

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ**

**Федеральное государственное  
образовательное бюджетное учреждение  
высшего профессионального образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ  
им. проф. М.А. БОНЧ-БРУЕВИЧА»**

---

***Л.Н. Кузнецова***

**Основы бизнеса  
и предпринимательства**

**Учебное пособие:  
опорный конспект лекций**

**СПб ГУТ )))**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
2012**

УДК 537.8  
ББК В33  
А 65

Рецензент  
доктор экономических наук, профессор ГОУ ВПО «Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина»  
*А.Б. Крутик*

*Рекомендовано к печати  
редакционно-издательским советом СПбГУТ*

**Кузнецова, Л.Н.**

А65 Основы бизнеса и предпринимательства. Организация собственного дела на примере создания предприятия по производству продукта. Учебное пособие / Л.Н. Кузнецова. – СПб. : Изд-во СПбГУТ, 2012. – 16 с.

УДК 336,7.

Кузнецова Л.Н. Основы бизнеса и предпринимательства. Учебное пособие.

В учебном пособии раскрываются теоретические и методологические основы предпринимательства, его сущность и виды.

Особое внимание уделено предпринимательской деятельности малых предприятий, а так же процессу создания собственного бизнеса. В работе показаны социальные аспекты культура и этика предпринимательства. Рассмотрены основные типы предприятий, а также основные категории предпринимательской деятельности, а именно ресурсы предприятия, его издержки, управление кадрами предприятия, ценообразование и отражены результаты предпринимательской деятельности.

Методическое пособие предназначено для студентов всех специальностей очной и заочной форм обучения.

Федеральное агентство связи Государственное образовательное учреждение  
Высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский Государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, 2012 г.

**УДК 537.8  
ББК В33**

© Кузнецова Л.Н., 2012

© Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича», 2012

Ответственный редактор *Б.А. Колтынюк*

Редактор *Л.А. Медведева*

Верстка *М.Ю. Кусовой*

План 2012 г., п. 98

Подписано к печати 22.02.2012

Объем 1,0 усл. печ. л. Тираж 60 экз. Заказ

Издательство СПбГУТ. 191186 СПб., наб. р. Мойки, 61

Отпечатано в СПбГУТ

## Содержание

Введение.....	5
Тема 1. Предпринимательство и его роль в развитии общества.....	6
Тема 2. Производственное предпринимательство.....	9
Тема 3. Коммерческое предпринимательство .....	10
Тема 4. Финансовое предпринимательство .....	13
Тема 5. Инновационное предпринимательство .....	17
Тема 6. Организация собственного дела. Малое предпринимательство .....	19
Тема 7. Организационно правовые формы предприятия.....	23
Тема 8 Управление бизнесом и социальные аспекты предпринимательства.....	27
Тема 9. Культура предпринимательства. Деловая этика предпринимательской деятельности.....	29
Тема 10 Производственная программа и мощность предприятия. Производственные ресурсы.....	31
Тема 11. Основной капитал.....	33
Тема 12.оборотный капитал.....	35
Тема 13. Управление трудовыми ресурсами. Оплата труда.....	37
Тема 14. Издержки в предпринимательской деятельности .....	39
Тема 15 Ценообразование на предприятии. ....	42
План: .....	42
Тема 16. Управление финансами на предприятии и основные показатели эффективности деятельности предприятия. ....	44
Библиографический список .....	48

## **Введение**

Развитие рыночных отношений тесно связано с предпринимательством. Предпринимательская деятельность – это самостоятельная осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое извлечение прибыли.

В настоящее время в России остро стоит задача осуществления эффективной предпринимательской деятельности. Рассмотрение проблем бизнеса и предпринимательства способствует углубленному изучению теоретических и методологических принципов предпринимательства. Методическое пособие раскрывает содержание лекционного курса и дает перечень основных понятий, встречающихся в каждой из тем, что помогает студентам при написании курсовой работы по курсу «Основы бизнеса и предпринимательства».

## **Тема 1. Предпринимательство и его роль в развитии общества**

План:

1. История возникновения предпринимательства
2. Сущность предпринимательства
3. Экономические факторы, оказывающие влияние на предпринимательство.
4. Процесс предпринимательства

### **1. История возникновения предпринимательства**

Вся история человечества связана с бизнесом. Бизнес – «дело», деловые отношения между участниками «дела». Бизнес более широкое понятие, чем предпринимательство, так как включает не только предпринимателя но и наемных работников, потребителей и государственные структуры.

История предпринимательства начинается со средних веков когда купцы, торговцы, ремесленники являлись начинающими предпринимателями. С зарождением капитализма появляется стремление к получению неограниченной прибыли и с середины 16 века возникают акционерные общества первые из них в сфере торговли.

В России предпринимательство существует со времен Киевской Руси в форме торговли и промыслов. Наибольшее развитие оно получило при Петре 1, когда были созданы горная, оружейная, суконная и другие мануфактуры, но развитие предпринимательства сдерживалось крепостным правом. После его отмены произошло оживление акционерных обществ, началась монополизация предпринимательства. После октября 1917 г. был взят курс на ликвидацию рыночных отношений несмотря на оживление предпринимательства в годы НЭПа. В 60 -70 е г. 20 века происходит переход от распределения ресурсов к их продаже, несколько оживляется рыночное предпринимательство. С 1990 года происходит реанимация предпринимательства и на первом этапе это приводит к быстрому и легкому накоплению капиталов, развитию производства дефицитных товаров широкого потребления. В этот период происходит процесс рыночной концентрации и централизации капиталов, появляются крупные предприятия. Предпринимательство на современном этапе характеризуется большой динамичностью развития, а так же возникновением таких новых направлений предпринимательства как : Интернет предпринимательство, вендинговое предпринимательство. Происходит интеграция Российских компаний с крупными международными. Развиваются процессы продвижения товаров на рынок, рекламы, процессы телекоммуникаций, стремительно растет розничная торговля.

## **2. Сущность предпринимательства**

Впервые понятие предпринимательства употребил французский экономист Ричард Кантильен, определив предпринимателя как человека, действия в условиях риска. На современном этапе предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений направленная на получение прибыли. Особенность предпринимательства состоит в том, что оно осуществляется от имени и под ответственность физического и юридического лица, за счет собственных или заемных средств и на страх и риск предпринимателя. Различают традиционное предпринимательство которое ориентированно на максимальную отдачу от используемых ресурсов, и инновационное предпринимательство, которое связано с созданием новых технологий и новых материальных и духовных благ.

Предпринимательство выполняет следующие функции:

- приращение общественных материальных и духовных благ
- рациональное использование природных ресурсов
- создание новых рабочих мест
- организация и усовершенствование производства
- использование инновационных технологий.

К субъектам бизнеса относятся собственно предприниматель, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы.

Объекты предпринимательства это производство товара, выполняемая работа, предлагаемая услуга.

## **3. Экономические факторы, оказывающие влияние на предпринимательство**

К экономическим факторам, оказывающим влияние на динамику развития предпринимательской деятельности относятся : издержки, то есть затраты предпринимателя, прибыль, как разность между выручкой от предпринимательской деятельности и совокупными затратами, цена, как количество денег за которые продавец согласен продать, а покупатель приобрести товар, конкуренция, как форма соперничества между предпринимателями. Ценовая конкуренция осуществляется через влияние на уровень цены, а не ценовая конкуренция связана с совершенствованием технической надежности и качеством выпускаемой товарной продукции а так же с предложением новых условий и дополнительного сервиса.

## **4. Процесс предпринимательства**

Процесс предпринимательства состоит из следующих этапов :

1. поиск новой идеи и ее анализ которые включают анализ предпринимательской среды, кроме этого она включает социальную среду, правовую,

политическую, технологическую и экономическую среду. Эти факторы относятся к факторам макросреды. Микросреда формируется самим предприятием и включает кадровую политику, финансы, и бухгалтерский учет, материально-техническое снабжение, сбыт и маркетинг, менеджмент, определенный тип организационной структуры и стиль управления. На этом этапе необходимо выяснить область деятельности, размер денежных средств, необходимых для развития дела. Идеальным вариантом является выбор новой не занятой рыночной ниши.

2. Второй этап составления бизнес-плана в котором выделяются сегменты рынка, выбирается маркетинговая стратегия, определяются источники финансирования и выбирается организационно-правовая форма деятельности.

3. Третий этап поиск и приобретение необходимых ресурсов : производственных фондов, рабочей силы, информации

4. Управление созданной организацией

5. Оценка результатов производственной деятельности предпринимателя которая получает выражение в выручке от реализации продукции и результат деятельности оценивается при помощи показателей прибыли и рентабельности.

## **Тема 2. Производственное предпринимательство.**

План:

1. Сущность производственного предпринимательства
2. Развитие производственной деятельности
3. Организация управления производством

### **1. Сущность производственного предпринимательства**

Ведущий вид предпринимательской деятельности – производственное предпринимательство, то есть деятельность по организации материального и духовного производства благ и услуг. Оно реализуется по средствам производства благ, выполнения строительных работ, услуг связи, коммунальных и бытовых услуг, научных разработок, обучения выпуска печатной продукции, привозки грузов и пассажиров.

Производственный цикл – это период времени за который осуществляется процесс полного производства изделия. Производственная мощность – это объем выпуска производимой продукции при максимально возможном использовании имеющихся производственных факторов. Производственное предпринимательство включает 3 фазы:

- покупка или аренда факторов производства
- их использование в процессе производства материальных и духовных благ
- реализация произведенного товара посреднику или потребителю

Производственное предпринимательство происходит в виде реализации процесса конверсии то есть четкой последовательности действий преобразование ресурсов в товары или услуги.

### **2. Развитие производственной деятельности**

Развитие производственной деятельности связано с поиском возможности повышения продуктивности труда через снижение издержек труда, создание условий оптимальной отдачи используемых в процессе производства ресурсов.

В производственном процессе важная роль относится технологическим процессам они подразделяются на жесткие и гибкие. Жесткие – это использование технологического оборудования громоздко сосредоточенного и ориентированного на серийное производство. Гибкие производственно-технологические процессы это использование технологического производственного оборудования, которое легко адаптируется к необходимости совершения производственных операций их видоизменению и замене. Они основаны на применении компьютеризированных станков и машин. Компьютеризация производственного процесса это внедрение и широкое ис-

пользование компьютерной технологии в проектировании, конструировании и производстве продукции.

### **3. Организация управления производством.**

Организация управления производством базируется на трех составляющих а именно на уровне квалификации персонала , технологических особенностях производства и уровни развития общественной рыночной системы. Организационно-управленческая структура производства это взаимоотношение частей и управляющих элементов целого. Различают

1.Функциональные форма организации управления производством – это управление производством через организационно-управленческую структуру. Выделяются управленческие подразделения, которые специализируются на производственной деятельности НИОКР, сбыте, снабжении, планировании и т.д. Эта форма не обладает гибкостью и оперативностью.

2. Управление производством на базе выпускаемой продукции то есть по видам продукции. Здесь выделяется руководитель который управляет созданием данной продукции (данного заказа) от начала до конца производственного процесса.

3. Проектная форма организации и управления производством сочетает элементы первой и второй формы, когда назначаются ответственные за разработку и реализацию того или иного проекта на ряду с традиционными звеньями управления. Эту форму отличает гибкость, оперативность, коллективный творческий процесс.

## **Тема 3. Коммерческое предпринимательство**

План:

1. Сущность коммерческого предпринимательства
2. Оптовая торговля
3. Розничная торговля
4. Посредническая коммерческая деятельность

### **1. Сущность коммерческого предпринимательства**

Коммерческое предпринимательство основано на торговой и торгово-посреднической деятельности участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг.

Различают непосредственно коммерческо-торговую деятельность то есть участие в продаже или содействие ей, и посредническую коммерцию то есть деятельность которая косвенно способствует продаже, ею занимаются посредники. Цель коммерческого предпринимательства продать товар

дороже чем он был куплен. Коммерческое предпринимательство проходит 2 фазы :

- предприниматель продает или оговаривает посредничество в продаже товарной массы

- предприниматель продает товарную массу.

В торговой деятельности участвуют : контр агенты то есть договаривающиеся стороны. Торговые операции могут происходить на внутреннем и внешнем рынке в зависимости от характера и особенностей отношения с производителем имеют виды различные виды коммерсантов : коммерчески представители, предприниматели-принципалы, коммиссионеры, предприниматели комметенты, поверенные, предприниматели-доверители, агенты и дистрибьюторы.

## **2. Оптовая торговля**

Оптовая торговля это продажа товаров крупными, средними и мелкими партиями оптовым покупателям. Она отличается большим объемом операций, контрактов и широким ассортиментом товаров. При организации оптовой торговли необходимо выбрать свой целевой рынок на который предложить полный ассортимент товаров и комплекс услуг и необходимо проводить определенную ценовую политику. К преимуществу оптовой торговли относится то что продажа товаров происходит при минимальном контакте с потребителем, что снижает издержки и увеличивает прибыль за счет скорости оборота. Различают собственно оптовую деятельность производителя когда отдел сбыта организации производителя занимается оптовой продажей и оптовую деятельность оптовых коммерческих организаций, которая осуществляется юридически независимыми фирмами созданными с целью осуществления оптовой торговли. К формам оптовой торговли относятся:

- прямой оптовый сбыт товаров с заключением контракта на продукцию

- конкурентные оптовые торги, когда продавец письменно в заявке условия закупки, качественные характеристики товаров, а покупатели выбирают наиболее интересное предположение

- аукционные оптовые торги это публичная торговля в заранее определенном месте и времени при которой товар продается партиями (лотами) покупатель может заранее осмотреть образцы, качественные характеристики и стартовую цену

- оптовая торговля на товарной бирже без предварительного осмотра образцов и торгующая биржевыми товарами.

### **3. Розничная торговля**

Розничная торговля – это торговля товарами в штучной и мелко оптовой форме. По типу обслуживания это предприятие самообслуживания, розничная торговля со свободным оборотом товара, розничная торговля товаром с полным обслуживанием и развитой инфраструктурой, торговые центры оказывающие консультационные услуги, доставку, техническое обслуживание товаров длительного пользования. К традиционным формам розничной торговли относятся универсальные магазины, специализированные магазины, магазины сниженных цен, магазины «складские клубы», магазины при предприятиях, супермаркеты. К новым формам розничной торговли относится телемаркетинг, товары почтой, торговые автоматы, розничная торговля на дому.

### **4. Посредническая коммерческая деятельность**

Посредническая коммерческая деятельность – это деятельность по оказанию информационно посреднических услуг при которой посредник доставляет информацию и координирует сделку. К посреднической деятельности относятся деятельность на товарной бирже. На товарной бирже посредники работают по определенным установленным правилам здесь функционирует оптовая продажа биржевого товара : зерно, металл, нефть, лес и другие. На товарной бирже имеет место следующие виды сделок :

1. Сделки с оплатой наличными и с немедленной поставкой партии товаров – кассовые сделки.

2. Срочные сделки когда поставка товара и оплата его осуществляется в срок определенный контрактом но больше чем при кассовых сделках.

3. Опционные сделки – это сделки с условием и возможностью отказа от сделки при выплате определенной суммы премии.

4. Фьючерсные сделки когда операция совершается по цене установленной в контракте через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие функции . Они являются посредниками по заключению торговых сделок, организуют торговлю, регулируют торговые операции, разрешают торговые споры, а так же собирают и публикуют информацию о ценах.

## **Тема 4. Финансовое предпринимательство**

План:

1. Понятие финансового предпринимательства
2. Страхование предпринимательства
3. Консультативное предпринимательство

### **1. Понятие финансового предпринимательства**

Финансовое предпринимательство – это деятельность, основу которой составляет финансовая деятельность с целью получения прибыли. Предметом купли-продажи являются деньги, иностранная валюта, ценные бумаги продаваемые покупателю или предоставляемые ему в кредит.

К видам финансового предпринимательства относятся:

Банковская деятельность, страховое предпринимательство, лизинговое предпринимательство, консультативное предпринимательство и другие.

Финансовое предпринимательство осуществляется прежде всего коммерческими банками – крупными не государственными предприятиями, выполняющими операции по привлечению средств, размещению их в кредитные операции, расчетно-кассовые и комиссионные посреднические операции. Кроме того финансовое предпринимательство осуществляют сберегательные коммерческие банки, которые предоставляют услуги с ведением сберегательных и чековых счетов, а так же ипотечными и залоговыми кредитами. Функцию регулирования деятельности коммерческих банков выполняет Центральный банк, который осуществляет эмиссию денег, хранение золотого запаса, хранение валютных резервов, кредитование и ведение счетов коммерческих банков и правительства и регулирования кредитно-денежных отношений.

### **2. Страхование предпринимательства**

Страховые компании это финансовые организации, которые за счет разрыва во времени между поступлением и расходованием страховых средств объединяют под своим контролем страховые фонды за счет которых банки осуществляют кредитование производственных и коммерческих фирм. Страхование предпринимательства представляет собой особый вид кредитного финансового предпринимательства. Основу его составляет деятельность по гарантированию за определенную плату страховых компенсаций возможного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденного случая. Предприниматель передает страховой взнос который возвращается только при наступлении страхового случая. Страховой случай – предусмотренное правилами страховое событие в период действия договора страхования. Доходы представляют собой разницу между размером взносов и выплатами по страховому договору. Страховая сумма

устанавливается в пределах страховой стоимости объекта по соглашению сторон. Страхование – это создание за счет денежных средств граждан или организаций специальных резервных страховых фондов, предназначенных для возмещения ущерба или потерь. Страховая услуга является предпринимательским товаром, который продается за определенную плату. Договор страхования оформляется страховым полюсом, гарантирующим возмещение потерь страхователя. Различают следующие формы страхования :

1. Имущественное страхование, суть которого состоит в том что при наступлении страхового случая, страховщик обязуется произвести страховые выплаты, а страхователь обязан оплатить страховые взносы. Имущественное страхование может быть добровольным или обязательным. Обязательное страхование отличается следующими особенностями:

- оно регулируется законом;
- обязателен сплошной охват страхованием указанных в законе объектов;
- действия обязательного страхования не зависят от внесения страховой платы так как в случае не уплаты она взыскивается в судебном порядке;
- нормирование страхового обеспечения по обязательному страхованию имущества в процентах от страховой оценки или в рублях на один объект.

Добровольное страхование имеет следующие особенности:

- оно осуществляется на добровольных началах;
- оно ограничено в сроках страхования;
- действует только при уплате взносов.

2. Страхование риска. Страхование производится от коммерческих рисков, от технических рисков, от правовых рисков, от политических рисков, от рисков в финансово-кредитной сфере. При страховании предпринимательских рисков страхователь должен иметь разрешение, лицензию, патент на данную деятельность. Предприниматель обязан в письменном заявлении дать полную информацию о предстоящей коммерческой деятельности и будущих доходов.

3. Страхование ответственности. Объектом страхования выступает ответственность перед третьими лицами которым может быть причинен ущерб в следствии какого либо действия или бездействия страхователя.

Страхуются следующие виды страховой ответственности:

- страхование ответственности заемщика за непогашения кредита
- страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств
- страхование персональной ответственности индивидуальных лиц, которые своими действиями способны причинить ущерб здоровью или имуществу третьих лиц
- страхование ответственности работодателей

- страхование деловой ответственности
- страхование ответственности от экологических рисков
- страхование ответственности за качество продукции
- страхование ядерной ответственности

4. Личное страхование жизни. Объектом страхования является, жизнь здоровье и трудоспособность граждан. Главное условие страхования это выплата страховой суммы при наступлении страхового случая. Различают смешанное страхование жизни, страхование детей, пенсионное страхование и другое.

5. Медицинское страхование. Цель гарантировать гражданам Российской Федерации при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств. Медицинское страхование может быть обязательным и добровольным. Обязательное распространяется на всех граждан которые имеют равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи за счет средств обязательного медицинского страхования, в объеме и на условиях соответствующих программе обязательного медицинского страхования (ОМС). Территориальная программа ОМС содержит перечень медицинских услуг и учреждений в которых эти услуги оказываются за счет ОМС. Территориальный фонд ОМС это самостоятельное государственное не коммерческое финансово-кредитное учреждение обеспечивающее реализацию программ ОМС путем сбора страховых взносов на данной территории. Федеральный фонд ОМС так же является самостоятельным государственным не коммерческим финансово-кредитным учреждением, обеспечивает реализацию государственной политики в области организации и финансирования системы ОМС в целом по стране. Он подотчетен правительству и законодательному собранию Российской Федерации.

Добровольное медицинское страхование осуществляется за счет личных средств и за счет свободных средств предпринимателя на основе договора фирмы и медицинского учреждения, что позволяет частично компенсировать дополнительный доход во время болезни.

В страховом предпринимательстве различаются страхуемые и не страхуемые риски. К страхуемым рискам относятся имущественные, личные и риски связанные с юридической ответственностью. Не страхуемые риски, то есть те по которым вероятность убытков страховой компании не предсказуемо к ним относятся рыночные риски, связанные с циклическим изменением цен, безразличием потребителей, политические риски например, смена правительств или война, такие производственные риски как нехватка сырьевых ресурсов, забастовки, прогулы и личные риски, а именно риски в следствии безработицы или бедности.

### 3. Консультативное предпринимательство

Консалтинг представляет собой предпринимательскую деятельность, сущность которой консультирование производителей, продавцов, покупателей по различным вопросам. В эту деятельность можно включить так же исследование и прогнозирование товаров, движение ценных бумаг, инноваций, а так же подготовки документов необходимых при создании новых организаций и фирм. Первые консалтинговые компании появились более ста лет назад в настоящий момент спрос на эти услуги резко вырос. В России консалтинговое предпринимательство представлено в виде разовых платных советов и виде фундаментальных письменных проектов. Эти проекты включают выявление проблемы, разработку проекта решений, варианты осуществления проекта решений. Разработка и внедрение фундаментальных консультационных проектов проходит до проектную, проектную и после проектную стадию. Консультативное предпринимательство выступает в следующих формах:

- экспертный консалтинг
- процессный консалтинг
- обучающий консалтинг

К разновидностям консультационного предпринимательства относится так же аудит, то есть проверка финансовой отчетности фирм ее экспертная оценка, бухгалтерское обслуживание, юридические консультации, обеспечение информационных технологий, инжиниринг, то есть услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, инвестиционное обслуживание, рекрумент, а именно услуги по подбору и оценке кадров, реклама, деловая информация, лоббирование или воздействие на государственные органы в целях создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы и образовательный тренинг.

Консультативное предпринимательство базируется на следующих основных принципах: 1) профессиональной компетентности и высокий профессиональный уровень оказания помощи. 2) независимость оказываемых услуг 3) рекомендательный характер деятельности и коллективный характер работы консультантов.

## **Тема 5. Инновационное предпринимательство**

План:

1. Понятие инноваций и их роль в развитии предприятия
2. Инновационная деятельность предприятия
3. Интеллектуальная собственность.

### **1. Понятие инноваций и их роль в развитии предприятия**

Инновации, нововведения представляют собой новый порядок, новый метод, новые продукты или услуги, новая техника или технология, новое явление. Инновации могут быть связаны с техникой и технологией, а также с формами организации и управления производством. Й. Шумпетер определил содержание инноваций как изменение, и выделил следующие формы изменения:

1. использование новой техники, новой технологии, нового рыночного обеспечения
2. внедрение продукции с новыми свойствами
3. использование нового сырья
4. изменение в организации производства и его материально-техническом обеспечении
5. появление новых рынков сбыта

Классификация инноваций осуществляется прежде всего по степени новизны, когда выделяют базовые инновации реализующие крупные изобретения и улучшающие инновации реализующие мелкие и средние изобретения, а также псевдо инновации которые направлены на частичное улучшение устаревших поколений товаров, техники и технологии. По источникам появления инновации могут быть вызваны развитием науки и техники, потребностями производства, потребностями рынка. Стойки зрения циклического развития техники различают крупнейшие базисные инновации которые становятся основой революционных переворотов в развитии техники и формировании новых отраслей. Крупные инновации формирующие новые поколения техники в рамках уже существующих средние инновации являющиеся базой для создания новых моделей и мелкие, которые улучшают отдельные свойства техники, технологии продукта и другое.

### **2. Инновационная деятельность предприятия**

Инновационное предпринимательство это процесс приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров и технологии путем практического использования инноваций. Практика любой фирмы включает инновационный момент, когда происходит частичное внедрение новых идей. Инновационное предпринимательство представлено в следующих моделях:

1. инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновации осваиваются внутри фирмы

2. на основе внешней организации при помощи контрактов когда заказ на создание инноваций размещается между сторонними организациями

3. на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы привлекающие сторонние средства. Венчурные фонды предназначены для финансирования деятельности предприятия и могут быть созданы как предпринимателями, так и государственными структурами. Для осуществления венчурного предпринимательства необходимы как изобретатели, так и предприниматели готовые предоставить средства для практического применения изобретения.

Для осуществления инновационной деятельности необходима подготовка нового производства, то есть комплекс нормативно технических мероприятий регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и организационную систему постановки продукции на производство.

Инновационное предпринимательство как процесс включает 4 основных стадии :это поиск новых идей их оценка, составление подробного бизнес-плана, поиск необходимых ресурсов и управление созданным предприятием.

### **3.Интеллектуальная собственность.**

Результатом инновационной деятельности является инновационный продукт предназначенный для удовлетворения потребностей. Под интеллектуальной собственностью понимается совокупность исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. Интеллектуальная собственность включает авторское право и смежные права на произведения литературы, науки, искусства, программы для ЭВМ, базы данных, а так же объекты смежных прав : исполнение фонограммы, передачи органов эфирного и кабельного вещания.

Объектами промышленной собственности выступает патентное право (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), средства индивидуализации (фирменные наименования товарные знаки, коммерческие обозначения), другие объекты интеллектуальной собственности (селекционные достижения, интегральные микросхемы), а так же секреты производства (ноу хау). Для защиты прав на эти объекты необходимо пройти регистрацию прав на собственность, патент или свидетельство о регистрации, что позволяет поставить интеллектуальную собственность на баланс предприятия в виде не материального актива. Регистрация и патенты осуществляется в федеральной службе по интеллектуальной собственности РОСПОТЕНТ.

## **Тема 6. Организация собственного дела. Малое предпринимательство**

План:

1. Малое предпринимательство содержание и виды. Государственная поддержка малого предпринимательства в РФ
2. Организация собственного дела. Бизнес-план как составляющая предпринимательской деятельности
3. Сущность интрапренерства
4. Лизинг и его виды
5. Фанчайзинг его содержание и преимущества

### **1. Малое предпринимательство содержание и виды. Государственная поддержка малого предпринимательства в РФ**

Малое предпринимательство осуществляется субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами показателях. Малое предприятие – фирма которой управляет независимый владелец, не занимающий в своей отрасли доминирующего положения и имеющий критерии по числу занятых и ежегодным объемом производства, размеру уставного капитала и других. В РФ малое предпринимательство стало развиваться с 1988 года, когда был принят закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Субъектами малого бизнеса могут быть организации или физические лица, в уставном капитале которых доля участия субъектов РФ не превышает 25% ; доля принадлежащим одному или нескольким юридическим лицам не превышает 25% ; средняя численность работников не превышает предельно установленный уровень в промышленности, строительстве, транспорте - 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере 60 человек, в оптовой торговле 50 чел, в розничной торговле и бытовом обслуживании 30 чел, в остальных отраслях 50 человек. Возможны микро предприятия до 15 человек.

Субъектами малого предпринимательства являются так же физические лица занимающиеся предпринимательством без образования юридического лица. Малое предприятие обладают такими преимуществами как простота управления учета контроля, немногочисленность персонала, возможность производства уникальной продукции небольшими партиями, ориентация на научно технический прогресс и другие. К недостаткам можно отнести трудности сбыта, ориентация на конкретного потребителя, большие издержки и сложность получения кредита. Различают производственное, коммерческое, финансовое, консультативное малое предпринимательство. По характеру развития предприятия малого бизнеса подразделяются на жизнеобеспечивающие, рентабельные которые обеспечивают владельцу достойный уровень жизни и не жизнеобеспечивающие которые не могут владельцу необходимый уровень жизни. Имеются и быстро растущие малые предприятия с высокими темпами роста и высокой рентабельностью,

которые ориентированы на внедрение новых технологий, расширение рынков сбыта и выход за пределы малого бизнеса. Одной из форм малого бизнеса является франшиза, суть которой состоит в покупке лицензии на продажу конкретного товара. Держатель франшизы, которому фирма предоставляет право на использовать ее имя при осуществлении за ранее оговоренных видов деятельности оплачивает первоначальный взнос, а в последующем и компенсационные платежи.

Достоинство франшизы в том что имеется низкая степень риска при вложении денег, низкие затраты на рекламу и бизнес создается по уже раскрученному направлению. К недостаткам можно отнести ограничение независимости.

Государство оказывает поддержку малого бизнеса на основе федерального законодательства, которое предоставляет регионам возможность оказания помощи. Важнейшим направлением здесь является нормативно-правовые акты, регулирующие доступ к не жилым помещениям и земельным участкам. Так земельный кодекс определяет платность использования земли, деление земель по целевому назначению на категории, разграничение собственности на землю и другое, что касается доступа субъектов малого бизнеса к нежилому фонду то это право осуществляется при помощи приватизации государственного или муниципального имущества и сдачу в аренду не жилых помещений с использованием льготных арендных ставок.

## **2.Организация собственного дела. Бизнес-план как составляющая предпринимательской деятельности**

В конституции РФ закреплено право на свободное использование способностей и имущества граждан для организации производства товаров и услуг с целью повышения своей жизнедеятельности и благо состояния. Выделяются 3 этапа организации собственного дела. На подготовительном этапе формируется мотивация предпринимательства и мотивация организации собственного дела для чего необходимо найти идею, что производить и в чем нуждается потребитель. Затем надо выполнить маркетинговые исследования найти рыночную нишу после того подобрать надежных компаньонов и команду менеджеров. На втором этапе надо определить организационно правовую форму предприятия для чего проводится собрание учредителей на котором принимается решение об образовании юридического лица, выборе организационно правовой формы и другие, которые отражаются в учредительном договоре. Заверенный учредительный договор и протокол №1 учредительного собрания передается в регистрационную палату которая в течении пяти дней должна принять решение о регистрации. Зарегистрированному предприятию присваивается код общественного классификатора по которому оно заносится в Единый государственный реестр предприятий и организаций и предприятию выдается свидетельство о

регистрации. На основании свидетельства открывается временный расчетный счет в банке куда в течении 30 дней после регистрации учредители обязаны перечислить денежные взносы. Далее предприятия становится на учет в государственные органы статистики, фонды занятости социального и обязательного медицинского страхования, в пенсионный фонд, в районную инспекцию налоговой службы, получает печати и открывает расчетный счет в банке. Причем в течении семи дней после открытия счета эту информацию надо сообщить в налоговую инспекцию. Такой порядок образования фирмы характерен для ООО. Если предприятие организуется в форме АО, то при его учредительстве необходимо осуществить подписку на акции и до дня созыва учредительной конференции надо внести не менее 30% номинальной стоимости акций. Полностью акционеры обязаны выкупить все акции не позднее чем через год. По окончании подписки и учредительской конференции происходит регистрация АО. Завершающим этапом является непосредственная предпринимательская деятельность.

Организация собственного дела без образования юридического лица отличается тем, что результат регистрации такой деятельности осуществляется в случае систематического получения дохода. Индивидуальный предприниматель вправе заключать сделки и подписывать договоры, иметь печать, товарный знак, расчетный и иные счета. Эта деятельность зачитывается в общий трудовой стаж и дает право на получение пенсии. Преимуществом такого предпринимательства можно отнести упрощенный порядок регистрации и прекращения деятельности, ведение бухгалтерского и налогового учета. Недостаток состоит в том что предприниматель несет ответственность всем принадлежащим ему имуществом.

Предприниматели для того чтобы деятельность была эффективной должны планировать ее собирая информацию о состоянии собственного бизнеса и внешне среде. Бизнес-план представляет собой план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности в котором определены ценовая политика, структура рынка и другие факторы влияющие на предпринимательство. Бизнес-план всегда носит вероятностный характер и предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. Структура бизнес-плана предполагает введение то есть краткое изложение предмета бизнес-плана и обоснование его привлекательности. Общая часть описывает финансовые и не финансовые цели, предмет, продукцию текущее состояние рынка и другие основные составляющие бизнес-плана. План маркетинга показывает результаты исследования рынка для нового бизнеса оценивает профиль потребителя и иные факторы рынка. В бизнес-плане отражены так же рынке сбыта товара на основании которых можно определить объем продаж, кроме того план включает осуществление производства закупку, хранение, транспортировку товаров, способы управления и реализации бизнес-плана.

Далее определяется обеспеченность предприятия ресурсами. Финансовый раздел бизнес-плана включает план доходов и расходов, план движения денежных средств и расчетный баланс.

### **3. Сущность интрапренерства**

Интрапренерство, внутрифирменное предпринимательство состоит в организации в крупных компаниях малых внедренческих предприятий для апробации изобретений, полезных моделей. Цель его состоит в повышении эффективности предпринимательской деятельности за счет творческого потенциала сотрудников и его использования для инновационной деятельности, что приводит к повышению эффективности использования ресурсов предприятия, ускорению реакции на изменение потребительского рынка, быстрой реализации инновационных проектов, создание базу для дальнейшего развития производства. Таким образом внутрифирменные предпринимательства от традиционного отличается положительным отношением к новым идеям, лучшими возможностями реализации инновационных проектов. Развитие внутрифирменного предпринимательства требует соответствующей системы управления эдхократического то есть стиля управления, который характеризуется высокой степенью свободы в действиях сотрудников, а так же объединение специалистов разных профессий в одну команду.

### **4. Лизинг и его виды**

Лизинг – это договор особого рода, в котором сочетаются элементы аренды и договора предоставления кредита. В нем участвуют три лица: лизингодатель (банк) лицо которое приобретает в собственность имущество и сдает его в аренду, лизингополучатель обязан принять предмет лизинга за определенную плату в соответствии с договором лизинга, поставщик который продает товары лизингодателю.

Различают оперативный лизинг при котором срок аренды меньше периода полной амортизации то есть арендная плата не покрывает полной стоимости актива что вызывает необходимость сдавать его в аренду несколько раз. Лизингополучатель имеет право на досрочное прекращение аренды в процессе аренды он имеет возможность получить техническое обслуживание сданного в аренду оборудования.

Финансовый лизинг предусматривает полную амортизацию арендуемого оборудования за чет платы вносимой арендатором.

При окончании срока лизинга возможен выкуп оборудования по остаточной стоимости, пролонгация срока аренды или возврат оборудования лизингодателю.

## **5.Франчайзинг его содержание и преимущества**

Франчайзинг дает возможность предпринимателю начать собственное дело используя опыт знания поддержку со стороны того кто предоставил франшизу (лицензию). При франчайзинге производитель дает эксклюзивные права на распространение на данной территории своей продукции независимым розничным торговца в обмен на получение от них платежей и соблюдение технологии производственных операций.

Существует 3 основных вида франчайзинга :

-товарный франчайзинг при котором франчайзи покупает у ведущей компании право на продажу товара с торговой маркой данной компании

-производственный франчайзинг, когда продаются концентраты и другие продукты необходимые для производства местными компаниями

-деловой франчайзинг, когда продается лицензия на право открытия магазинов, киосков для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем данной фирмы.

## **Тема 7. Организационно правовые формы предприятия.**

План:

- 1.Предприятие в условиях рыночных отношений
- 2.Организационно-правовые формы предприятий
- 3.Виды предприятий
- 4.Жизнедеятельность предприятия

### **1.Предприятие в условиях рыночных отношений**

Предприятие – основное первичное звено хозяйственной деятельности, выступает как самостоятельный субъект и является юридическим лицом. Юридическое лицо имеет обособленное имущество в собственности, в хозяйственном ведении, в оперативном управлении. Эта организация отвечает имуществом по своим обязательствам, выступает истцом и ответчиком в суде, имеет самостоятельный баланс или смету, самостоятельный расчетный счет. Предприятие образует уставный капитал то есть зафиксированную сумму основного и оборотного капитала предприятия, которое образуется на момент создания предприятия и находится в его распоряжении на протяжении всего срока функционирования.

Предприятие как экономическое понятие является субъектом предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли. Предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным и экономическим единством.

## 2. Организационно-правовые формы предприятий

В зависимости от целей экономической деятельности юридические лица подразделяются на коммерческие организации, направленные на извлечение прибыли и не коммерческие организации, которые не имеют своей целью извлечение прибыли. Среди коммерческих организаций выделяются хозяйственные товарищества и общества, это коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом, которые обладают правом собственности на имущество созданные за счет вкладов или приобретенные в процессе производственной деятельности. Хозяйственные товарищества и общества подразделяются на 2 группы: хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Хозяйственные товарищества представляют собой объединение лиц участники которого имеют право на часть дохода в виде прибыли, на участие в управлении делами, на личное участие в деятельности товарищества, а так же имеют право требовать часть имущества после ликвидации товарищества. Хозяйственные товарищества выступают в форме полного товарищества, когда действия участника товарищества признаются действиями самого товарищества и все участники несут ответственность по обязательствам всем своим имуществом. Кроме этого существует товарищество «На вере», в котором кроме обычных участников имеются вкладчики, рискующие только своими имущественными взносами в капитал товарищества, но не участвующие в управлении и деятельности товарищества. Вторая группа это хозяйственное общество или объединение капиталов это организация связанная с ограничением или исключением ответственности участников по обязательствам общества. В его уставе имеется требование об определении минимального размера уставного капитала. Участником его могут быть любые граждане и юридические лица. Хозяйственные товарищества подразделяются на :

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО), уставный капитал которого равен 100 кратной сумме МРОТ. Сумма долей собственников определяется учредительными документами. Участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в предал стоимости внесенных ими вкладов. Число участников от 1 до 50. Высший орган общее собрание, исполнительный орган может быть выбран из числа участников.

- Хозяйственные общества с дополнительной ответственностью отличаются от ООО тем что участники несут совместную ответственность по обязательствам в одинаковом для всех кратном размере стоимости их вкладов.

- Акционерные общества (АО), уставный капитал АО разделен на определенное число акций и акционеры несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций. Минимальный размер уставного капитала для ОАО 1000 кратная сумма МРОТ, для ЗАО 100 кратная МРОТ.

Высший орган управления общее собрание, исполнительный орган - правление, директор или генеральный директор. Если в АО более 50 человек то может быть создан совет директоров.

Существуют так же производственные кооперативы (артели) и государственные муниципальные унитарные предприятия.

В Российской экономике имеет место объединение юридических лиц среди которых получили распространение холдинги и финансово-промышленные группы. Холдинг – это акционерная компания использующая свой капитал для приобретения акций других компаний. С помощью системы участия материнская фирма (головная) проникает в дочерние и внучатые фирмы, что приводит к концентрации капитала. Финансово-промышленные группы – это форма объединения юридических лиц с целью получения конкурентного преимущества на рынке товаров и услуг. Эти группы образуются на основе договорного объединения частных предприятий, по решению правительства с участием государственных предприятий и по межправительственным соглашениям. Особенностью финансово-промышленных групп является то что сердцевиной ее служит крупная финансовая компания или банк или торговый дом. Такое объединение обеспечивает конкурентное преимущество и восстановление хозяйственных связей на основе кооперативного производства.

### **3. Виды предприятий**

Виды предприятий многообразны и по этому требуют классификации:

1. По характеру потребления сырья различают предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

2. По назначению готовой продукции предприятия производящие средства производства и предметы потребления.

3. По признаку технической и технологической общности различают предприятия с не прерывным процессом производства, с дискретным процессом производства, с преобладанием химических процессов производства, с преобладанием механических процессов производства.

4. По времени работы в течении года, предприятие круглогодичного действия и сезонного действия.

5. По размерам : мелкие – до 100 человек, средние – до 500 человек, крупные – свыше 500 человек.

6. По специализации специализированные, диверсификационные и комбинированные.

7. По масштабам производства однотипной продукции и по методам организации производственного процесса

А) Массовое при поточном методе

Б) серийное при партионном методе

В) индивидуальное – единичный выпуск

#### **4. Жизнедеятельность предприятия**

В процессе своего развития предприятие проходит ряд стадий, первая стадия состоит в создании предприятия, в процессе которого происходит уточнение сферы деятельности, определение цели и выбор стратегии, разработка структуры предприятия, подбор персонала, приобретение ресурсов, организация самого производства продукции и управления предприятием. Вторая стадия – рост и расширение деятельности в течении которой происходит позиционирование продукции на рынке, поиск лучших партнеров, завоевание своей доли рынка и обеспечение рентабельности предприятия. Третья стадия – это стадия зрелости на которой имеет место оптимальная, высоко эффективное функционирование предприятия. На четвертой стадии происходит спад деловой активности и банкротство предприятия. По этому на этой стадии проводятся следующие антикризисные предприятия. Прежде всего это реорганизация предприятия, цель которой оживить предприятие, разработать план выхода из кризиса. Этот план может включать слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование предприятий, в результате чего создаются новые, ликвидируются существующие юридические лица, меняется организационно правовая форма предприятий. К формам реорганизации можно отнести и реконструкцию предприятия. Выделяется такая форма как санация – это комплекс мер направленных на предотвращение банкротства и ликвидацию предприятия. Суть санации в том что по решению суда функции управления делами фирмы передаются государственному органу или совету кредиторов из числа уполномоченных по делам о несостоятельности. Если санация не привела к положительным результатам то проводится процедура банкротства. Под банкротством понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов, обеспечить платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Ликвидация предприятия означает прекращение его деятельности по причине банкротства или по решению собственника имущества или по решению суда.

## **Тема 8 Управление бизнесом и социальные аспекты предпринимательства.**

План:

1. Управленческое решение и функции руководителя в процессе осуществления предпринимательской деятельности
2. Социальные проблемы предпринимательства.
3. Социальная эффективность и социальная ответственность предпринимательства.

### **1. Управленческое решение и функции руководителя в процессе осуществления предпринимательской деятельности.**

Каждое управленческое решение имеет свой конкретный результат, поэтому цель управленческой деятельности состоит в том, чтобы найти такие формы, методы и средства, которые привели бы к оптимальному результату.

Управленческое решение состоит в осуществлении деятельности субъектов управления, направленной на разрешение управленческой ситуации. Разработка и принятие решений предполагает постановку цели, анализ проблемы, выбор наилучшего решения и контроль его выполнения. Управленческие решения можно разграничить на обоснованные, которые принимаются на основе анализа и расчета, интуитивные, которые принимаются на основе личного опыта. Выбранное управленческое решение должно быть адресным и иметь конкретные сроки осуществления. В процессе управленческой деятельности руководитель выступает в роли организатора, специалиста, администратора и общественного деятеля. Особенно важны такие черты в облике руководителя как ответственность, компетентность, инициативность, принятие мнения коллектива, тактичность и др.

#### **1. Социальные проблемы предпринимательства.**

Социальные проблемы предпринимательства актуальны, поскольку современный бизнес оказал негативное влияние на деятельность людей, что привело к негативным последствиям как в экономической, так и в духовно – нравственной сфере. В системе рыночных отношений применяются неэтичные методы конкуренции, неисполнение договорных обязательств, хищения, процветает теневой сектор экономики., что приводит к отрицательным эффектам хозяйствования.

Социальные проблемы не повышают уровень предпринимательской уверенности и не способствует их заботе об окружающей среде. Культ конкуренции, индивидуализма, максимальной прибыли ведет к деградации морали, к коррупции и росту преступности. Все это истощает духовно – нравственный потенциал общества. Решение социальных проблем предпринимательства требует согласования целей и потребностей предприятия с целями и потребностями его социальных групп.

## 2. Социальная эффективность и социальная ответственность предпринимательства.

Совокупность взаимосвязанных интересов социальных групп составляет социальную систему предпринимательства, а совокупность его социальных ресурсов – социальную базу предпринимательства. Социальная среда охватывает правовые, экономические, политические, духовные и др. условия хозяйственной деятельности и формирует интересы к ней социальных групп. Существует традиционное мнение о том, что показатели социальной эффективности характеризуют пользу или ущерб, нанесенный работникам и обществу осуществлением предпринимательской деятельности. Социальная эффективность оценивается соотношением социальных эффектов и обуславливающих их затрат. Внутренние эффекты хозяйственной деятельности отражаются при помощи следующих показателей: создание новых рабочих мест, улучшение качества жизни, повышение профессионального уровня работников и др. Под внешними эффектами принято понимать экономические и внеэкономические последствия, возникающие при производстве товаров, но не отраженные в рыночных ценах. Примером положительных внешних эффектов может служить благотворительная помощь предпринимателей, их участие в социальных программах, природоохранные мероприятия. Отрицательные социальные внешние эффекты выражаются высвобождением квалифицированных работников, наличием объектов высокой экологической опасности и др. Социальная ответственность предпринимательства понимается как добровольный вклад бизнеса в развитие социальной, экономической и экологической сфер, связанных с основной деятельностью компании и большей, чем определенный законом минимум. Практическая реализация этого принципа затруднена. Повышению социальной ответственности может способствовать создание общественной репутации предпринимателя.

## **Тема 9. Культура предпринимательства. Деловая этика предпринимательской деятельности.**

План:

1. Сущность культуры предпринимательства
2. Деловая этика предпринимательства
3. Управленческое общение и этика предпринимательства

### **1. Сущность культуры предпринимательства**

Наиболее полное определение культуры предпринимательства дает М.Г. Лапуста. культура предпринимательства – это определенная сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране(обществе) правовыми нормами( законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.» (Лапус та М.Г. Предпринимательство: Учебник. М.: ИНФРА – М , 2008.С. 470.) Культура представляет взаимосвязь двух сторон : материальной и духовной. Культура предпринимательства включает ценности предприятия, стиль взаимоотношений, принятые ритуалы и образцы неформального поведения. Она также включает субкультуры, организационные культуры, отраслевые культуры, культуры определенной нации и региона. Культура предпринимательства складывается в процессе деятельности предприятия и постоянно совершенствуется, поэтому главной ее функцией является сохранение и передача ценностей будущим поколениям. К элементам культуры предпринимательства относятся : соблюдение законов, выполнение принятых обязательств , честное ведение бизнеса, соблюдение этических норм. Для культуры предприятия важны принятые принципы управления, которое позволяют формировать поведение и действия как предпринимателя , так и сотрудников.

### **2. Деловая этика предпринимательства**

Объектом изучения этики является мораль, которая регулирует отношения людей во всех сферах общественной жизни. Среди различных видов этики: **общечеловеческой**, профессиональной и корпоративной выделяется деловая этика, являющаяся составным элементом бизнеса. Деловая этика представлена системой общих правил и норм поведения в процессе осуществления бизнеса В деловой этике можно рассматривать этику деловых отношений, этику бизнеса предпринимателя и экономическую этику. Деловая этика строится на следующих положениях:

- в экономике должны учитываться действующие моральные нормы;

- участие в делах предприятия способствует желанию трудиться и развивает чувство ответственности;
- созданные трудом коллектива блага следует распределять справедливо и эффективно.
- максимальная производительность и прибыль не должна способствовать разрушению окружающей среды;
- принципом предпринимательства является честная конкуренция.

В формировании деловой этики важна роль общественности, которая создает общественное мнение, обсуждая вопросы этики в прессе и на телевидении. Общеизвестны правила, сформулированные Т.Петерсом и Р.Уотерманом, такие как : клиент всегда прав, лучше один раз увидеть, чем десять раз услышать, бюрократии – бой и др. Исходя из этих советов предприниматель обязан иметь привлекательный имидж – быть вежливым, деликатным, терпимым, уметь вести себя в обществе, управлять своими эмоциями, быть корректным и следовать этикету делового человека.

### **3.Управленческое общение и этика предпринимателя.**

Деловые отношения представляют собой тип общественных отношений, отражающих взаимосвязь между партнерами, коллегами и конкурентами в процессе совместной деятельности на рынке и в коллективе. В деловых от предпринимателя – менеджера преношениях действуют формальные законы, общечеловеческие этические нормы и нормы группового поведения. Деловые отношения строятся на основе общения, которое выступает как процесс взаимодействия и взаимопонимания людей и как информационный процесс, в ходе которого происходит обмен информацией, опытом и навыками.

Управленческое общение – это общение руководителя с подчиненными в процессе их профессиональной деятельности. Оно включает выдачу распоряжений и советов, получение обратной информации и выдачу оценочной информации о выполнении задания. Управленческое общение проходит этапы установления контакта, ориентации в ситуации, обсуждение проблемы, принятие решения и выход из контакта. В России к морально – этическим правилам делового поведения относят честность и надежность, обязательность, стабильность, необходимость придерживаться норм служебной субординации. По оценке Томилова В.В, личные качества предпринимателя – менеджера характеризуются профессиональной компетентностью, стратегическим мышлением, нравственными качествами, предприимчивостью, организаторскими способностями и личной организованностью, политической культурой и работоспособностью. На пути формирования российской деловой этики стоят негативно влияющие на бизнес проблемы: необязательность в выполнении партнерами взаимных обяза-

тельств; применение методов силового давления в деловых отношениях; неадекватные отношения с властными структурами.

## **Тема 10 Производственная программа и мощность предприятия. Производственные ресурсы.**

План:

1. Разработка и выполнение производственной программы.
2. Производственная мощность предприятия.
3. Производственные ресурсы.

### **1. Разработка и выполнение производственной программы.**

Производственная программа является планом производства и реализации продукции. Ее разработка начинается с определения номенклатуры изделий. Номенклатура изделий – это укрупненные виды изделий производственно – технического назначения, товары для населения, специализированная продукция и др. Ассортимент представляет собой разновидность данного вида продукта. При формировании производственной программы необходимо:

- изучить конъюнктуру рынка;
- определить потребность в топливно –энергетических ресурсах;
- рассчитать производственные мощности, численность работников, материальные ресурсы;
- определить потребности вспомогательного производства;;
- организовать службы анализа и контроля экономической деятельности предприятия.

При разработке производственной программы используются натуральные, стоимостные и трудовые показатели. Обобщающим показателем производственной программы является объем продаж, то есть стоимость товаров и услуг, произведенных и реализованных предприятием за определенный период времени. Объем реализованной продукции рассчитывается по формуле:

$$P = T + (R_{н.п.} - R_{к.п.}),$$

где

- P – объем реализованной продукции( объем продаж);
- T-объем товарной продукции за определенный период;
- R<sub>н.п.</sub>, R<sub>к.п.</sub>- стоимость остатков нерализованной продукции на начало и конец периода.

### **2. Производственная мощность предприятия.**

Под производственной мощностью понимается расчетный, максимально – возможный в определенных условиях объем выпуска продукции в

единицу времени. В целях определения размеров производственной мощности разрабатываются балансы по каждому виду продукции, по производственным подразделениям и по предприятию в целом. Баланс производственной мощности можно представить в виде равенства:

$VXM = VM + VVM - VBM$ , где:

VXM – выходная производственная мощность, то есть мощность на конец периода;

VM – входная производственная мощность, то есть мощность на начало периода;

VVM- величина прироста производственной мощности за счет ввода в действие, реконструкции и технического перевооружения основного капитала,

VBM - размер уменьшения производственной мощности за счет изменения номенклатуры, увеличения трудоемкости, изменения режима работы и др.

На основе данных баланса производственных мощностей рассчитывается коэффициент использования производственной мощности, на основе которого принимаются управленческие решения.

Производственные мощности различных цехов неодинаковы, поэтому необходимо привести их в соответствие при помощи коэффициента сопряженности, определяемому как отношение объема выпуска продукции ведущего цеха к мощности цеха, принимающего участие в выпуске данной продукции. Для того, чтобы привести наличные производственные мощности в соответствие с потребностями предприятия по производству и реализации продукции разрабатываются мероприятия технического развития и организации производства, которые включают : внедрение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; капитальный ремонт и модернизация основных фондов, совершенствование управления и организации производства и научная организация труда.

### **3.Производственные ресурсы.**

Ресурсы предприятия - это слагаемые его производственного потенциала, то, чем предприятие располагает, те факторы, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Функционирование фирмы начинается с вовлечения в процесс производства природных, материальных, трудовых, духовных ресурсов, которые становятся факторами производства в натуральной и денежной формах.

Различают:

- информационные ресурсы, обеспечивающие систему знаний, которые материализуются в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

- наука, оказывающая решающее воздействие на процесс подготовки кадров и уровень эффективности производства;
- экологический фактор, который может выступать как импульс экономического развития или ограничивать его;
- земля – естественный дар природы, обладающая естественным или искусственным плодородием;
- капитал – это самовозрастающая стоимость. С одной стороны, капитал представляет собой денежную сумму, которую вкладывает предприниматель с целью извлечения прибыли, а с другой капитал – фактор производства и должен вознаграждаться пропорционально вкладу. Поэтому по функциональной роли капитал подразделяется на основной и оборотный.
- труд – это интеллектуальная и физическая деятельность человека, направленная на изготовление благ и оказание услуг;
- предпринимательская деятельность выступает как специфический фактор, предполагающий инициативу, смекалку, риск организации производства.

## **Тема 11. Основной капитал**

План:

1. Сущность и состав основного капитала
2. Учет и оценка основных фондов
3. Амортизация основных фондов
4. Показатели эффективности использования основных фондов

### **1. Сущность и состав основного капитала**

Основной капитал представляет собой совокупность производственных материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства длительное время, сохраняя свою натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на готовый продукт по частям в течение срока полезного использования. В зависимости от характера участия в процессе производства основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные. К производственным относятся здания, сооружения, составляющие пассивную часть, то есть создающие условия для производства; далее к ним относятся передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, которые представляют собой активную часть производственных фондов, то есть ту часть, которая непосредственно создает продукт.

Удельный вес отдельных групп в общей стоимости образует производственную структуру, которая является показателем технического уровня производства в промышленности.

## 2. Учет и оценка основных фондов

Учет основных фондов производится в натуральной и денежной формах, натуральными показателями являются для зданий их число, общая и полезная площадь в м<sup>2</sup>. Для рабочих машин число единиц, вид, возраст. Учет в натуральных показателях позволяет определить технический уровень и составить баланс оборудования. Учет в денежной форме производится для определения общей величины, динамики и структура основных фондов, расчета амортизации и другое. Денежная оценка основных фондов проводится по первоначальной стоимости, то есть стоимости приобретения оборудования, расходов по доставке и монтажа за минусом НДС. Восстановительная стоимость это затраты на воспроизводству основных фондов в современных условиях, которые устанавливаются при их переоценки по решению правительства. Остаточная стоимость представляет собой первоначальную стоимость за минусом износа. Ликвидационная стоимость это стоимость реализации изношенных или снятых с эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

## 3. Амортизация основных фондов

Амортизация основных фондов представляет собой перенесение части стоимости основных фондов на готовый продукт для последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. После реализации продукции часть денежных средств соответствующие перенесенной стоимости поступает в амортизационный фонд. Он используется для приобретения новых основных фондов в замен изношенных. Амортизационные отчисления производятся в процентах по норма амортизации. В настоящий момент действует новая классификация основных средств включаемых в амортизационные группы и исходя из этого используются следующие методы начисления амортизации :

1. Линейный метод при котором списание стоимости происходит равномерно к концу срока использования достигается нулевая балансовая стоимость, здесь норма амортизации рассчитывается следующим образом :

$$K=(1/n)*100 \%,$$

Где K- норма амортизации в % к первоначальной или восстановительной стоимости, n – срок полезного использования в месяцах.

2. Не линейный метод, когда амортизационные отчисления уменьшаются постепенно и никогда не происходит полного списания стоимости.

Норма амортизации определяется по формуле :

$$K=(2/n)*100 \%,$$

Где k - это норма амортизации в % к остаточной стоимости

Кроме того используется метод ускоренной амортизации при котором амортизационные отчисления начисляются по повышенной норме. Он применяется в отраслях высоких технологий при лизинге и малом бизнесе.

#### **4. Показатели эффективности использования основных фондов**

Обобщающие показатели использования основных фондов, характеризуют различные аспекты состояния основных фондов в целом по предприятию. К ним относятся :

1. Фондоотдача показатель отражающий эффективность использования основных фондов:

$$\Phi_0 = V/\Phi$$

Где  $\Phi_0$  – фондоотдача,  $V$  – объем выпускаемой продукции,  $\Phi$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

2. Фондоемкость показывает долю фондов приходящихся на каждый рубль выпущенной продукции:

$$\Phi_E = \Phi/V \text{ или } 1/\Phi_0, \text{ где } \Phi_E \text{ – фондоемкость}$$

3. Фондовооруженность труда показывает долю фондов приходящихся на одного работника:

$\Phi_B = \Phi/ч$ , где  $\Phi_B$  – фондовооруженность труда, а  $ч$  – численность работников промышленного производственного персонала.

4. Рентабельность основных производственных фондов, показывает эффективность использования основных фондов:

$R_\Phi = П_B/\Phi$ , где  $R_\Phi$  – рентабельность основных фондов, а  $П_B$  – балансовая прибыль.

### **Тема 12.оборотный капитал.**

План:

1. Состав и структура оборотного капитала.
2. Нормирование оборотных средств.
3. Определение потребностей в оборотных средствах
4. Показатели эффективности использования оборотных средств.

#### **1. Состав и структура оборотного капитала.**

Оборотный капитал - это часть предпринимательского капитала, вложенного в текущие активы. Под составом оборотного капитала понимается совокупность элементов, образующих оборотный капитал. Часть их находится в процессе производства и образует оборотные производственные фонды, включая производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов. Другая часть вращается в сфере обра-

щения и включает готовую продукцию, денежные средства, дебиторскую задолженность и др.

Оборотные производственные фонды и готовая продукция относятся к нормируемым, а остальные фонды обращения к ненормируемым оборотным фондам. Соотношение отдельных элементов в общей стоимости оборотных средств составляет структуру оборотных средств, которая различается по отраслям и зависит от производственных факторов, материально-технического обеспечения, организации расчетов и других факторов. Источниками формирования оборотных средств являются собственные и привлеченные, а также заемные средства.

Нормирование оборотных средств.

Процесс нормирования оборотных средств осуществляется с целью повышения эффективности их функционирования. Рассчитываются нормы запасов по отдельным элементам нормируемых оборотных средств в днях и нормативы оборотных средств в денежном выражении.

Нормативы оборотных средств по статьям «сырье, основные материалы и полуфабрикаты», «вспомогательные материалы», «готовая продукция» рассчитываются по формуле  $H = P * D$ , где

-H – норматив оборотных средств,

-P – среднесуточный расход материалов по смете затрат на производство по данному элементу,

-D – средняя норма запаса для данного элемента в днях.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется как  $H = P * T * K$ , где

P – однодневные затраты на производство продукции,

T – длительность производственного цикла в днях,

K – коэффициент нарастания затрат. Он определяется по формуле:

$K = A + 0,5 * B : A + B$ , где

A – единовременные затраты, сделанные в начале цикла,

B – нарастающие (амортизация, оплата труда, электроэнергия).

Совокупный норматив по предприятию определяется сложением частных нормативов.

Определение потребности в оборотных средствах.

Для того, чтобы обеспечить бесперебойный, ритмичный процесс производства необходимо определить потребность в оборотных средствах. В экономике применяют несколько методов. Метод прямого счета используется при запуске в производство и позволяет определить потребность путем умножения нормы расхода на объем производства в периоде; методы аналогии, метод расчета потребности на базе отчетных данных и метод расчета по типовым представителям используются в подготовительный период. На основе выявления потребностей составляется баланс материально-технического обеспечения, в котором сопоставляются потребности в ресурсах и источники их обеспечения.

Показатели эффективности использования оборотных средств.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени  $K_o = C : \Phi_o$

2. Коэффициент загрузки средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, затраченных на единицу товарной продукции

$$K_z = \Phi_o : C$$

3. Оборачиваемость оборотных средств в днях показывает длительность одного кругооборота в днях от приобретения материалов до реализации готовой продукции и поступления денег на расчетный счет. Обозначения:

С- себестоимость товарной продукции

$\Phi_o$  – фактический остаток оборотных средств

Д- количество дней в периоде.

### **Тема 13. Управление трудовыми ресурсами. Оплата труда.**

План:

1. Управление персоналом предприятия.
2. Производительность труда. Организация и нормирование труда.
3. Оплата труда на предприятии.

#### **1. Управление персоналом предприятия.**

В современной зарубежной экономике применяется термин управления «человеческими ресурсами», который означает новый этап развития направления по работе с персоналом. В нашей стране только крупные компании внедряют эту систему, а остальные используют систему управления персоналом. Под кадрами предприятия понимается штатный состав работников предприятия, который подразделяют на рабочих и служащих, среди которых выделяются специалисты. Управление персоналом осуществляется при помощи административных, экономических и социально—психологических методов. Службы управления персоналом реализуют на практике процесс управления персоналом, который включает кадровое планирование, подбор и отбор персонала, адаптацию персонала, профессиональную подготовку и повышение квалификации кадров, а также управление конфликтами на предприятии. Кадры не являются постоянной величиной, поэтому следует определять индекс текучести кадров  $:K_t = R_{ув} : P * 100\%$ , где

$K_t$ —индекс текучести кадров,

$R_{ув}$ .—численность выбывших или уволенных работников,

P—среднесписочная численность работников .

Производительность труда. Организация и нормирование труда. Предпосылкой эффективности использования трудовых ресурсов является расчет трудоемкости производственной программы, поскольку на ее основе определяется потребность в рабочей силе, источниках ее обеспечения, включая высвобождение рабочих. Важную роль здесь играет нормирование труда, то есть установленные меры затрат труда в виде норм времени, норм выработки, норм обслуживания и норм управляемости. Эффективность затрат труда в материальном производстве отражается показателем производительности труда, который определяется как отношение объема выпущенной товарной продукции к среднесписочной численности промышленно – производственного персонала:  $ПТ = \frac{V_c}{ПППсс}$ , где

ПТ – производительность труда,

$V_c$  – объем выпущенной товарной продукции в сопоставимых ценах,

ПППсс – среднесписочная численность промышленно – производственного персонала.

Цели достижения высокой производительности труда и сохранения здоровья и работоспособности работающих служит комплекс мер, направленных на рациональное соединение труда работников со средствами производства, то есть необходима организация труда. К основным направлениям организации труда относятся: совершенствование форм разделения и кооперации труда, улучшение подготовки и повышение квалификации кадров, рационализация приемов и методов труда, улучшение условий труда, укрепление дисциплины труда и др. На рост производительности труда нацелены и современные системы оплаты труда.

Оплата труда- это система отношений, связанных с обеспечением работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными актами и договорами.

Заработная плата по определению профессора В. Я. Горфинкеля – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работников, сложности, количества, качества и условий выполненной работы, а также выплаты стимулирующего и компенсационного характера. В рыночных моделях хозяйствования заработная плата формируется внутри фирмы, исходя из установленных рынком труда размеров заработной платы, а в модели, принятой в нашей экономике в бюджетной сфере, заработок определяется в зависимости от величины фонда заработной платы. Таким образом, сохраняются распределительная система формирования фондов заработной платы, существенная дифференциация в оплате труда по отраслям, регионам, видам деятельности, а также низкая социальная ответственность бизнеса перед работниками. В России в ряде малых, средних фирм, в строительстве и др. получила распространение бестарифная система, которая базируется на введении коэффициентов квалификационного уровня и соответствуют рыночным условиям.

## **Тема 14. Издержки в предпринимательской деятельности**

План:

1. Понятие издержек. Себестоимость продукции
2. Состав затрат по экономическим элементам
3. Калькулирование себестоимости
4. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Показатель затрат на рубль товарной продукции.

### **1. Понятие издержек. Себестоимость продукции**

Издержки – это затраты на производство и реализацию продукции, которые на предприятии выражаются в категории себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Виды себестоимости :

-индивидуальная себестоимость – это затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Определяются на основе годовой сметы затрат на производство;

-отраслевая себестоимость рассчитывается если выпускается однородная продукция. В этом случае сумма себестоимости всех предприятий в отрасли делится на количество предприятий отрасли

-цеховая себестоимость – это затраты всех цехов по изготовлению продукции плюс общепроизводственные расходы.

-производственная (фабрично заводская) – это все затраты предприятия связанные исключительно с изготовлением продукции. Она равна цеховой себестоимости плюс общехозяйственные расходы плюс прочие производственные расходы плюс потери от брака

-полная (коммерческая себестоимость равна производственным плюс внепроизводственным расходам

Каждый вид себестоимости может рассчитываться как плановая себестоимость, отчетная и нормативная.

Для принятия рациональных управленческих решений необходима классификация затрат.

### **2. Состав затрат по экономическим элементам.**

Экономические элементы - наиболее общие группы однородных затрат, возникающих на всех стадиях производственного процесса, что позволяет обобщить информацию о ресурсах в целом по предприятию.

Для предприятия важно определить численное значение каждого элемента, их состав и структуру, поскольку они влияют на эффективность производства. В состав затрат по экономическим элементам включают:

1. Материальные затраты, в том числе :
  - Сырье и основные материалы
  - Покупные изделия
  - Вспомогательные материалы
  - Топливо со стороны
  - Энергия со стороны
2. Затраты на оплату труда, в том числе:
  - Основная заработная плата
  - Дополнительная заработная плата
  - Доплаты по прогрессивно – премиальным системам
3. ФСС и О
4. Амортизация основных фондов
5. Прочие затраты

### **3. Калькулирование себестоимости продукции.**

Калькулирование - это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость всей товарной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и реализацию продукции.

Оно позволяет определить слагаемое экономического элемента. Для калькулирования себестоимости единицы продукции применяются следующие статьи расходов:

1. Сырье и основные материалы
2. Возвратные отходы (вычесть)
3. Покупные изделия и полуфабрикаты
4. Топливо и энергия на технологические цели
5. Затраты на основную заработную плату производственных рабочих
6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих
7. ФСС и О
8. Расходы на освоение и подготовку производства
9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования
10. Общепроизводственные расходы
11. Общехозяйственные расходы
12. Прочие производственные расходы
13. Потери от брака
14. Внепроизводственные расходы

#### **4.Общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Показатель затрат на рубль товарной продукции**

Наиболее сложно определить сумму общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Общепроизводственные расходы – это расходы, вызванные деятельностью той или иной производственной единицы, которые в силу своей целостности не могут быть отнесены непосредственно на себестоимость того или иного изделия. Их величина может быть рассчитана как сумма следующих элементов: по счету 25 - Общепроизводственные расходы:

- расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования цеха,
- расходы на страхование цехового имущества,
- амортизационные отчисления на полное восстановление и ремонт основных средств цеха,
- расходы на отопление, освещение и содержание цехового помещения,
- плата за аренду цехов. машин и оборудования, используемых в цехе,
- оплата труда цехового персонала, аппарата управления цехом (кроме заработной платы производственных рабочих),

Общехозяйственные расходы – это расходы, вызванные деятельностью всего предприятия, которые в силу своей целостности, не могут быть отнесены непосредственно на себестоимость того или иного изделия. Они группируются на счете 26 –

Общехозяйственные расходы:

- административно- управленческие расходы
- содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом
- амортизационные отчисления на полное восстановление и ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения
- расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг
- другие по назначению аналогичные расходы (почтово – телеграфные).

Показатель затрат на рубль товарной продукции т. е. выраженное в копейках отношение себестоимости товарной продукции к объему выпущенной товарной продукции. Он показывает сколько текущих затрат, связанных с выпуском товарной продукции приходится на каждый рубль этой продукции.

## Тема 15 Ценообразование на предприятии.

План:

1. Ценовая политика на предприятии.
2. Методы расчета цены.
3. Ценообразование в различных типах рынка.

### 1.Ценовая политика на предприятии.

В условиях рыночной экономики важнейшим параметром, характеризующим деятельность предприятия, является цена, поэтому ценовая политика должна быть хорошо обоснована. Политика цен отражает следующие цели, которые достигаются предприятием:

- краткосрочная цель выживания и дальнейшего существования предприятия реализуется посредством установления таких цен, которые покрывают переменные и часть постоянных затрат;

- цель краткосрочной максимизации прибыли предполагает выбор из различных альтернативных цен той цены, которая максимизирует прибыль;

- цену, стимулирующую максимизацию оборота в краткосрочном периоде, выбирают тогда, когда товар производится корпоративно и трудно определить структуру и уровень издержек.

- ценовая политика наступления на рынок с целью максимального увеличения сбыта базируется на том, что увеличение сбыта ведет к снижению себестоимости единицы продукции, и цены поэтому устанавливаются на возможно низком уровне;

- преследуя цель «снятия сливок» предприятие устанавливает на товары – новинки максимально высокую цену, а при сокращении сбыта по данной цене ее необходимо снижать;

- цель лидерства в качестве состоит в том, что предприятие путем установления высоких цен на качественную продукцию стремится покрыть высокие издержки, связанные с выпуском подобной продукции.

### Методы расчета цены

Наиболее распространены затратные методы ценообразования среди которых можно выделить:

- метод, основанный на определении полных издержек, суть которого состоит в суммировании постоянных, переменных издержек и предполагаемой прибыли;

- при методе прямых затрат к переменным затратам добавляется надбавка – прибыль, а постоянные расходы погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами;

метод предельных издержек состоит в том, что к переменным затратам на единицу продукта прибавляется сумма, покрывающая постоянные затраты на единицу продукта.

- Рыночные методы ценообразования базируются на том, что представляет ценность для потребителя:

- в случаях, когда затраты трудноизмеримы применяют метод текущей цены, то есть цены, которую получают обычно за товар на рынке;

- метод тендорного ценообразования используется, когда конкуренты ведут борьбу за получение выгодного контракта, предлагая свои цены;

К эконометрическим методам определения цены относятся: метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, балловый и агрегатный методы. Это методы построения цен на новую продукцию в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра.

### **3 Ценообразование на различных типах рынка.**

Ценовая политика взаимосвязана с различными типами рынков. Так на рынке совершенной конкуренции, где каждый из продавцов производит небольшое по сравнению с общим количеством продукции, ни один из них не оказывает воздействия на уровень цены, ценообразование осуществляется под влиянием спроса и предложения.

Рынок монополистической конкуренции отличается дифференциацией продукта и сделки происходят в широком диапазоне цен, поскольку покупатели согласны платить за различие в товарах по качеству, по свойствам, по внешнему оформлению и в сопутствующих услугах

На рынке олигополии продавцы реагируют не только на действия покупателей, но и на действия конкурентов, а следовательно ценовая конкуренция для него не характерна. При олигополии получили распространение методы неценовой конкуренции, при которых установление цен связано с повышением качества продукции, рекламой и предоставлением сопутствующих услуг.

При монополии имеет место один продавец и ценообразование зависит от принадлежности монополии. Государственная монополия при помощи цен может достигать любые цели, например, устанавливая цену ниже себестоимости оно может стимулировать приобретение необходимых товаров низкодходными группами населения. Если монополия регулируемая, то ценообразование происходит по ценам, обеспечивающим нормальную прибыль при согласовании с органами государства. При нерегулируемой монополии фирма может устанавливать любую цену, которую выдержит рынок. Но фирмы не всегда идут по этому пути, так как опасаются введения государственного регулирования и не желают привлекать конкурентов.

## **Тема 16. Управление финансами на предприятии и основные показатели эффективности деятельности предприятия.**

План:

1. Сущность, цели и функции управления финансами.
2. Доходы и расходы предприятия
3. Показатели эффективности деятельности предприятия
4. Прибыль предприятия
5. Рентабельность предприятия.

### **1. Сущность, цели и функции управления финансами.**

Финансы предприятия представляют совокупность денежных отношений фирмы, связанных с формированием и использованием денежных фондов, финансы включают отношения с поставщиками сырья, с потребителями, контрагентами фирмы, с персоналом фирмы, с банками и государством. В этих отношениях отражаются денежные поступления и выплаты. Управление финансами есть способ создания условий увеличения капитала. Экономическая сущность управления финансами проявляется в конкретных экономических результатах деятельности, а именно в росте объема выпуска продукции и расширении ее ассортимента, в увеличении прибыли и денежных доходов работников. Социальная сущность управления финансами проявляется в реализации конкретных социальных программ предприятий, отрасли, региона. Таким образом, сущность управления финансами проявляется как в росте материально – технической базы страны, так и в росте материального благосостояния населения. Финансы предприятия выполняют такие основные функции как формирование денежных доходов и использование денежных фондов, функцию планирования, контрольную и стимулирующую функции. Финансовые ресурсы предприятия, то есть денежные средства, созданные при образовании фирмы и пополняемые в результате производственно – хозяйственной деятельности по источникам формирования делятся на собственные и заемные.

### **2. Доходы и расходы предприятия**

Доходами фирмы признается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала данной фирмы.

Доходы предприятия подразделяются на :

1. доходы от обычных видов деятельности к которым относится :

- а) Выручка от продажи продукции от товаров и услуг
- б) Доход от сдачи в аренду активов

в) Доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий

2. Операционные доходы:

а) Прибыль полученная в результате совместной деятельности

б) Поступления от продажи основных средств и других активов

в) Доходы от продажи прав на изобретения, промышленные образы и другие виды интеллектуальной собственности

г) прочие операционные доходы

3. Внереализационные доходы:

а) Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора.

б) Положительные курсовые разницы

в) Поступления в возмещение причиненных предприятию убытков.

г) Прочие внереализационные доходы

4. Чрезвычайные доходы – это поступления в следствии чрезвычайных обстоятельств : стихийных бедствий, пожаров, аварий и другого.

Прибыль предприятия зависит от расходных статей :

В соответствии с Планом Бухгалтерского Учета от 06.05.1999 №33н

Расходами организации признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

1. Расходы по обычным видам деятельности:

а) расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции

б) с выполнением работ и оказанием услуг,

в) с приобретением и продажей продукции.

2. Операционные расходы :

а) Расходы по списанию, пропаже и выбытию основных средств

б) Проценты по займам

в) Расходы связанные с услугами банка

3. Внереализационные расходы : штрафы, пени уплаченные предприятием за нарушение условий договора, отрицательные курсовые разницы

### **3. Показатели эффективности деятельности предприятия.**

Анализ эффективности деятельности предприятия имеет целью оценить результативность хозяйствования по предприятию в целом и по структурным подразделениям, учесть факторы, влияющие на прибыль, определить тенденции изменения затрат и найти оптимальное решение проблем повышения эффективности в текущий период и на перспективу.

В наиболее общем виде экономическая эффективность производства выступает в соотношении между результатами и затратами производства. Сущность проблемы повышения эффективности производства состоит в увеличении в процессе использования имеющихся ресурсов экономических результатов на каждую единицу затрат. Экономический эффект – это по-

лезный результат, выраженный в стоимостной оценке, который обычно выступает как прибыль или экономия затрат и ресурсов., экономическая эффективность выражается соотношением результатов хозяйственной деятельности и затрат живого и овеществленного труда. Для определения эффективности производства используется система показателей: показатели производительности труда, показатели использования основных фондов, показатели использования оборотных средств. Экономические результаты финансовой деятельности предприятия отражаются при помощи показателей прибыли и рентабельности.

#### 4. Прибыль предприятия

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятия, основным источником развития фирмы и расширения ее производственной базы, а также источником финансирования

социальной сферы. Из прибыли выплачиваются доходы учредителям и собственникам. По прибыли определяют платежеспособность и целесообразность инвестиций в предприятие. В общем виде прибыль-это абсолютный показатель, разность выручки от продажи продукции и себестоимости реализованной продукции. Учитывая значение этого показателя следует найти абсолютную величину прибыли, охарактеризовать различные виды прибыли и рассчитать те показатели, по которым имеются данные в Вашей курсовой работе.

1. Валовая прибыль = выручка – себестоимость реализованной продукции.

2. Чистая прибыль может быть рассчитана двумя методами:

-чистая прибыль = валовая прибыль- налог на прибыль

-Пч = По.д.+ Ч.Д. –Ч.Р.

По.д.= прибыль от обычной деятельности

Ч.Д.- чрезвычайные доходы

Ч.Р.- чрезвычайные расходы

Показатель применяется для целей финансового анализа

3. Налогооблагаемая прибыль рассчитывается путем корректировки валовой прибыли так как часть прибыли налогом не облагается

4. Бухгалтерская прибыль = Пвал. + Ч.Д.- Ч.Р.

5. Маржинальная прибыль = выручка от продаж – переменные затраты

6. Прибыль от продаж =П вал. –К-У, где

К – коммерческие расходы

У- управленческие расходы

Чистая прибыль предприятия распределяется по следующим по следующим направлениям:

- на формирование резервных фондов;

- на выплату доходов учредителям (участникам);
- на создание фондов целевого назначения (накопления, потребления социальной сферы).

## 5. Рентабельность предприятия

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли к затроченным средствам к выручке или к активам предприятия. Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы:

1. Показатели рентабельности отдельных видов продукции, всей товарной продукции, и производства, которые характеризуют их доходность.
2. Показатели рентабельности реализации, которые показывают размер прибыли, получаемой предприятием с каждого рубля реализации.
3. Показатели рентабельности активов показывают отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов.
4. Показатели рентабельности собственного капитала характеризуют прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала.

Предлагаемые коэффициенты:

-Рентабельность затрат  $R.з. = П.р./С.п. \times 100\%$ , где

П.р. –прибыль от реализации

С.п.- полная себестоимость реализованной продукции.

-Рентабельность продаж  $R.п. = П.ч./В.р. \times 100\%$ , где

=П.ч. –чистая прибыль

В. Р.- выручка от реализации.

-Рентабельность активов  $R.а. = П./А.тек. \times 100\%$  , где

П.- прибыль

А.-текущие активы

-Рентабельность собственного капитала  $R.ск. = П.ч./С.К. \times 100\%$ , где

С.К.- собственный капитал.

Рассчитываются и другие показатели рентабельности.

## Библиографический список

1. Организация предпринимательской деятельности: учебник/ А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная (и др.); под ред. В.Я. Горфинкеля. Москва: Проспект, 2010.
2. Наумов В.Н. Организация предпринимательства. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2010г. – 384с. (Серия «Учебное пособие»)
3. Малое предпринимательство, организация, управление, экономика. Учебное пособие по ред. В.Я. Горфинкеля. М.: ИНФРА-2010.
4. Адаменко М.В. Как открыть свой малый бизнес. М. NTPress, 2008
5. Асул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб. АНО ИПЭВ, 2009.
6. Калиниченко И.А. Психология предпринимательства: Учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс 2010 г.
7. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. Учебник. М.: ИНФРА т-М.:2008 -685с. (Высшее образование).
8. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Под ред. В.Я. Горфинкеля – М.: Проспект, 2010г.
9. Основы бизнеса (предпринимательства). Учебник Н.Ю.Круглов. М.: БКНОРУС 2010.
10. Экономика предприятия и предпринимательской деятельности. Учебник Журавлев П.В., Банников С.А., Черкашин Г.Н./ М.: Издательство «Эк-замен», 2008.
11. Б.А.Колтынюк Инвестиционные проекты: Учебник. Второе издание, переработанное и дополненное.- СПб.:Издательство МихайловаВ.А.2002.
12. Томилов В.В. Культура предпринимательства. Учебник для ВУЗов. СПб. Питер, 2000.
13. Варнеке Х.Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие./ перевод с англ. яз. М.: МАЙК наука 1999
14. Грин Р. 48 законов власти / пер. с англ.М.: РИПОЛ классик, 2000