех категорий работающих, тарифного коэффициента с увеличением минимума зарплаты соответственно и изменяются тарифные коэффициенты. Тарифные коэффициенты выражают отношение тарифной ставки данного разряда к ставке первого разряда.

Тарифная сетка содержит 23 (28) тарифных разрядов, в т.ч. в производственных отраслях. В ней приводятся: перечень категорий и должностей работников; разряды для рабочих; тарифные коэффициенты для каждого разряда рабочих; разряды для служащих, их тарифные коэффициенты.

12. Этапы стратегического планирования.

Стратегическое планирование – это инструмент с помощью которого формируется система целей функционирования предприятий и объединяются усилия всего коллектива по его достижениям.

Функции стратегического планирования:

1. Распределение ресурсов
2. Адаптация к внешней среде
3. Координация и регулирование хозяйственных процессов
4. Организационные изменения

Этапы:

1. Разработка миссии предприятия (определяются главные цели создания предприятия). Существуют универсальные миссии. Например, поддержание конкрентоспособности предприятия либо получение прибыли, но руководитель предприятия должен таким образом сформулировать цель деятельности предприятия, чтобы она:

* могла служить объединяющей идеей на фирме
* она должна отражать специфику и лицо вашего предприятия, т.е. быть узнаваемой.

2. Изучение среды, в которой находится организация. В результате анализа должна быть построена ТАБЛИЦА SWOT (сила, слабость, возможности, угрозы). SWOT анализ – один из самых распространенных и признанных методов оценки среды предприятия. В рамках метода SWOT предприятие выявляет и оценивает собственные сильные и слабые стороны, определяет возможности и угрозы, содержащиеся во внешней среде.

3. Анализ уровня стратегического потенциала и стратегическая конкурентоспособность предприятия. Любое принятое решение должно быть нацелено на увеличение потенциала. Потенциал – это возможности, которыми может обладать или обладает предприятие и которые могут быть реализованы при определенных условиях (анализ альтернатив и выбор стратегий).

4. Выбирается стратегия развития предприятия.

1. Оценка выбранной стратегии (оценка реализации стратегии).
2. Матричные модели анализа стратегий. Их суть – на основании знаний нескольких переменных, по которым проводится анализ, предлагается вариант стратегии действий предприятия на рынке СЗХ. Матрица «Возможностей по товарам рынка» - представляет собой - все продукты рынка, независимо от того существуют они или прогнозируются) и матрица «Продукт-рынок» - представляет собой классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие новые, но связанные с существующими и совершенно новые продукты. Матрица БКГ – в ней для определения перспективного развития предприятия предлагается использовать единственный показатель – рост объема спроса. Модель Мон-Кинси» - преимущество над БКГ заключается в учете наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды предприятия.

27. Информационное обеспечение управления.

Информация – это данные, несущие в себе новизну и полезность для работника принимающего решение. Информационная система управления (ИСУ) включает:

1. Технические средства управления (телефон, факс)
2. Техническое обеспечение рабочего места
3. Профессионализм работников аппарата управления и работников сферы производства
4. Общую культуру управленческих отношений
5. Систему документооборота
6. Информация

ИСУ должна соответствовать др. др., при этом система играет активизирующую роль, а при большей несогласованности тормозящую. При ручной обработки информации (печать на машинках, вычисление на калькуляторах) следует использовать простые системы передач информации, приглашать специалистов со средним уровнем образования в области информатики. Если содействие нарушено ИСУ саморазрушается и начинаются трудности до отторжения информации. Система документооборота играет существенную роль в функционировании информационной среды, которая должна обеспечивать: получение нужной информации для нужного человека в нужное время. Рано пришедшая информация может затеряться в текучке дел, а поздно пришедшая уже не имеет потребительской стоимости.

Информация, необходимые условия коммуникативности людей, и следовательно протекание трудовых процессов. Информационные сведения, сообщения, данные о состоянии и движении системы управления воспринимаются и передаются человеком или техническими устройствами устно, письменно либо иными способами.

Различают:

1. коммуникации с потребителями
2. коммуникации между уровнями и подразделениями
3. неформальная коммуникация

Элементы коммуникационного процесса:

1. отправитель (источник)
2. сообщение
3. канал коммуникаций
4. получатель (адресат)

Этапы: зарождение идеи, кодирование и выбор канала, передача информации, декодирование информации, обратная связь, помехи или шум.

Кодирование – это наделение информационного объекта кодовым (условным обозначением) представленным по определенной системе правил для передачи, хранения и запоминания. С помощью кодирования информация защищается и обликается в удобную для передачи форму с возможностью раскодирования и восприятия.

29. Управление финансами предприятия.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовой состояние предприятия во много определяет какую стратегию выберет руководство на будущее. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости предприятия. Анализ финансового предприятия проводится на основании баланса предприятия и отчета о прибылях и убытках. Анализ финансового положения предприятия основывается на расчете показателя оценки финансово-хозяйственной деятельности.

1. Оценка доходности (рентабельности предприятия). Доходность характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли или доходов в денежном измерении. Относительный показатель – это уровень рентабельности в процентах.

Общая рентабельность предприятия рассчитывается по формуле:

Ро = Пб / ∑ А \* 100, где

Пб – балансовая прибыль

∑ А – сумма всех активов

Рентабельность чистая определяется:

Рч = Пч / ∑ А \* 100, где

Пч – чистая прибыль

Рентабельность собственного капитала:

Рск = Пч / Кс \* 100, где

Кс – величина собственного капитала

Рентабельность реализованной продукции:

Ррп = Пч / Дв \* 100, где

Дв – выручка ( валовой доход) от реализации продукции

2. Показатели деловой активности:

* Коэффициент оборачиваемости всех активов:

Коб.а. = Дв / ∑ А, раз

Показатель показывает сколько раз в ходе реализации обернулись все активы.

* Коэффициент оборачиваемости основных фондов:

Коб.опф = Дв / ОФ, где

ОФ – первоначальная стоимость основных средств.

* Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

ООА = Дв / Ао, где

Ао – оборотные активы

- Время оборота в днях – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости, умноженный на количество дней в анализируемом периоде.

3. Показатели ликвидности.

Под ликвидностью понимают способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

* Коэффициент абсолютной ликвидности:

Кдп = (ДС+КФВ) / КО, где

ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

* Коэффициент промежуточной ликвидности:

Кфп = (ДС+КФВ+ДЗ) / КО, где

ДЗ – Дебиторская задолженность

* Коэффициент текущей ликвидности:

Ктл = Ао / КО, где

Ао – сумма оборотных активов

4. Показатели платежеспособности.

Платежеспособностью называется способность предприятия рассчитываться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам. Опасность неплатежеспособности возрастает по мере того, как возрастает доля заемного капитала по сравнению с долей собственного капитала в общем наличии капитала предприятия.

Предприятие считается платежеспособным если сумма оборотных активов предприятия больше его внешней задолженности.

Платежеспособность предприятия зависит от того, на сколько ДЗ и запасы превращаются в наличные деньги.

1. Оценка источников собственных средств.

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему в условиях рынка справится с трудностями. Наращивание собственного капитала, осуществляется за счет прибыли путем создания всевозможных резервов и специальных фондов или прямого зачисления части чистой прибыли в собственный капитал.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задачи – увеличение активов предприятия. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность.

1. Промышленность и ее роль в социально-экономическом развитии общества. Классификация отраслей.

Промышленность – важнейшая отрасль национальной экономики, состоящая из специальных отраслей, объединений и предприятий, производящих средства труда, преобладающую часть предметов труда и товаров народного потребления.

Значение промышленности:

1. Как отрасль народного хозяйства, она осуществляет добычу либо заготовку материальных благ, дальнейшую обработку материальных благ, добытых в самой промышленности.
2. Обеспечивает расширенное производство всех отраслей экономики, рост национального дохода, обеспечивает условия эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и как следствие способствует экономической безопасности страны.

Отрасль – это сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в системе общественного разделения труда.

Классификация отраслей:

1. По экономическому назначению промышленности выделяют:

* тяжелая
* легкая
* пищевая

1. По укрупненным группам выделяют 7 межотраслевых комплексов:

* топливно-энергетический
* металлургический
* машиностроительный
* химико-лесной
* промышленность стройматериалов
* легкая промышленность
* перерабатывающая

1. По национальному классификатору выделяют:

* электроэнергетика
* топливная промышленность
* черная металлургия
* цветная
* химия, нефте-химия
* пищевая
* стекольная

Инфраструктура – это комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Подразделяется на производственную и социально-бытовую.

Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, в т.ч. нефтегазопроводы, линии электропередачи, средства передачи и обработки информации.

Основные признаки предприятий, включающих в одну отрасль:

1. Общность по однородно выпускаемой продукции.
2. Однородность потребляемого сырья и основных материалов
3. Общность технической базы и технологического процесса
4. Особый профессиональный состав кадров и специфика условий работы
5. Наличие единого органа управления

Пути возникновения отраслей:

1. Исторический
2. Расчленение существующих отраслей и выделение на их базе новых в результате роста новых производственных сил
3. На базе достижения НТП и НТР

13. Нормирование оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, загрузка оборотных средств, относительное высвобождение оборотных средств.

ОС – это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящихся в движении и предназанченных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации. По своей сущности оборотные средства – это денежное обеспечение необходимое для приобретение предметов труда, оплаты топлива, необходимых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

ОС находятся в постоянном движении на протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий:

1.Предприятие затрачивает денежные средства на оплату счетов за предметы труда. Здесь оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства из сферы обращения в сферу производства.

2.Оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикат а после завершения производственного процесса в готовую продукцию.

3.Готовая продукция реализуется в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти денежные средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

Время нахождения ОС зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенности производства и реализации, оптимальный размер ОС так устанавливается на основе нормирования расхода ОФ по каждому виду продукции и определения объема текущего складского и страхового запаса.

Эффективное использование ОС предприятий характеризуют следующие показатели:

1.коэффициент оборачиваемости определяется как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку ОС. Этот коэффициент характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период.

2.Коэффициент загрузки ОС – показатель обратный коэффициенту оборачиваемости.

3.Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается делением числа календарных дней в плановом периоде на число оборотов ОС в том же периоде. Чем больше оборотов совершают ОС на предприятии за определенный период по сравнению с прошлым периодом или по сравнению с другим предприятием, тем эффективнее их использование.

Чем меньше продолжительность одного оборота, тем больше оборотов совершают оборотные средства, тем больше продукции можно произвести и реализовать при той же сумме средств или высвободить их для выполнения других задач.

Средний остаток ОС определяется за месяц как среднеарифметическая величина их на начало и конец месяца за квартал делением на три суммы трех среднемесячных остатков ОС, за год делением на четыре суммы всех среднеквартальных остатков.

Определение относительного высвобождения ОС в результате ускорения оборачиваемости осуществляется по формуле:

Ос = Рф Одп / Д \* Соф

Где, Рф – фактический объем реализации в оптовых ценах предприятия, млн.руб.

Одп – длительность одного оборота по плану, дни

Д – количество дней в периоде

Соф – фактический средний остаток ОС, тыс.руб.

Абсолютное высвобождение оборотных средств отражает прямое уменьшение потребности в них. Одной из важнейших задач предприятия является ускорение оборачиваемости ОС.

**18. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь.**

Тарифная система оплаты труда – это совокупность государственных нормативов по средством которых осуществляется дифференциация и регулирование оплаты труда, различных групп рабочих и управленцев в зависимости от сложности (квалификации, ответственности) и условий труда, а также особенностей и экономического значения отдельных отраслей.

Элементы тарифной системы:

1. Тарифно-квалификационные справочники
2. Тарифные сетки
3. Тарифная ставка 1 разряда и районные коэффициенты

Тарифно-квалификационные справочники – это сборник нормативных документов, содержащий квалификационные характеристики работ и профессий, группируемые в разделы по производству и видам работ. Разделы справочников:

1. Характеристика работ
2. Должен знать
3. Типичные примеры работ

Тарифная сетка – это совокупность квалификационных разрядов и соответствующим им тарифным коэффициентов с помощью которых устанавливается зависимость зарплаты рабочих от их квалификации.

Тарифные разряды и коэффициенты руководителей и специалистов предприятий и организаций делятся на три категории, отнесение к которым зависит от среднесписочной численности работающих и размера прибыли от реализации продукции.

Гарантированная (тарифная) зарплата каждому работнику находится в прямой зависимости от установленного минимума заработной платы для первого разряда для всех категорий работающих, тарифного коэффициента с увеличением минимума зарплаты соответственно и изменяются тарифные коэффициенты. Тарифные коэффициенты выражают отношение тарифной ставки данного разряда к ставке первого разряда.

Тарифная сетка содержит 23 (28) тарифных разрядов, в т.ч. в производственных отраслях. В ней приводятся: перечень категорий и должностей работников; разряды для рабочих; тарифные коэффициенты для каждого разряда рабочих; разряды для служащих, их тарифные коэффициенты.

12. Этапы стратегического планирования.

Стратегическое планирование – это инструмент с помощью которого формируется система целей функционирования предприятий и объединяются усилия всего коллектива по его достижениям.

Функции стратегического планирования:

1. Распределение ресурсов
2. Адаптация к внешней среде
3. Координация и регулирование хозяйственных процессов
4. Организационные изменения

Этапы:

1. Разработка миссии предприятия (определяются главные цели создания предприятия). Существуют универсальные миссии. Например, поддержание конкрентоспособности предприятия либо получение прибыли, но руководитель предприятия должен таким образом сформулировать цель деятельности предприятия, чтобы она:

* могла служить объединяющей идеей на фирме
* она должна отражать специфику и лицо вашего предприятия, т.е. быть узнаваемой.

2. Изучение среды, в которой находится организация. В результате анализа должна быть построена ТАБЛИЦА SWOT (сила, слабость, возможности, угрозы). SWOT анализ – один из самых распространенных и признанных методов оценки среды предприятия. В рамках метода SWOT предприятие выявляет и оценивает собственные сильные и слабые стороны, определяет возможности и угрозы, содержащиеся во внешней среде.

3. Анализ уровня стратегического потенциала и стратегическая конкурентоспособность предприятия. Любое принятое решение должно быть нацелено на увеличение потенциала. Потенциал – это возможности, которыми может обладать или обладает предприятие и которые могут быть реализованы при определенных условиях (анализ альтернатив и выбор стратегий).

4. Выбирается стратегия развития предприятия.

1. Оценка выбранной стратегии (оценка реализации стратегии).
2. Матричные модели анализа стратегий. Их суть – на основании знаний нескольких переменных, по которым проводится анализ, предлагается вариант стратегии действий предприятия на рынке СЗХ. Матрица «Возможностей по товарам рынка» - представляет собой - все продукты рынка, независимо от того существуют они или прогнозируются) и матрица «Продукт-рынок» - представляет собой классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие новые, но связанные с существующими и совершенно новые продукты. Матрица БКГ – в ней для определения перспективного развития предприятия предлагается использовать единственный показатель – рост объема спроса. Модель Мон-Кинси» - преимущество над БКГ заключается в учете наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды предприятия.

27. Информационное обеспечение управления.

Информация – это данные, несущие в себе новизну и полезность для работника принимающего решение. Информационная система управления (ИСУ) включает:

1. Технические средства управления (телефон, факс)
2. Техническое обеспечение рабочего места
3. Профессионализм работников аппарата управления и работников сферы производства
4. Общую культуру управленческих отношений
5. Систему документооборота
6. Информация

ИСУ должна соответствовать др. др., при этом система играет активизирующую роль, а при большей несогласованности тормозящую. При ручной обработки информации (печать на машинках, вычисление на калькуляторах) следует использовать простые системы передач информации, приглашать специалистов со средним уровнем образования в области информатики. Если содействие нарушено ИСУ саморазрушается и начинаются трудности до отторжения информации. Система документооборота играет существенную роль в функционировании информационной среды, которая должна обеспечивать: получение нужной информации для нужного человека в нужное время. Рано пришедшая информация может затеряться в текучке дел, а поздно пришедшая уже не имеет потребительской стоимости.

Информация, необходимые условия коммуникативности людей, и следовательно протекание трудовых процессов. Информационные сведения, сообщения, данные о состоянии и движении системы управления воспринимаются и передаются человеком или техническими устройствами устно, письменно либо иными способами.

Различают:

1. коммуникации с потребителями
2. коммуникации между уровнями и подразделениями
3. неформальная коммуникация

Элементы коммуникационного процесса:

1. отправитель (источник)
2. сообщение
3. канал коммуникаций
4. получатель (адресат)

Этапы: зарождение идеи, кодирование и выбор канала, передача информации, декодирование информации, обратная связь, помехи или шум.

Кодирование – это наделение информационного объекта кодовым (условным обозначением) представленным по определенной системе правил для передачи, хранения и запоминания. С помощью кодирования информация защищается и обликается в удобную для передачи форму с возможностью раскодирования и восприятия.

29. Управление финансами предприятия.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовой состояние предприятия во много определяет какую стратегию выберет руководство на будущее. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости предприятия. Анализ финансового предприятия проводится на основании баланса предприятия и отчета о прибылях и убытках. Анализ финансового положения предприятия основывается на расчете показателя оценки финансово-хозяйственной деятельности.

1. Оценка доходности (рентабельности предприятия). Доходность характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли или доходов в денежном измерении. Относительный показатель – это уровень рентабельности в процентах.

Общая рентабельность предприятия рассчитывается по формуле:

Ро = Пб / ∑ А \* 100, где

Пб – балансовая прибыль

∑ А – сумма всех активов

Рентабельность чистая определяется:

Рч = Пч / ∑ А \* 100, где

Пч – чистая прибыль

Рентабельность собственного капитала:

Рск = Пч / Кс \* 100, где

Кс – величина собственного капитала

Рентабельность реализованной продукции:

Ррп = Пч / Дв \* 100, где

Дв – выручка ( валовой доход) от реализации продукции

2. Показатели деловой активности:

* Коэффициент оборачиваемости всех активов:

Коб.а. = Дв / ∑ А, раз

Показатель показывает сколько раз в ходе реализации обернулись все активы.

* Коэффициент оборачиваемости основных фондов:

Коб.опф = Дв / ОФ, где

ОФ – первоначальная стоимость основных средств.

* Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

ООА = Дв / Ао, где

Ао – оборотные активы

- Время оборота в днях – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости, умноженный на количество дней в анализируемом периоде.

3. Показатели ликвидности.

Под ликвидностью понимают способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

* Коэффициент абсолютной ликвидности:

Кдп = (ДС+КФВ) / КО, где

ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

* Коэффициент промежуточной ликвидности:

Кфп = (ДС+КФВ+ДЗ) / КО, где

ДЗ – Дебиторская задолженность

* Коэффициент текущей ликвидности:

Ктл = Ао / КО, где

Ао – сумма оборотных активов

4. Показатели платежеспособности.

Платежеспособностью называется способность предприятия рассчитываться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам. Опасность неплатежеспособности возрастает по мере того, как возрастает доля заемного капитала по сравнению с долей собственного капитала в общем наличии капитала предприятия.

Предприятие считается платежеспособным если сумма оборотных активов предприятия больше его внешней задолженности.

Платежеспособность предприятия зависит от того, на сколько ДЗ и запасы превращаются в наличные деньги.

1. Оценка источников собственных средств.

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему в условиях рынка справится с трудностями. Наращивание собственного капитала, осуществляется за счет прибыли путем создания всевозможных резервов и специальных фондов или прямого зачисления части чистой прибыли в собственный капитал.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задачи – увеличение активов предприятия. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность.

1. Промышленность и ее роль в социально-экономическом развитии общества. Классификация отраслей.

Промышленность – важнейшая отрасль национальной экономики, состоящая из специальных отраслей, объединений и предприятий, производящих средства труда, преобладающую часть предметов труда и товаров народного потребления.

Значение промышленности:

1. Как отрасль народного хозяйства, она осуществляет добычу либо заготовку материальных благ, дальнейшую обработку материальных благ, добытых в самой промышленности.
2. Обеспечивает расширенное производство всех отраслей экономики, рост национального дохода, обеспечивает условия эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и как следствие способствует экономической безопасности страны.

Отрасль – это сложившаяся совокупность предприятий и организаций, объединенных общностью функций, выполняемых ими в системе общественного разделения труда.

Классификация отраслей:

1. По экономическому назначению промышленности выделяют:

* тяжелая
* легкая
* пищевая

1. По укрупненным группам выделяют 7 межотраслевых комплексов:

* топливно-энергетический
* металлургический
* машиностроительный
* химико-лесной
* промышленность стройматериалов
* легкая промышленность
* перерабатывающая

1. По национальному классификатору выделяют:

* электроэнергетика
* топливная промышленность
* черная металлургия
* цветная
* химия, нефте-химия
* пищевая
* стекольная

Инфраструктура – это комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия производства и жизнедеятельности людей. Подразделяется на производственную и социально-бытовую.

Производственная инфраструктура включает все виды транспорта и транспортного хозяйства, в т.ч. нефтегазопроводы, линии электропередачи, средства передачи и обработки информации.

Основные признаки предприятий, включающих в одну отрасль:

1. Общность по однородно выпускаемой продукции.
2. Однородность потребляемого сырья и основных материалов
3. Общность технической базы и технологического процесса
4. Особый профессиональный состав кадров и специфика условий работы
5. Наличие единого органа управления

Пути возникновения отраслей:

1. Исторический
2. Расчленение существующих отраслей и выделение на их базе новых в результате роста новых производственных сил
3. На базе достижения НТП и НТР

**13. Нормирование оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, загрузка оборотных средств, относительное высвобождение оборотных средств.**

ОС – это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящихся в движении и предназанченных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации. По своей сущности оборотные средства – это денежное обеспечение необходимое для приобретение предметов труда, оплаты топлива, необходимых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

ОС находятся в постоянном движении на протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий:

1. Предприятие затрачивает денежные средства на оплату счетов за предметы труда. Здесь оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства из сферы обращения в сферу производства.
2. Оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикат а после завершения производственного процесса в готовую продукцию.
3. Готовая продукция реализуется в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти денежные средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот.

Время нахождения ОС зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенности производства и реализации, оптимальный размер ОС так устанавливается на основе нормирования расхода ОФ по каждому виду продукции и определения объема текущего складского и страхового запаса.

Эффективное использование ОС предприятий характеризуют следующие показатели:

1. коэффициент оборачиваемости определяется как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку ОС. Этот коэффициент характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период.
2. Коэффициент загрузки ОС – показатель обратный коэффициенту оборачиваемости.
3. Продолжительность одного оборота в днях рассчитывается делением числа календарных дней в плановом периоде на число оборотов ОС в том же периоде. Чем больше оборотов совершают ОС на предприятии за определенный период по сравнению с прошлым периодом или по сравнению с другим предприятием, тем эффективнее их использование.

Чем меньше продолжительность одного оборота, тем больше оборотов совершают оборотные средства, тем больше продукции можно произвести и реализовать при той же сумме средств или высвободить их для выполнения других задач.

Средний остаток ОС определяется за месяц как среднеарифметическая величина их на начало и конец месяца за квартал делением на три суммы трех среднемесячных остатков ОС, за год делением на четыре суммы всех среднеквартальных остатков.

Определение относительного высвобождения ОС в результате ускорения оборачиваемости осуществляется по формуле:

Ос = Рф Одп / Д \* Соф

Где, Рф – фактический объем реализации в оптовых ценах предприятия, млн.руб.

Одп – длительность одного оборота по плану, дни

Д – количество дней в периоде

Соф – фактический средний остаток ОС, тыс.руб.

Абсолютное высвобождение оборотных средств отражает прямое уменьшение потребности в них. Одной из важнейших задач предприятия является ускорение оборачиваемости ОС.

**18. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь.**

Тарифная система оплаты труда – это совокупность государственных нормативов по средством которых осуществляется дифференциация и регулирование оплаты труда, различных групп рабочих и управленцев в зависимости от сложности (квалификации, ответственности) и условий труда, а также особенностей и экономического значения отдельных отраслей.

Элементы тарифной системы:

1. Тарифно-квалификационные справочники
2. Тарифные сетки
3. Тарифная ставка 1 разряда и районные коэффициенты

Тарифно-квалификационные справочники – это сборник нормативных документов, содержащий квалификационные характеристики работ и профессий, группируемые в разделы по производству и видам работ. Разделы справочников:

1. Характеристика работ
2. Должен знать
3. Типичные примеры работ

Тарифная сетка – это совокупность квалификационных разрядов и соответствующим им тарифным коэффициентов с помощью которых устанавливается зависимость зарплаты рабочих от их квалификации.

Тарифные разряды и коэффициенты руководителей и специалистов предприятий и организаций делятся на три категории, отнесение к которым зависит от среднесписочной численности работающих и размера прибыли от реализации продукции.

Гарантированная (тарифная) зарплата каждому работнику находится в прямой зависимости от установленного минимума заработной платы для первого разряда для всех категорий работающих, тарифного коэффициента с увеличением минимума зарплаты соответственно и изменяются тарифные коэффициенты. Тарифные коэффициенты выражают отношение тарифной ставки данного разряда к ставке первого разряда.

Тарифная сетка содержит 23 (28) тарифных разрядов, в т.ч. в производственных отраслях. В ней приводятся: перечень категорий и должностей работников; разряды для рабочих; тарифные коэффициенты для каждого разряда рабочих; разряды для служащих, их тарифные коэффициенты.

12. Этапы стратегического планирования.

Стратегическое планирование – это инструмент с помощью которого формируется система целей функционирования предприятий и объединяются усилия всего коллектива по его достижениям.

Функции стратегического планирования:

1. Распределение ресурсов
2. Адаптация к внешней среде
3. Координация и регулирование хозяйственных процессов
4. Организационные изменения

Этапы:

1. Разработка миссии предприятия (определяются главные цели создания предприятия). Существуют универсальные миссии. Например, поддержание конкрентоспособности предприятия либо получение прибыли, но руководитель предприятия должен таким образом сформулировать цель деятельности предприятия, чтобы она:

* могла служить объединяющей идеей на фирме
* она должна отражать специфику и лицо вашего предприятия, т.е. быть узнаваемой.

2. Изучение среды, в которой находится организация. В результате анализа должна быть построена ТАБЛИЦА SWOT (сила, слабость, возможности, угрозы). SWOT анализ – один из самых распространенных и признанных методов оценки среды предприятия. В рамках метода SWOT предприятие выявляет и оценивает собственные сильные и слабые стороны, определяет возможности и угрозы, содержащиеся во внешней среде.

3. Анализ уровня стратегического потенциала и стратегическая конкурентоспособность предприятия. Любое принятое решение должно быть нацелено на увеличение потенциала. Потенциал – это возможности, которыми может обладать или обладает предприятие и которые могут быть реализованы при определенных условиях (анализ альтернатив и выбор стратегий).

4. Выбирается стратегия развития предприятия.

1. Оценка выбранной стратегии (оценка реализации стратегии).
2. Матричные модели анализа стратегий. Их суть – на основании знаний нескольких переменных, по которым проводится анализ, предлагается вариант стратегии действий предприятия на рынке СЗХ. Матрица «Возможностей по товарам рынка» - представляет собой - все продукты рынка, независимо от того существуют они или прогнозируются) и матрица «Продукт-рынок» - представляет собой классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие новые, но связанные с существующими и совершенно новые продукты. Матрица БКГ – в ней для определения перспективного развития предприятия предлагается использовать единственный показатель – рост объема спроса. Модель Мон-Кинси» - преимущество над БКГ заключается в учете наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды предприятия.

27. Информационное обеспечение управления.

Информация – это данные, несущие в себе новизну и полезность для работника принимающего решение. Информационная система управления (ИСУ) включает:

1. Технические средства управления (телефон, факс)
2. Техническое обеспечение рабочего места
3. Профессионализм работников аппарата управления и работников сферы производства
4. Общую культуру управленческих отношений
5. Систему документооборота
6. Информация

ИСУ должна соответствовать др. др., при этом система играет активизирующую роль, а при большей несогласованности тормозящую. При ручной обработки информации (печать на машинках, вычисление на калькуляторах) следует использовать простые системы передач информации, приглашать специалистов со средним уровнем образования в области информатики. Если содействие нарушено ИСУ саморазрушается и начинаются трудности до отторжения информации. Система документооборота играет существенную роль в функционировании информационной среды, которая должна обеспечивать: получение нужной информации для нужного человека в нужное время. Рано пришедшая информация может затеряться в текучке дел, а поздно пришедшая уже не имеет потребительской стоимости.

Информация, необходимые условия коммуникативности людей, и следовательно протекание трудовых процессов. Информационные сведения, сообщения, данные о состоянии и движении системы управления воспринимаются и передаются человеком или техническими устройствами устно, письменно либо иными способами.

Различают:

1. коммуникации с потребителями
2. коммуникации между уровнями и подразделениями
3. неформальная коммуникация

Элементы коммуникационного процесса:

1. отправитель (источник)
2. сообщение
3. канал коммуникаций
4. получатель (адресат)

Этапы: зарождение идеи, кодирование и выбор канала, передача информации, декодирование информации, обратная связь, помехи или шум.

Кодирование – это наделение информационного объекта кодовым (условным обозначением) представленным по определенной системе правил для передачи, хранения и запоминания. С помощью кодирования информация защищается и обликается в удобную для передачи форму с возможностью раскодирования и восприятия.

29. Управление финансами предприятия.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовой состояние предприятия во много определяет какую стратегию выберет руководство на будущее. Детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости предприятия. Анализ финансового предприятия проводится на основании баланса предприятия и отчета о прибылях и убытках. Анализ финансового положения предприятия основывается на расчете показателя оценки финансово-хозяйственной деятельности.

1. Оценка доходности (рентабельности предприятия). Доходность характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли или доходов в денежном измерении. Относительный показатель – это уровень рентабельности в процентах.

Общая рентабельность предприятия рассчитывается по формуле:

Ро = Пб / ∑ А \* 100, где

Пб – балансовая прибыль

∑ А – сумма всех активов

Рентабельность чистая определяется:

Рч = Пч / ∑ А \* 100, где

Пч – чистая прибыль

Рентабельность собственного капитала:

Рск = Пч / Кс \* 100, где

Кс – величина собственного капитала

Рентабельность реализованной продукции:

Ррп = Пч / Дв \* 100, где

Дв – выручка ( валовой доход) от реализации продукции

2. Показатели деловой активности:

* Коэффициент оборачиваемости всех активов:

Коб.а. = Дв / ∑ А, раз

Показатель показывает сколько раз в ходе реализации обернулись все активы.

* Коэффициент оборачиваемости основных фондов:

Коб.опф = Дв / ОФ, где

ОФ – первоначальная стоимость основных средств.

* Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

ООА = Дв / Ао, где

Ао – оборотные активы

- Время оборота в днях – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости, умноженный на количество дней в анализируемом периоде.

3. Показатели ликвидности.

Под ликвидностью понимают способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

* Коэффициент абсолютной ликвидности:

Кдп = (ДС+КФВ) / КО, где

ДС – денежные средства

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

* Коэффициент промежуточной ликвидности:

Кфп = (ДС+КФВ+ДЗ) / КО, где

ДЗ – Дебиторская задолженность

* Коэффициент текущей ликвидности:

Ктл = Ао / КО, где

Ао – сумма оборотных активов

4. Показатели платежеспособности.

Платежеспособностью называется способность предприятия рассчитываться по долгосрочным и краткосрочным обязательствам. Опасность неплатежеспособности возрастает по мере того, как возрастает доля заемного капитала по сравнению с долей собственного капитала в общем наличии капитала предприятия.

Предприятие считается платежеспособным если сумма оборотных активов предприятия больше его внешней задолженности.

Платежеспособность предприятия зависит от того, на сколько ДЗ и запасы превращаются в наличные деньги.

1. Оценка источников собственных средств.

Чем больше у предприятия собственных средств, тем легче ему в условиях рынка справится с трудностями. Наращивание собственного капитала, осуществляется за счет прибыли путем создания всевозможных резервов и специальных фондов или прямого зачисления части чистой прибыли в собственный капитал.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами. Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задачи – увеличение активов предприятия. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность.

1. **Общие функции управления. Общая характеристика: их перечень и характеристика.**

Управление- это процесс направленный на достижения определенных задач и целей предприятия.

Функции управления- это конкретный вид управленческой деятельности который осуществляется специальными приемами и способами, а также соответствующей организации работы.

Функции содержат два элемента: 1 что делать. 2 как делать

Основные функции управления.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Планирование |  | Организация |
|  | Мотивация |  |
| контроль |  | координация |

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений производства, которые ведут к разработке стратегических планов предназначенных для достижения целей организации.

Цели: долго -, средне -, краткосрочные.

Для осуществления планирования нужно ответить на следующие вопросы: 1. Где находится предприятие сейчас? 2 где должно бы находиться предприятие в будущем? 3 что для этого сделать?

Функции организации - это процесс создания такой структуры организации, которая даст возможность работать людям вместе для достижения целей.

Департаментизация – это процесс деления организации на блоки. Организационные структуры: корпоративные и индивидуальные, матричная, линейно-функциональная, дивизиональная.

Функция координации - согласование действий многочисленных исполнителей плана в соответствии с целями фирмы. Регулирование- (часть координации) поддержание требуемого соответствия между различными элементами системы на ликвидацию возможных отклонений плановых заданий. Мотивация – процесс побуждающий себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей предприятия. существуют внутренние побуждения личности (теория ожидания, теория справедливости). Контроль – процесс соизмерения фактически достигнутых результатов с запланированными. Функция контроля- вид управленческой деятельности благодаря которой может удерживать организацию на нужном уровне, сравнивая показатели ее деятельности с установленными стандартами.

Виды контроля: 1. предварительный а) диагностический (измерители, эталоны). б) терапевтический (но и меры по исправлению) 2 текущий – в ходе работы. 3. заключительный – предотвращение ошибок в будущем.

**2. Эволюция теории и практики менеджмента: научная школа управления, классическая, школа человеческих отношений.**

Как наука менеджмент появилась 100 лет назад. В начале века Тейлор сформулировал и опубликовал принципы управления. *Школы менеджмента:* 1 школа научного управления (рационалистическая школа) 1885-1920 гг Тейлор, Гилберт. Основной принцип – рационализация труда в трудовом производстве + материальная заинтересованность ведут к повышению производительности труда.

2. Административная (поведенческая) школа 1920-1950 гг Файоль, Вебер. Основная идея – существуют универсальные принципы управления, применение которых гарантирует успех предприятия.

3.Школа человеческих отношений 30-50 гг. Мейо, Фоллет, Маслоу. Для достижения целей организации необходимо и достаточно наладить межличностные отношения между работниками.

1. Поведенческая школа (50- наст. Время) Ликерт, Мак-Грегор, Блейк. Эффективность достижения целей организации требует максимального использования человеческого потенциала на основе данных психологии и социологии.
2. Количественная школа (50-е –наст. Время) Акофф, Беталанфи. Оптимальные управленческие решения изучаются с помощью ЭВМ на основе использования математических моделей, ситуаций.

Так была сформирована наука менеджмент, применение принципов, которые на практике приносят повышение эффективности производства. Ключ менеджмента: «цели человек-эффективность». Золотое правило менеджмента: «эффективный менеджмент» обеспечивающий выживание и успех в условиях рыночной конкуренции, требует ориентации человека: во внешней среде на потребителя; во внутренней – на персонал.

В науке современный менеджмент выдел следующие черты: 1) системный подход к управлению; 2) ситуационный принцип управления; 3) определяющая роль организационной культуры; 4) механизация и автоматизация управленческих процессов; 5) демократизация управления; 6) интернационализация менеджмента.

**11. Планирование в системе менеджмента. Сущность и виды планирования: стратегическое, тактическое, оперативное; индикативное, директивное.**

Схема управления.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Планирование |  | Организация |
|  | Мотивация |  |
| контроль |  | координация |

Функции управления. Планирование представляет собой набор действий и решений производства, которые ведут к разработке стратегических планов предназначенных для достижения целей организации. Цели: долго -, средне -, краткосрочные. Для осуществления планирования нужно ответить на следующие вопросы: 1. Где находится предприятие сейчас? 2 где должно бы находиться предприятие в будущем? 3 что сделать чтобы перейти то сегодняшнего положения к будущему?

Виды: оперативное(краткосрочные), тактическое (среднесрочные), стратегическое (долгосрочные). Различия. Тактическое: пути достижения цели, больше объем информации, осуществляется на уровне отдельных подразделений. Стратегическое: чего хочет добиться предприятие, осуществляется на уровне высшего руководства, оценка стратегических решений более сложная, чем тактических.

***7.Управленческие решения ; требование предъявляемые к ним. Перечень и классификация управленческих решений.***

Управленческие решения-процесс выбора одной из нескольких альтернатив. Требования к решениям: 1. Эффективность. Имеется в виду эфф-ть процесса выбора самого решения. 2. Удовлетворение принципам планирования и соответствия требованиям целепологания. 3. Своевременность. Выбор моментов принятия и исполнения, обеспечивающих эффективность. 4. Оптимальность. Состоит в каждой конкретной ситуации наилучшего из всех вариантов по принятому критерию эффективности с учетом имеющихся ограничений. 5. Законность. Соответствие законодательным и нормативным актам. 6. Полномочность. Характеризуется наличием у субъекта управления соответствующих правовых полномочий, позволяющих принимать подобные решения.

Акт принятия управленческого решения является всегда прерогативой руководителя, и осуществляется на разной основе. Управленческое решение: 1. Единоличное. А) сугубо единоличное без совета с людьми. По принципу « я так решил». Б) единолично-консультативное, по формуле «мы тут посовещались, и я так решил»

2. Коллективное. А) на основе консенсуса всех заинтересованных лиц.(согласие). Б) на основе компромисса всех заинтересованных лиц (уступка). В) путем голосования.

Обычное решение принимается в обстановке определенности и неопределенности (риска). Существуют и другие классификации решений: по сроку действия- долгосрочные, краткосрочные. По частоте принятия решения – одноразовые, повторяющиеся. По широте охвата – общие, узкоспециализированные. Но форме подготовки – единоличные, групповые. По сложности – простые, сложные. Но жесткости регламентации.

Также выделяют: организационные – цель такого решения, обеспечения движения к поставленной цели перед организацией. Интуитивные – это выбор сделанный только на основе ощущения того что он правильный. Рациональное – зависит от прошлого опыта, принимается после объективного анализа ситуации.

**9.Необходимость моделирования при принятии решений. Типы моделей: физическая, математическая, аналоговые.**

Существуют следующие причины обуславливающие необходимость использование моделей: - естественная сложность некоторых ситуаций, - невозможность проведения экспертизы в реальной жизни, - все большая ориентация управления на будущее. Различают 3 типа моделей физическая, математическая, аналоговая. Наиболее распространенная аналоговая модель графики, диаграммы, схемы (организационная схема управления). Суть модели – она представляет исследуемый объект аналогом, который ведет себя как реальный объект.

Основные этапы построения моделей: - постановление задачи, наиболее важный этап, т.к. определяется правильность или адекватность модели в будущем, - построение модели, выполняют специалисты в области математического программирования, расходы на построение модели должны быть ниже , чем доходы от ее реализации. Модель должна быть психологически воспринята управленцами, следовательно не должна быть слишком сложной, проверка модели на достоверность (статистическая), с помощью статистических критериев, обычно используются корреляционно-регрессионные модели, - апробация ( сопровождение модели), программное обеспечение нужно максимально приблизить к производству. Процесс разработки очень дорогой, - приближение к производству, иногда на сопровождение может уйти в 2-3 раза больше денежных единиц, чем на программный продукт., - этап создание атмосферы благоприятствующей использованию программ. Это осуществляется в форме презентаций, на которые привлекаются руководители тех структурных подразделений, которые должны и могли использовать программу. Цель презентации – максимально популярно и просто изложить сущность работы модели и ее структуру. Нельзя накручивать собственную значимость, акцентрируя внимание на сложности продукта.

**13. Содержание и значение бизнес-плана.**

В условиях командной экономики (раньше) на каждом предприятии ежегодно разрабатывались техпромфин планы, которые планировали показатели деятельности всех подразделений предприятия, координировалась их деятельность. Методика планирования была достаточно длительное время прогрессивной и эффективной (только плановики были конкурентоспособными с зарубежными предприятиями)

С переходом к рынку изменился уровень разработки отдельных плановых решений, расширилась зона планирования у промышленности, предприятий фирм, а плановая деятельность отраслевых и государственных органов существенна сузилась. Результатом стал новый вид планирования- «бизнес-план» - это старый техпромфин план + анализ рынков и обоснование объемов производства и реализации продукции.

Цель бизнес-плана – улучшение эффективности функционирования предприятия, а следовательно рост прибыли или сокращение убытков.

Бизнес-план. резюме. 1 .План маркетинга (рынки сбыта, спрос, конкуренты). 2. План производства (технологии, оборудование, инструменты, площадь, транспорт, контроль качества). 3. Инвестиционный план (необходимость инвестирования, размер инвестиций, источник инвестиций). 4. Организационный план (организационная структура управления, расходы на аппарат управления, должностные лица).5. Юридический план (организационно правовая форма, документы: устав, лицензии, патент). 6. Финансовый план (ликвидность, рентабельность и др.). оценка рисков деятельности.

Бизнес-планы (по цели): для реструктуризации, для изготовления форм собственности, на повышения финансового состояния, без привлечения внешних инвестиций, с привлечением внешних инвестиций.

Бизнес=план (по степени укрупнения): бизнес-план в целом, бизнес-план отдельных подразделений, бизнес-план для освоения новых видов продукции или технологии.

**8. Процесс принятия решений и факторы, влияющие на него*.***

Управленческое решение – процесс выбора одной из нескольких альтернатив. Организационное решение – выбор, который осуществляет руководитель. Факторы: 1) личностные связаны с личностными установками руководителя, с непониманием руководством поставленных задач, с плохой эффективностью коммуникативных процессов, неумение персонала определять значимость задач. 2) организационные – наличие межгрупповых конфликтов, кризис ролей, несоответствие ответственности и полномочий, разная степень загрузки рабочих.

Этапы принятия решения: 1) диагностика проблемы – осознание и установление причин, определение проблемы в целом. Выделяется только та информация, которая касается проблемы (релевантная). 2) формулировка ограничений и критерии принятия решений, наиболее распространенные- неадекватность средств, острая конкуренция, отсутствие технологии (чем выше организация, тем выше ограничения). 3) оценка альтернатив – независимыми и собственными экспертами (желательно двумя способами). 4)выбор альтернативы. 5) реализация. Реальная ценность решения только после его осуществления.

**16 Типы организационных структур управления.**

По типу взаимодействия предприятия с внешней средой: 1 механическая – характеризуется использованием формальных правил и процедур с централизованным принятием решений, узкой определенностью ответственности в работе, жесткой иерархией власти. Организации с механической организационной структурой могут эффективно функционировать тогда, когда рутинная технология и внешняя среда отличается несложностью и имеет низкий уровень стабильности. 6 характеристик по Веберу: 1) иерархическая коммуникативная цепочка, 2) специализация по должностным обязанностям, 3) единая политика в области прав и обязанностей, 4) безличные отношения, 5) продвижение по иерархической лестнице основано на уровне профессиональной компетенции, 6) стандартные операции на каждом рабочем месте.

2. Органистический тип – слабое или умеренное использование правил, децентрализация, участие работников в принятии решения, ответственность в работе, гибкая структура власти, небольшое количество уровней иерархии, не рутинная работа и степень нестабильности внешней среды велика.

По типу взаимодействий подразделений : традиционная, дивизиональная, матричная.

Традиционная организация – линейно функциональная система – основа линейная ветвь. Подчинение осуществляется преимущественно по вертикали, а функциональное подчинение носит двойной характер. Недостаток – наличие двойного подчинения работников. Дивизиональная организация – попытка устранения недостатка линейно-функциональной структуры. Впервые Jeneral Motors. Основная цель – обеспечение прибыльного производства. Конкретные виды продукции, распространена на предприятиях химии и машиностроения. Основное достижение сохранение возможности эффективности роста предприятия как по функциям так и по вертикалям (линиям). Наблюдается тенденция к укорачиванию целей, т.е. отказ от стратегического планирования, концентрация только на текущие цели. Недостатки: рост управленческого аппарата, рост накладных расходов, ограничение возможности роста работников.

Матричная структура 90 гг. IBM и Volvo. Создание спец. подразделений внедренного характера. Они необходимы в интенсивно развивающих отраслях с повышенной технологией. Основная проблема: подбор и расстановка кадров в коллективах. Появилась профессия **фиксер.** Он руководит отделом: работает только он, а отдел бездействует. Часто используются полуавтономные группы: часть коллектива постоянные работники + работники со стороны**. Проблемы**: тенденция к анархии, борьба за власть, развитие групповщины, накладные расходы, разрыв между верхними и нижними уровнями, крах в период общеэкономического спада, отсутствия контроля по уровням управления, трудности в принятии решений.

По типу взаимодействия с человеком. Корпоративная и индивидуалистическая. Корпоративная орган замкнутые группы людей с ограниченным доступом, максимальная централизация и авторитетность руководства (семья, род, клан). Россия – министерства, ведомства. Человек для работы. Индивидуалистическая организация противоположность корпоративной. Свободная, открытое, добровольное объединение людей. Демократизм. Кооперация внутри организации друг с другом, человек отвечает сам за себя, суверенитет личности, общечеловеческая мораль и здравый смысл поведения. Работа для человека. Опыт показывает, что индивидуалистическая организация более прогрессивна.

**19. Природа конфликта в организации, их типы. Причины конфликта и его процесс. Методы разрешения конфликтов.**

Типы конфликтов: - конфликт целей (несовпадение целей), - конфликт заключающийся в расхождении сторон во взглядах в решении проблемы (решается временем), - чувственный конфликт, когда у участнков различные чувства и эмоции, лежащие в основе их отношений друг с другом как личностей (раздражение, стилем поведения, взаимодействия).

Тейлор и Вебер видели в конфликтах разрушения свойств и предлагали меры по устранению конфликтов полностью из жизни организации. Уровни конфликтов в организации: 1) внутри личности (противостояние взглядов личности и общества), 2) между личностями (прав не прав всегда отстаивай личную точку зрения), 3) внутри группы, 4) между группами, 5) внутри организации.

Методы разрешения конфликта.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Интерес к другим | | |
| Интерес к себе | Разрешение кон  фликта силой | Разрешение конфликта  через сотрудничество |
| Уход от  конфликта | Войти в положение  другой стороны |

Методы управления конфликтами (направлены на снижение интенсивности конфликтов), - методы, связанные с разделом частей организаций-участников конфликтов (разведение их по ресурсам, целям, средствам), - методы, связанные с использованием руководителем своего положения в организации (приказ, распоряжение), - методы связанные с созданием отдельного «задела» в работе взаимозависимых подразделений (запас материалов и комплектующих и др.), - методы связанные с ведением спец интегрального механизма для конфликтующих подразделений, - методы связанные со слиянием подразделений и наделением их общей задачей (ОТиЗ и отдел кадров в отдел развития персонала).

**21. Методы управления: административный, экономический, психологический.**

Управленческие отношения – отношения верхов и низов, начальника и подчиненного. Методы управления являются инструментом воздействия субъекта на объект и одновременно способом их взаимодействия. Существуют 3 вида методов управления.

1. командный метод. Используются механизмы: а) административные – приказ, распоряжение, указание и т.д. б) нормативные – законы, положения, инструкции. в) экономические – процент выплаченной прибыли, цена продукта (назначенная), зарплата (назначенная), материальные санкции, установленные сверху, г) социально-психологические – выговор, награждение грамотой, благодарность.. при этом методе управления отношения между субъектом и объектом как власти и подчинения. *Достоинства* 1. обеспечивает единство воли руководства в достижении цели, 2 требует крупных материальных затрат, 3 в малых организациях быстрая реакция на изменение внешней среды. *Недостатки* 1 подавляется творческая инициатива, 2 отсутствуют действенные стимулы труда, 3 в крупных организациях – обюрокрачивается аппарат управления требуется большая система контроля.

2. экономический. Механизмы – договорной процент отчисленной прибыли, договорная цена продукта, договорная заработная плата, материальные санкции, предусмотренные договором. Отношения договорные – товарно-денежные. Свобода субъекта и объекта, достаточная для реализации их интересов. Выполнение договорных обязательств. Достоинства стимулируется проявление инициативы, реализуется творческий потенциал, на основе удовлетворения материальных потребностей. Недостатки – неудовлетворенны многие потребности лежащие вне сферы материального интереса, что снижает мотивацию.

3. социально-психологический метод. Механизмы договорные – убеждение, критика, информирование, выступление руководителя перед работниками. Нет материальной основы. Условия реализации – одна из сторон инициирует договорной процесс, вторая не отвергает его. Достоинства - включаются механизмы трудовой мотивации (нематериальные потребности), практически не требуются материальные затраты. Недостатки – не используются стимулы, опирающиеся на материальные потребности людей, трудно прогнозируются результаты.

**22. Мотивация как функция управления. Способы воздействия на подчиненных.**

Стимул- внешний раздражитель, склоняющий к действию. Мотив- внутренняя психологическая причина, определяющая выбор направленности поведения, социально-психологическая причина, которая тормозит или раскручивает поведение человека.

Мотивация: 1 внутренняя психологическая установка человека на действие с определенной активностью или бездействие. 2 в смысле стимулирования – настраивать работников на эффективную деятельность. Мотивации: давать работнику возможность удовлетворять свои экономические потребности за счет достижения целей организации.

Два способа мотивации 1 принуждение – нет сильной мотивации, провоцируется агрессивность. 2 побуждение - позволяет вызвать мощную мотивацию к желаемым действиям.

Внешняя мотивация – создана за счет внешних стимулов. Внутренняя мотивация – человек настроен на труд, считая что иначе нельзя. Ожидание – личный прогноз развития событий. Какие усилия затрачу, то и получу. Менеджер должен укрепить уверенность работника, учитывать его ожидание.

Групповая мотивация. Групповой дух подчиняется преобладающим групповым интересам. В зависимости от удовлетворенности группового сознания в коллективе преобладают групповые и индивидуальные мотивы поведения, что соответствует сплоченности или не сплоченности группы. «Коллектив-команда» - когда гармония общих и индивидуальных мотивов, а на основе их ассимиляция (проблемы коллектива- это личные проблемы).

Способы формирования группового сознания – 1 вера в цель, 2 доверие членов друг другу, 3 оптимальный стиль руководства, 4 участие в управлении. Оценка рабочим трудовой ситуации. Оценка ситуации – высокая удовлетворенность трудовой ситуацией – стремление сохранить ситуацию (если неудовлетворенность, то стремление изменить). Для эффективности мотивации надо: 1 искать неудовлетворенность трудовой ситуацией, 2 создавать стимулы к работе. Дилемма, что поощрять – старания или результат. Старания нужны, но оцениваются субъективно, а результат важен и объективен. Результат нужно вознаграждать, старания поощрять. Россия: вознаграждать материально, поощрять – морально.

**24. Разновидности стилей руководства: командно-административный, демократический, пассивно-либеральный.**

Стиль руководства – форма, модели, правила, приемы (когда руководитель решает вопрос о выборе системы методов управления). Методы и стиль связаны между собой как содержание и форма. Метод отчасти влияет на стиль, а стиль изменяет результаты метода. Плохой стиль губит хороший метод.

Три типа стиля руководства. *1 авторитарный*. Характерные черты- преимущественное использование командных методов, ориентация на задачу или на себя; централизация полномочий; подавление инициативы; жесткий контроль; высокое мнение о себе; навязывание своей воли; устранение неугодных; нетерпимость к критике; грубость, нетактичность, невыдержанность. Достоинства: обеспечивает точность, оперативность выполнения команд. Недостатки: подавляет инициативы, не создает эффективных стимулов к труду, недовольство персонала отношением к нему. 2 *демократический* стиль руководства. Основные черты: упор на социально-психологические и экономические моменты управления, ориентация на человека, делегирование полномочий, поощрение инициативы, адекватность самооценки, полное информирование, помощь подчиненным, терпимость к критике, доброжелательность, вежливость. Недостатки: активность и инициативность работников не всегда ведут к достижению целей организации. Достоинств может и не быть если исполнители не хотят или не могут работать творчески. 3 *пассивный* стиль: бессистемность в применении методов управления; ориентация на себя; не использование полномочий; самотек дел; бесконтрольность подчиненных; уход от принятия решений; бессистемность стимулирования; безразличие к критике, отсутствие заботы о персонале. Достоинства – абсолютная свобода исполнителей. Недостатки – те же что и достоинства. 4 *либеральный* (пассивный + демократический). Упор на социально- психологические и экономические моменты управления, ориентация на человека, делегирование полномочий, поощрение инициативы, адекватность самооценки, полное информирование, высокая нравственность, широкая гласность , предпочтение поощрениям, забота помощь подчиненным, терпимость к критике, доброжелательность вежливость. Достоинства – создание условий для творческой инициативы, мобилизируются резервы. Недостатки – активность и инициативность работников не всегда ведут к достижению целей организации.

**25. Сущность и задачи контроля в системе управления. Принципы эффективного контроля.**

Контроль – это процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Процесс контроля состоит из установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведение корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов. *Этапы контроля:* 1 установка параметров подлежащих контролю. 2 измерение параметров организации. 3 обработка проведенных измерений. 4 анализ результатов и внесение корректировок в работу.

Контроль необходим для борьбы с неопределенной ситуацией как внутренней так и внешней. Контроль предупреждает возникновение кризисных ситуаций. Контроль необходим для поддержания успеха. Контроль эффективен тогда когда всеобъемлем.

Характеристики эффективного контроля. 1 стратегическая направленность контроля, т.е. отражение общих приоритетов организации и поддержания их. 2 ориентация на результаты. Конечная цель контроля – решить задачи, стоящие перед организацией, т.е. контроль эффективен тогда, когда организация фактически достигает поставленных целей. 3 соответствие делу, т.е. должен соответствовать виду деятельности. Он должен объективно измерять и оценивать то, что действительно важно. 4 своевременность контроля заключается в исключительно высокой скорости или частоте его проведения, и во временном интервале (точно вовремя). 5 гибкость контроля. Контроль, как и планы должен быть достаточно гибким и приспосабливаться к происходящим изменениям. 6 простата контроля. Наиболее эффективный контроля – простейший контроль с точки зрения тех целей, для которых он предназначен. Большая экономия и меньше затраты (меньше целей). Сложность ведет к беспорядку. 7 экономичность контроля. Контроль должен стоить меньше, чем он дает для достижения целей. 8 к контролю необходимо привлекать весь персонал, ибо лучший контроль – самоконтроль. Для того чтобы повысить надежность контроля, необходимо расширять границы полномочий персонала.

**28. Маркетинговая деятельность предприятия. Формирование стратегии конкуренции.**

Маркетинговая служба занимается расчетом: -доли предприятия на рынке, -- его конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия предполагает проведение оценки конкурентоспособности основных видов продукции и оценки эффективности использования всех видов ресурсов. Отдел выясняет основные тенденции изменения структуры постоянных клиентов предприятия, прогнозируя их платежеспособность на ближайший период. Занимается ассортиментной политикой, а в частности выявляются те виды инноваций, которые пока не могут быть реализованы на предприятие, как и те которые реализуются на предприятии. Отдел маркетинга занимается пред и послепродажным обслуживанием клиентов. Анализ затрат на сервисное обслуживание. Отдел маркетинга занимается анализом системы сбыта, рекламы и прдвижения товара. Эти показатели занимают одно из центральных мест в анализе организации маркетинга. Должно быть эффективное функционирования службы сбыта, творчески организована реклама и продвижение товаров и услуг. Оценка эффективности сбыта, рекламы и продвижения товаров делается на основе корреляции прибыли от затрат на рекламу, сбыт, продвижение.

Процесс выбора стратегии конкуренции состоит из 3-х этапов. 1 разработка. Разработка стратегии позволяет достичь поставленных целей. Причем количество стратегий должно быть больше. 2 доводка. Стратегия дорабатывается до уровня адекватного целям развития предприятия и формируется общая стратегия.3 оценка. Анализ альтернативы в рамках выбранной стратегии. Происходит накопление общей стратегии с конкретным содержанием.

Классификация стратегий. *1 глобальные* а) минимизация издержек (устанавливается оптимальный объем производства), б) фокусирование (обслуживание узкого сегмента потребителей), в) дифференциация (большая номенклатура товара 1-го функционального назначения и обслуживается большое количество потребителей), г) инновации (создание новых товаров, технологий, высокий риск, сверх прибыль), д) оперативное реагирование (на изменения во внешней среде, подделка продукции других фирм). 2 *портфельные* а) диверсификации (создание совместных предприятий, приобретение предприятий, создание предприятий с нуля), б) несвязанной диверсификации (различной отрасли предприятия), в) откачка капитала и ликвидация (продажа, ликвидация, банкротство), г) изменение курса и реструктуризация (установление прибыльности в убыточных сферах), д) международная диверсификация (на множестве национальных рынков). *3 функциональные* а) наступательные и оборонительные (фактор внезапности при наступлении), б) вертикальной интеграции (внедрение предприятия на рынок поставщиков или посредничество, в) отраслевого лидера, г) для слабых организаций в состоянии кризиса.

По 4-м признакам классифицируют стратегии: 1) уровень принятия решения, 2) стадии жизненного цикла, 3) относительная сила отраслевой позиции, 4) степень агрессивности фирмы в конкурентной борьбе.

**26. Виды контроля: предварительный, текущий, заключительный. Система контроля с обратной связью.**

Контроль – это процесс обеспечения достижения организацией своих целей. Процесс контроля состоит из установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведение корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов.

Существуют следующие виды контроля: 1 *предварительный* контроль. Осуществляется до фактического начала работ. Основные средства осуществления предварительного контроля – реализация определенных правил, процедур и линий поведения. Используется в трех областях по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам. 2*текущий* контроль. Осуществляется непосредственно в ходе проведения работ. Объектом являются подчиненные сотрудники. Заключительный контроль. Он основывается на обратной связи. Управляющие системы в организации имеют разомкнутую обратную связь, т.е. руководящий работник являющийся по отношению к системе внешним элементом может вмешиваться в ее работу, изменяя и цели системы и характер ее работы.

**6. Коммуникации в системе управления: элементы и этапы коммуникационного процесса.**

Коммуникации- передача информации от одного субъекта к другому (личности группы). Межличностная коммуникация. Модель коммуникационного процесса.

отправитель формулировка значения носитель послания форма послания послание передача

канал приемы воспроизводство послания интерпретация послания оценка послания принятие значения получатель

Коммуникационная сеть—соединяет определенным образом участвующих в коммуникационном процессе индивидов с помощью инфопотоков

Начальник

Коллега руководитель группы коллега

Коллега начальник Подчиненный

Коллега подчиненный

Существует вертикаль, горизонталь, и диогналь связи. Вертикаль: связи строятся по линии руководства от начальника к подчиненному. Горизонталь: между равными уровнями индивидов (частями организации). Внешняя связь: поставщики, потребители, конкуренты. Коммуникационный стиль – способ спомощью которого индивид предпочитает строить комуникационное взаимодействие с др.. невербальная коммуникация-информация посылается отправителем без слов – эмоции участника коммуникационного процесса. 37% - тональность голоса, 55% - выражение лица.

**3. Организация как субъект управления. Понятие организации. Формальные и неформальные организации, их зависимость от внешней среды.**

**14. Структура бизнес-плана, характеристика основных разделов.**

Бизнес-план. резюме. 1 .План маркетинга (рынки сбыта, спрос, конкуренты). 2. План производства (технологии, оборудование, инструменты, площадь, транспорт, контроль качества). 3. Инвестиционный план (необходимость инвестирования, размер инвестиций, источник инвестиций). 4. Организационный план (организационная структура управления, расходы на аппарат управления, должностные лица).5. Юридический план (организационно правовая форма, документы: устав, лицензии, патент). 6. Финансовый план (ликвидность, рентабельность и др.). оценка рисков деятельности.