**ЭКОНОМИКА ФИРМЫ**

1. **Предприятие как юридическое лицо. Организационно-правовая форма.**

Как юридическое лицо, предприятие должно удовлетворить определенным признаком, установленным законодательством:

1. Наличие собственного имущества;
2. Самостоятельная имущественная ответственность;
3. Право приобретать, пользоваться и распоряжаться имуществом в виде различных форм собственности;
4. Осуществляет от своего имени дозволенные законодательством действия;
5. Иметь право быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
6. Иметь самостоятельные бухгалтерские расчеты и иные счета в банке.

Организационно-правовая форма предприятия есть просто форма

юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию

определенный правовой статус.

**Хозяйственные товарищества и общества** - коммерческие организации с разделённым на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счёт вкладов учредителей (участников), а также произведённое и приобретённое хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

**Полное товарищество** - товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключённым между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. **Товарищество на вере** (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товариществами), имеются одни или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм, внесённых ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Лицо может быть полным товариществом только в одном товариществе на вере

**Общество с ограниченной ответственностью** - учреждается одним или несколькими лицами общества, уставной капитал которого разделён на доли, определёнными учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесённых ими вкладов

**Общество с дополнительной ответственностью** учреждается одним или несколькими лицами общества, уставной капитал которого разделён на доли, определёнными учредительными документами; участники такого общества несут солидарную субсидированную ответственность по его обязательством своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

**Акционерное общество** - общество, уставное капитал которого распределен на определённое число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Законом предусмотрены закрытые и открытые акционерные общества

**Открытое акционерное общество** ежегодно публикует для всеобщего сведения годовой отчёт, бухгалтерский баланс, отчёт о прибыли и убытках.

**Закрытое акционерное общество** - акционерное общество, акции которого распределяются только среди его участников (учредителей) или иного заранее определённого круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

**Производственный кооператив (артель)** - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной деятельности или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка сбыт промышленной или сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных, паевых взносов. Учредительный документ производственного кооператива - устав.

**Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения** - создаётся по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

**Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления** - создаётся на базе имущества, находящегося в федеральной собственности по решению

**Индивидуальное частное предприятие** - основано на личной собственности граждан (одно лицо владеет и получает весь доход и несет всю ответственность).

1. **Основные средства предприятия: состав, структура, классификация. Оценка основных средств. Амортизация основных средств.**

К основным средствам относятся средства производства, неоднократно участвующие в производственном процессе, сохраняющие при этом свою натуральную форму, переносящие свою стоимость на производимую продукцию по частям по мере снашивания. К ним относятся средства производства со сроком службы более 12 месяцев.

К основным средствам относятся также капитальные  вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и вложения в арендованные объекты основных средств.

В составе основных средств учитываются находящиеся  в  собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра  и другие природные ресурсы).

Для учета, анализа и оценки основные средства группируются по функциональному назначению; по отраслевому признаку; по вещественно-натуральному составу; по степени участия в производственном процессе.

Процесс движения основных средств в организации состоит из трех основных стадий:

* стадии поступления основных средств в организацию;
* стадии эксплуатации основных средств в организации;
* стадии выбытия основных средств из организации.

На первой стадии производятся принятие основных средств к учету на основе первич­ных учетных документов и их стоимостная оценка.

 Основными способами поступления основных средств являются:

* приобретение основных средств за плату;
* сооружение и изготовление основных средств за плату (т. е. подрядным способом);
* сооружение и изготовление основных средств силами самой организации (т. е. хозяйст­венным способом);
* поступление основных средств в счет вклада в уставный (складочный) капитал;
* безвозмездное получение основных средств от юридических и физических лиц;
* поступление основных средств в обмен на другое имущество и др.

На стадии эксплуатации основные средства используются в производственном про­цессе, в результате чего изнашиваются и постепенно теряют свою стоимость. Постепенно теряемая стоимость основных средств по мере их износа переносится на себестоимость изготовленной продукции.

Выбытие основных средств из организации может происходить по различным причи­нам, основными из которых являются:

* списание основных средств из-за морального и физического износа;
* ликвидация основных средств при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычай­ных ситуациях;
* продажа (реализация) основных средств;
* передача основных средств в счет вклада в уставный (складочный) капитал других организаций;
* безвозмездная передача основных средств другим юридическим и физическим лицам;
* передача основных средств в обмен на другое имущество;

Основные средства переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно в течение длительного времени, охватывающего несколько производственно-технологических циклов. Следует различать **первоначальную**, **остаточную**, **восстановительную** стоимость основных средств.

**Первоначальная стоимость** отражает фактические затраты на приобретение (создание) основных средств. Первоначальная стоимость не изменяется. Исключением являются достройка, коренная реконструкция или частичная ликвидация.

**Восстановительная стоимость** соответствует затратам на создание или приобретение аналогичных основных средств в современных условиях.

Постепенная потеря стоимости основных средств отражается в оценке основных средств по **остаточной стоимости**. Остаточная стоимость представляет собой первоначальную (восстановительную) стоимость, уменьшенную на величину износа

1. **Оборотные средства предприятия. Показатели их использования.**

Оборотные средства предприятия существуют в сфере производства и в сфере обращения. Оборотные производственные фонды и фонды обращения подразделяются на различные элементы, составляющие материально-вещественную структуру оборотных средств.

Оборотные производственные фонды включают:

• производственные запасы;

• незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;

• расходы будущих периодов.

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

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

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

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

• готовая продукция на складах;

• товары в пути (отгруженная продукция);

• денежные средства;

• средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Так, в воспроизводственной структуре соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 1/4) занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3%) доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливно- и материалоемких отраслях. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

1. **Производственная программа предприятия.**

Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг в фактических ценах (с включением и без включения НДС и акцизов), а также об обороте розничной торговли и общественного питания предприятия представляют ежемесячно – в порядке федерального государственного статистического наблюдения.

В случае необходимости составляется план исследований по созданию новых или модифицированных видов изделий, разрабатываются планы и программы разработки новой или совершенствования выпускаемой продукции.

Предметом производственного планирования является определение перечня изделий, которые будут выпускаться, а также необходимых условий производства.

Планирование производственной программы включает установление объемов производства продукции, ее ассортимента, сроков изготовления, а также качество и количество необходимых для этого ресурсов. При этом учитывается дизайн с позиции изготовления изделия определенного требуемого качества.

При планировании ассортимента следует исходить из компромисса между сбытом продукции, который рассчитан на широкий ассортимент (так как это улучшает возможности сбыта), и производственной программой. Широкий ассортимент требует специального оборудования, его частой переналадки, что ведет к увеличению затрат. Компромисс достигается на основе сужения ассортимента с помощью агрегирования: при наличии известного многообразия продукции унифицируются многочисленные компоненты ее типов.

При определении объемов производства рекомендуется принимать во внимание, производит ли предприятие один вид продукции или несколько.

На основании данных маркетинговых исследований и стратегических целей предприятия формируется программа сбыта продукции по номенклатуре и ассортименту по годам периода среднесрочного планирования.

Программа сбыта формируется в натуральном и стоимостном выражении с учетом прогнозируемых цен реализации. Она является основой для разработки плана производства (производственной программы). План производства содержит план выпуска основных видов производимой предприятием продукции в натуральном выражении, обоснованный расчетом производственных мощностей с учетом ввода новых производственных мощностей, изменения производительности труда, структуры выпускаемой продукции, повышения качества и конкурентоспособности продукции.

1. **Издержки производства. Себестоимость продукции.**

Издержками Можно называть затраты, рассматриваемые в рамках одной фирмы для определения их изменений и влияния в конечном итоге на сумму прибыли. Анализ издержек отвечает на вопрос: продавать ли небольшое количество изделий, но по относительно высокой цене, с ориентацией на состоятельного покупателя с индивидуальными запросами или продавать много изделий, ориентированных на массового покупателя, по относительно низкой цене.

Все четыре группы расходов подразделяются на постоянные и условно-переменные. Первые составляют технологическую себестоимость продукции и учитываются как прямые издержки, переменные и постоянные издержки классифицируются по источникам возникновения издержек, их еще называют косвенными — в зависимости от механизма их отнесения на определенный вид продукции. Переменные характеризуют издержки хозяйственной деятельности, связанные с ростом объема продукции, а постоянные характеризуют расходы, связанные со способностью хозяйствовать, т. е. показывают эффективность управления. Переменные используются при проведении анализа безубыточности и связанных с ним показателей, а также при оптимизации структуры выпускаемой продукции. К постоянным относятся затраты на инвестиции (амортизация), оплата руководства, расходы на выработку экономической политики (реклама, научные разработки и пр.).

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, рабочей силы, а также затраты на производство и реализацию.

Для оценки эффективности деятельности предприятия требуется оценка затрат в стоимостном выражении.

Денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности, называется издержками производства и обращения промышленного предприятия. На практике при характеристике всех издержек производства и обращения используют термин «затраты на производство».

Основной состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, устанавливается в централизованном порядке. Государство оказывает влияние на формирование себестоимости продукции не только через нормативные акты, но и установлением отчислений от оплаты труда в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд РФ, включаемых в единый социальный налог, норм амортизационных отчислений от стоимости основных фондов, размеров ряда других налогов и сборов и т.

1. **Прибыль предприятия. Рентабельность предприятия.**

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные до­ходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей — балансовая (валовая) прибыль предприятия. Основными составными элементами балансовой прибыли являются: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций. Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Кроме абсолютного размера прибыли показателем эффективности предприятия выступает рентабельность. При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели рентабельности капитала, издержек и продаж.

Рентабельность капитала исчисляется как отношение прибыли к капиталу (активам), рентабельность издержек — как отношение прибыли к себестоимости (издержкам), рентабельность продаж — отношение прибыли к цене (выручке от реализации).

При расчетах показателей рентабельности также исходят из разных величин, составляющих прибыль, — балансовой прибыли, прибыли от реализации, чистой прибыли. Основные показатели рентабельности: рентабельность продукции (издержек); рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность текущих активов; рентабельность собственного акционерного капитала.

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

1. **Бухгалтерский баланс предприятия. Его виды и структура. Типы хозяйственных операций, влияющих на изменение в бухгалтерском балансе.**

Бухгалтерский баланс представляет собой способ группировки и отражения средств предприятия и источников их образования в денежном выражении на определенную дату.

Графически баланс - это двусторонняя таблица, в которой слева отражаются средства по составу и размещению, а справа - по источникам образования и целевому назначению. Левая сторона баланса называется актив, правая – пассив.

В активе отражается та группировка средств, которая показывает действующие средства. В пассиве отражается группировка средств, показывающая обязательства предприятия за полученные средства.

В активе баланса отражается классификация средств по составу и размещению.

В пассиве отражается классификация средств пo источникам образования и целевому назначению.

В пассиве вначале располагается собственный капитал, а затем заемный капитал.

1. Активный. Его можно выразить формулой:

А +Х—Х= П.

 При этом типе изменения происходят только в активе баланса, одна статья увеличивается, другая — уменьшается на одну и ту же сумму. Сумма баланса при этом не меняется, равенство итогов актива и пассива сохраняется.

2. Пассивный. Его можно выразить формулой:

 А =П+Х—Х.

 При этом типе изменения происходят только в пассиве баланса, одна статья увеличивается, другая уменьшается на одну и ту же сумму. Сумма баланса не изменяется, итоги актива и пассива равны между собой.

3. Активно - пассивный в сторону увеличения. Его можно выразить формулой:

 А +Х=П+Х

 При этом изменения происходят и в активе, и в пассиве баланса на одну и ту же сумму. Сумма баланса увеличивается, равенство итогов актива и пассива сохраняется.

4. Активно - пассивный в сторону уменьшения. Его можно выразить формулой:

 А—Х=~П-Х.

 При этом изменения происходят и в активе, и в пассиве баланса на одну и ту же сумму. Сумма баланса уменьшается, равенство итогов актива и пассива сохраняется.

1. **Счета предприятия, их структура. Синтетические и аналитические счета.**

Счета бухгалтерского учета являются способом группировки и текущего отражения в денежной оценке хозяйственных операций, в результате которых изменяется актив и пассив баланса.

Основной принцип образования отдельного счета – однородность учитываемых объектов. Для каждой группы экономически однородных средств или их источников используются отдельные счета. Например, для учета товаров применяется счет «Товары».

На практике счет представляет собой разделенную на две части таблицу в виде свободного листа. Левая часть счета условно называется дебетом, правая – кредитом, каждый счет имеет свое наименование и шифр (рис.3).



Счета подразделяются на:



К активным относятся счета «Основные средства» (01), «Материалы» (10), «Касса» (50), «Расчетные счета» (51), «Нематериальные активы» (04) и др.

К пассивным счетам относятся счета «Уставный капитал» (80), «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (66), «Расчеты с персоналом по оплате труда» (70) и т. д.

Остаток средств или источников их образования на начало или конец периода называется «сальдо».

В активных счетах остаток (сальдо) записывается по дебету счета, увеличение имущества предприятия по видам, составу и размещению отражается в дебете, а уменьшение - в кредите. Сумма показателей, записанных в дебет счета, представляет собой оборот по дебету (Одт), а сумма показателей, отраженных на кредите счета – оборот по кредиту (Окт) (рисунок 4).

Схема Активного счета

|  |  |
| --- | --- |
| Дт | Кт |
| Остаток на начало месяца (Снм) |  |
| Операции по увеличению имущества по видам, составу, размещению « + » | Операции по уменьшению имущества по видам, составу, размещению «- » |
| Обороты по дебету (Одт) | Обороты по кредиту (Окт) |
| Остаток (сальдо) на конец месяца Скм = Снм + Одт – Окт |  |

Пассивные счета по строению представляют собой зеркальное отражение активным счетам. Таким образом, в пассивных счетах остаток (сальдо) записывается по кредиту счета, увеличение имущества по источникам образования отражается в кредите, а уменьшение в дебете (рис. 6).

Схема пассивного счета

|  |  |
| --- | --- |
| Дт | Кт |
|  | Остаток на начало месяца (Снм) |
| Операции по уменьшению источников имущества «-» | Операции по увеличению источников имущества «+» |
| Обороты по дебету (Одт) | Обороты по кредиту (Окт) |
|  | Остаток (сальдо) на конец месяца Скм = Снм + Окт – Одт |

**МЕНЕДЖМЕНТ**

1. **Сущность управления, характеристика функций управления.**

Функция управления – ориентированность управленческого воздействия на объект управления, управляемую систему. Функции управления выражают содержание управленческого воздействия – сущность управленческих отношений. Функция управления подвержена логическому алгоритму, строгой последовательности регламентированных действий.

Особенности функций управления:

1. Выделение в управлении отдельных функций – объективный процесс, обусловленный развитием производства и усложнением его управления.

2. Естественно-научной основой формирования и развития функций управления является разделение общественного труда в целом и в сфере управленческой деятельности в частности.

3. Движущей силой изменения функций управления является необходимость повышения эффективности управленческого труда и управляемой системы.

4. Функции управления обусловлены управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления) подсистемами, действующими законами науки управления, используемыми принципами управления и сложившимися в системе управления отношениями.

5. Организация управления и разделение управленческого труда, выбор и улучшение организационной структуры управления, использование методов и средств управления, информационных технологий, подготовка и расстановка кадров и др. происходит с учетом состава и содержания функций управления.

6. Любая функция управления реализуется во взаимосвязи и взаимодействии с остальными функциями управления.

Общие функции управления

К основным «отечественным» функциям относят: целеполагание, организацию, регулирование, активизацию, контроль.

Общие функции управления являются обязательными для любой организационной системы, но выделяют еще и конкретные (специальные) функции управления. К ним относят: функции управления ресурсами (управление запасами, персоналом, финансами); функции управления процессами (управление производством, сбытом, маркетингом, материально-техническим снабжением); функции управления результатами (управление производительностью, качеством, затратами).

1. **Отличительные черты современного менеджмента. Системный подход к управлению, смысл ситуационной концепции.**

Характерными чертами современного типа управления являются следующие:

1) четко определенные, стандартизированные и устойчивые задачи;

2) консервативная, негибкая структура;

3) командный тип коммуникаций, идущих сверху вниз;

4) власть проистекает из иерархических уровней и из позиции в организации;

5) иерархическая система контроля.

Характерными чертами органического типа управления являются следующие:

1) самоконтроль и контроль коллег;

2) динамичные, не жестко определенные задачи;

3) готовность к разным видам изменений;

4) власть базируется на знании и опыте;

5) гибкая структура;

6) многонаправленность коммуникаций.

Теория систем создана Берталанфи в 1930-е гг. XX в. Она связана с анализом, проектированием и функционированием самостоятельных подразделений.

Организационные системы подразделяют на закрытые и открытые.

Закрытая организационная система – система, не имеющая связи со своей внешней средой, она не обменивается с внешней средой продуктами, услугами, товарами.

Открытая организационная система имеет связи с внешней средой.

Любая организация является открытой системой, поскольку взаимодействует с внешней средой. Она получает из окружающей среды ресурсы в виде информации, людей, капитала, сырья, энергии, оборудования, которые становятся элементами ее внутренней среды.

Часть ресурсов преобразуется в продукты и услуги, которые затем передаются во внешнюю среду

Любая организация функционирует внутри более крупной системы: внешнеполитической, экономической, социальной и технической среды, в которой она постоянно вступает в сложные взаимодействия. Она включает в себя подсистемы, которые тоже взаимосвязаны и взаимодействуют.

Нарушение функционирования в одной части системы приводит к трудностям в других ее частях.

1. **Организация как система управления. Внутренняя среда организации и ее окружение.**

Социальная организация – это сложная, открытая, управляемая, динамическая система с целенаправленным действием. Применительно к социальной организации система – это искусственно созданный набор взаимодействующих между собой элементов и подсистем, предназначенный для достижения определенной цели. К социальной организации полностью применим системный подход, представляющий собой методологию познания составных частей через целое и целого через составные части. Организации свойственны все признаки системы:

– множество элементов;

– единство главной цели для всех элементов;

– относительная самостоятельность элементов; наличие связей между элементами;

– целостность и единство элементов структуры;

– четко выраженное управление.

Внутренняя среда – совокупность характеристик организации и ее внутренних субъектов(сил, слабостей ее элементов и связей между ними), влияющих на положение и перспективы фирмы.

Компоненты внутренней среды: задачи и структура организации, миссия, стратегия, цели, распределение функций, ресурсов, интеллектуальный капитал, стиль управления, ценности, культура организации.

Анализ внутренней среды – это методическая оценка организации, предназначенная для выявления ее стратегически сильных и слабых сторон, включающая пять основных элементов.

1. Маркетинг.

2. Финансы / Бухгалтерский учет.

3. Операции.

4. Человеческие ресурсы.

5. Культура и образ компании.

1. **Коммуникации в управлении. Принятие управленческих решений.**

В процессе коммуникации информация передается от одного субъекта другому. Субъектами могут выступать отдельные личности, группы и даже целые организации. В первом случае коммуникация носит межличностный характер и осуществляется путем передачи идей, фактов, мнений, намеков, ощущений или восприятий, чувств и отношений от одного лица другому в устной или какой-либо другой форме (письменно, жесты, поза, тон голоса, время передачи, недосказанность и т.п.) с целью получения в ответ желаемой реакции.

Методы принятия управленческих решений – это совокупность приемов и способов, используемых менеджерами в процессе принятия управленческих решений.

Существует три группы методов: неформальные (эвристические), коллективные и количественные.

1) Неформальные (эвристические) методы. Представляют собой совокупность логических приемов и методики выбора оптимальных решений путем теоретического сравнения альтернатив на основе накопленного опыта. В группу входят методов:

- метод аналогии (подобный);

- морфологический анализ – выделение основных функций направлений и подготовки по ним комбинаций идей;

- метод упрощения – сосредоточение на главных направлениях;

- метод классификации – проблемы классифицируют;

- метод структуризации – разделение проблемы на составные части;

2) Коллективные методы. Обсуждение и принятие решений совместно. В группу входят

- метод «мозгового штурма» - обсуждение всех идей, даже абсурдных;

- метод «Дельфи» - многотуровая процедура анкетирования.

- метод «Кингисе» - японская кольцевая система принятия решений. После этого проводится совещание и принимается решение.

3) Количественные методы. В их основе лежит научно-практический подход, предлагающий выбор оптимальных решений путем обработки больших массивов информации с помощью ЭВМ. В группу входят:

- метод линейного моделирования (использование линейных зависимостей);

- вероятностные и статистические методы - теория игр - имитационные модели

1. **Мотивация деятельности человека в организации. Контроль.**

Мотив — одно из ключевых понятий психологической теории деятельности, разрабатывавшейся ведущими советскими психологами А. Н. Леонтьевым и С. Л. Рубинштейном. Наиболее простое определение мотива в рамках этой теории: «Мотив — это опредмеченная потребность». Мотив часто путают с потребностью и целью, однако потребность — это, по сути, неосознаваемое желание устранить дискомфорт, а цель — результат сознательного целеполагания. Например: жажда — это потребность, желание утолить жажду — это мотив, а бутылка с водой, к которой человек тянется — это цель.

Мотивы, стимулы, потребности. Некоторые авторы указывают, что рассматривать понятие мотивации необходимо с двух точек зрения: 1) мотивация – это система факторов, вызывающих активность организма и определяющих направленность поведения человека. Сюда включаются такие образования, как потребности, мотивы, намерения, цели, интересы, стремления; 2) мотивация – это характеристика процесса, обеспечивающего поведенческую активность на определенном уровне .

Контроль – это главная функция управления, которая воспринимается как принуждение и ограничение.

Различают три направления проведения предварительного контроля:

1) при подборе персонала, когда работодатель выдвигает ряд жестких требований, которым должен соответствовать кандидат. Это касается, прежде всего, профессиональных навыков (квалификации);

2) при разработке материально-технической базы, когда работа строится на основе существующих стандартов (ГОСТов, ОСТов, ТУ и др.), предъявляемых к качеству сырья, продукции и техническим характеристикам оборудования;

3) при решении финансовых вопросов, когда составляется бюджет предприятия с указанием всех доходов и расходов, а также бизнес-плана на основе текущей деятельности предприятия.

Текущий контроль проводится в ходе выполнения работы (в процессе производства). Такой контроль проводится с целью выявления недостатков в процессе выполняемой работы и позволяет устранять возникающие недоработки и причины, вызывающие их.

Итоговый контроль проводится по результатам деятельности предприятия. Его основной целью является выявление недоброкачественной продукции на этапе ее окончательного производства, с тем чтобы предотвратить выход на рынок некачественной продукции.

**МАРКЕТИНГ**

1. **Маркетинг: определения, цели, задачи, функции. Концепции развития производства.**

Маркетинг - широкое и многогранное понятие. Изначальное значение слова "маркетинг" было связано с определением "рынок" (от англ. market). Специалисты предлагают дословный перевод - "рынкоделание", т.е. деятельность, направленная па формирование рынка сбыта. Маркетинг не является альтруистической деятельностью, поэтому основная его цель - экономическая: увеличение прибыли.

Среди основных задач маркетинга можно выделить:

* исследование, анализ и оценку нужд реальных и потенциальных потребителей, продукции предприятия;
* маркетинговое обеспечение разработки новых товаров (услуг) предприятия;
* анализ, оценку и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых действует предприятие, включая исследование деятельности конкурентов;
* формирование ассортиментной политики предприятия;
* участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения предприятия, включая разработку ценовой политики;
* выработку сбытовой политики предприятия;
* реализацию коммуникационной политики предприятия.

К функциям маркетинга можно отнести:

* изучение конъюнктуры рынка;
* разработку прогноза спроса и предложения;
* анализ рыночных возможностей;
* сегментацию рынка и моделирование покупательского поведения;
* определение стратегии маркетинга на рынке;
* планирование организации сбыта и обслуживания;
* разработку цен и осуществление ценовой политики;
* реализацию комплекса маркетинговых коммуникаций.

Концепция совершенствования производства - Согласно этой концепции потребитель ориентируется на доступные для себя товары, имеющие невысокую цену. Предприятия, придерживающиеся такой концепции, имеют преимущественно серийное или крупносерийное производство с высокой эффективностью и низкой себестоимостью, а продажа выпускаемых ими товаров производится с помощью многочисленных торговых предприятия.

1. **Внутренняя и внешняя маркетинговая среда предприятия.**

Внешняя маркетинговая среда – это макросреда фирмы. Она включает в себя основные факторы, влияющие на деятельность фирмы на каком-то определенном участке (сегменте) рынка:

1) демографические, т. е. для предприятия важно, какая группа населения приобретает его товар, какой контингент производит данный товар и т. д.;

2) экономические, т. е. руководство должно обязательно учитывать экономическую ситуацию в стране, чтобы иметь возможность рациональной корректировки своей политики;

3) политико-правовые, т. е. необходимо быть в курсе законодательства по регулированию предпринимательской деятельности, хорошо осознавать политическую сторону общества;

4) научно-технические, т. е. внедрять в производство последние работы НИОКР, следить за научно-техническим прогрессом, быть в курсе госконтроля за качеством и безопасностью товара;

5) природные, т. е. это и дефицит некоторых видов сырья, и рост проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, а также те действия, которые предпринимает государство по проблеме регулирования природных ресурсов;

Внутренняя среда маркетинга. Маркетинговая среда фирмы – это совокупность субъектов и фактов, оказывающих влияние на успешную деятельность всей фирмы.

Маркетинговая среда бывает как внешней (макросреда), так и внутренней (микросреда).

Поставщики – это фирмы и отдельные лица, поставляющие компании материальные ресурсы, необходимые для осуществления ее деятельности.

Посредники – это организации, помогающие компании в продвижении, сбыте, распространении ее товаров на рынке.

Фирмы-специалисты – это такие организации, которые помогают фирме в движении товара от места их непосредственного производства до места назначения.

Склады – это место, выбранное фирмой, для накопления и сохранности своего товара на пути их движения к очередному месту назначения.

Кредитно-финансовые учреждения – это банки, кредитные, страховые компании, помогающие фирме по финансовым и страховым вопросам.

Клиенты – это лица или организации, имеющие с фирмой деловые взаимоотношения.

Общественность – это публика за пределами самой фирмы

1. **Товар в системе маркетинга, классификация товара в маркетинге, товарный знак и упаковка товара.**

Товар представляет собой продукт, созданный для удовлетворения потребностей. В системе маркетинга товар рассматривается как совокупность полезных свойств, наиболее полно обеспечивающий потребности целевой группы потребителей. Маркетинговые решения в области товара включают: 1) формирование ассортимента товаров 2) обеспечение конкурентоспособности и прибыльности товара; 3) разработку эффективной марочной политики; 4) поиск и реализацию идей новых товаров.

Марка - это название, термин, знак, символ, рисунок или их комбинация, предназначенные для того, чтобы идентифицировать продукт и дифференцировать его от продукта конкурентов. Включает в свой состав марочное имя, марочный знак и товарный знак. Отсутствие марки снижает его цену на 10-20%. Марка приносит следующий эффект: гарантирует определенный уровень качества товара, услуги; ориентирует покупателей на возможный уровень цен; осуществляет «автоматическую» рекламу товара;повышает престиж товара по мере роста общественного признания марки; облегчает сегментацию рынка, создает отличительный образ; делает более легким выход в новую продуктовую категорию.

Марочное название - это часть марки в виде букв, слов и их комбинаций, которые могут быть произнесены.

Марочный знак- это часть марки, которая является узнаваемой, но не произносимой. Это может быть символ, рисунок, отличительные цвета или шрифтовое оформление.Товарный знак- это марка или её часть, защищенная юридически, что даёт продавцу исключительное право использовать марочное имя или марочный знак. Товарный знак должен соответствовать следующим *требованиям:* простота – минимум линий, отсутствие лишних деталей и всего, что мешает быстрому восприятию; индивидуальность – свойство, обеспечивающее отличие и узнаваемость товарного знака; привлекательность – пробуждение положительных эмоций, вызываемых товарным знаком; охраноспособность – свойство, приобретаемое в результате регистрации товарного знака. Принимая решение о маркировке своей продукции компании, как правило, используют одну из следующих марочных стратегий: индивидуальные марки для каждого своего продукта; единую марку для всех продуктов; различные марки для отдельных групп продуктов; марку компании-производителя в сочетании с марками отдельных своих продуктов («зонтичная» марочная стратегия).

Товарный ассортимент – это совокупность товарной продукции предприятия.

1. **Сущность и структура маркетингового исследования. Маркетинговая информация.**

Маркетинговое исследование - это систематизированный сбор, накопление и анализ данных о состоянии и тенденциях изменения рынков, сегментов и отдельных их участников и институтов (потребителей, конкурентов, государственных органов), которые могут оказать влияние на положение компании или отдельных ее продуктов на рынке. На основании этой информации принимаются маркетинговые и управленческие решения.

Комплексное маркетинговое исследование решает следующие задачи:

1) сбор, обработка и сводка информации;

2) оценка и анализ конъюнктуры рынка;

3) оценка, анализ и прогнозирование собственных возможностей фирмы;

4) оценка и анализ возможностей и активности конкурентов;

5) постоянные замеры количественных параметров рынка и определение его емкости;

6) прогнозирование спроса;

7) выявление и оценка коммерческого риска;

8) информационно-аналитическое обоснование маркетинговых стратегий и маркетинговых программ;

9) информационно-аналитическое обоснование маркетинговых стратегий ценообразования;

10) выявление предпочтений и мнений потребителей;

11) оценка эффективности рекламы;

12) тестирование товара;

13) анализ эффективности товародвижения.

Маркетинговая информация – это информация, полученная в процессе обмена результатами общественно полезной деятельности и взаимодействия по поводу такого обмена всех субъектов рыночной системы, используемая во всех сферах предпринимательства, включая маркетинговую деятельность.

 Информация – это средство общения людей, через нее мы получаем сведения об окружающем мире и происходящих в нем процессах.

Информационное обеспечение – это процесс удовлетворения потребностей конкретных пользователей в информации, основанный на применении специальных методов и средств ее получения, обработки, накопления и выдачи в удобном для использования виде**.**

1. **Сегментация рынка: критерии и принципы. Поведение потребителей на рынке.**

Сегментирование рынка - это разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и комплексы маркетинговых мероприятий.

Определим принципы сегментирования:

 - демографический, т.е. по полу, возрасту, образованию, уровню доходов, роду занятий, национальности;

 - поведенческий предполагает знание товара, отношение к новому товару;

 - географический, т.е. по территориальной принадлежности сегмента рынка;

 - психографический учитывает принадлежность к общественному классу, образ жизни, тип личности.

Критерии сегментации определяются ее принципами:

 • социально-экономические критерии;

 • по признаку особенностей национальной культуры;

 • географические критерии;

 • критерии адаптивности к новому товару (новаторы, ретрограды, быстро и медленно привыкающие к новому товару);

 • по критерию приверженности к различным типам торговых посредников.

Поведение потребителей – понятие широкое и включает в себя не только процесс покупки продукта (услуги, работы), но и также поведение потребителей до покупки и после ее осуществления. Рассматривая поведение потребителей до покупки, работники организации, изучающие товар и рынок его сбыта (маркетологи), рассматривают причины, которые могут повлиять на решение купить данный товар или отказаться от его приобретения. На результат выбора могут повлиять семья, группа, которая для индивида является неким стандартом, т. е. референтная группа. При покупке маркетологи рассматривают реакцию потребителей, изучают, каким образом потребитель будет делать покупку. Анализируя поведение потребителей после совершения ими покупки, маркетологи изучают степень удовлетворенности потребителя покупкой, вероятность повторной покупки и другие процессы.

**СТАТИСТИКА**

1. **Цели, задачи и система показателей статистики труда. Анализ конъюнктуры рынка труда.**

Термин «статистика» употребляется в четырех значениях: 1) комплекс учебных дисциплин; 2) отрасль практической деятельности; 3) совокупность цифровых сведений; статистические данные; 4) статистические методы (в т.ч. методы математической статистики). Предметом статистики выступают размеры и количественные соотношения определенных социально-экономических явлений, закономерности их связи и развития в конкретных условиях места и времени. Свой предмет статистика изучает методом обобщающих показателей. Общей основой разработки и применения статистической методологии является диалектический метод познания, согласно которому общественные явления и процессы рассматриваются в развитии, взаимной связи и причинной обусловленности. Статистика опирается на количество, качество, необходимость, случайность, причинность, закономерность, единичное, массовое, индивидуальное и общее.При изучении статистической информации широкое применение имеют табличный и графический методы. Вариация – различия в значениях того или иного признака у отдельных единиц, входящих в данную совокупность. Варьирующие признаки могут быть количественными (их варианты выражаются числовыми значениями) и неколичественными (атрибутивными), не имеющими числового выражения и представляющими собой смысловые понятия. Количественные признаки могут быть дискретными и непрерывными. В случае, когда варианты признака могут принимать только одно из двух противоположных значений, говорят об альтернативном признаке. В конкретном стат. исследовании признаки могут подразделяться на основные и второстепенные. Установление общих свойств единиц совокупности, имеющейся взаимосвязи и закономерности развития достигается с помощью расчета статистических показателей и их анализа. Статистический показатель – это количественно-качественная обобщающая характеристика какого-то свойства группы единиц или совокупности в целом. Основными задачами статистики являются: 1) всестороннее исследование происходящих в обществе глубоких преобразований экономических и социальных процессов на основе научно обоснованной системы показателей; 2) обобщение и прогнозирование тенденций развития народного хозяйства; 3) выявление имеющихся резервов эффективности общественного производства; 4) своевременное обеспечение надежной информацией законодательной власти, управленческих, исполнительных и хозяйственных органов, а также широкой общественности.

1. **Статистическая методология национального счетоводства и макроэкономических показателей.**

Макроэкономическая статистика – это прикладная наука, объектом исследования которой является экономика в целом в совокупности ее отраслей, секторов и форм собственности. СНС – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, стандартизованных классификацией, характеризующих условия, процесс и результаты воспроизводства в категориях рыночной экономики.

Основные теоретические и методологические различия между БНХ и СНС

1. В решаемых задачах: при помощи БНХ осуществляется регулирование процесса производства и движения материальных ресурсов; СНС отвечает потребностям рыночной экономики, где на первый план выдвигаются финансово-денежные отношения

2. В концепциях (основные термины)

a. В трактовке производственной деятельности: в БНХ рассматривается материальное производство; в СНС все сферы экономической деятельности, приносящие доход

b. В оценке продукта: в БНХ оценка в соответствии с государственной политикой цен; в СНС продукт получает оценку на рынке

3. В методологии

a. В содержании категории «продукт»: в БНХ продукт – это результат труда в сфере материального производства; в СНС – это результат любой экономической деятельности

b. В измерителях: в БНХ наличие и увязка натуральных, трудовых (часы) и стоимостных измерителей; в СНС только стоимостные показатели

Основные структурные элементы СНС

1. Экономические функции: производство, потребление и распределение доходов

2. Объекты – продукты, услуги, денежные средства, финансовые документы или любые другие носители стоимости

3. Субъекты – экономические агенты, принимающие различные хозяйственные решения

4. Экономические операции, осуществляемые экономическими агентами в процессе экономической деятельности

1. **Статистические методы исследования экономической конъюнктуры, деловой активности, выявление трендов и прогнозирования развития социально-экономических процессов.**

Экономическая конъюнктура является составным элементом экономической ситуации в стране. Показатели экономической конъюнктуры могут быть систематизированы по следующим группам:

- макроэкономические показатели (изменение валютного курса, инфляции, процентной ставки, курсов ценных бумаг, демографические факторы, занятость, экономическая и политическая нестабильность, масштаб развития теневой экономики, уровень налогообложения и др.);

- производство (уровень издержек производства, объем выпуска продукции и реализации услуг, капитального строительства и инвестиций, степень использования производственных мощностей; состояние запасов готовой продукции, сырья и полуфабрикатов, обновление и расширение основного капитала, динамика прибыли, состояние портфеля заказов и др.);

- спрос и потребление (динамика среднемесячной заработной платы, сбережений, оценка теневых доходов, спрос и потребление товаров-заменителей (субститутов) и дополняющих (комплементарных) благ);

- торгово-экономические показатели, в т.ч. состояние международной торговли (динамика внутреннего и внешнего товарооборота, экспорта, импорта);

- цены (динамика товарных цен на данном рынке, изменение соотношений цен).

От экономической конъюнктуры во многом зависит деловая активность хозяйствующих субъектов. Деловая активность предприятия определяет его место и роль на рынках, где реализуется производимая им продукция или приобретенные факторы производства.

Для оценки деловой активности предприятия используются два типа показателей оборачиваемости:

- оборачиваемость в оборотах, показывающая среднее число оборотов средств, вложенных в активы данного вида в рассматриваемом периоде;

- оборачиваемость в днях, показывающая продолжительность одного оборота средств, вложенных в данный вид активов.

1. **Статистические методы анализа уровня жизни населения.**

Уровень жизни характеризуется и показателями дифференциации материальной обеспеченности населения (дифференциации населения по уровню дохода), среди которых можно выделить:

1. Распределение населения по уровню среднедушевых денежных доходов;

2. Коэффициент дифференциации доходов;

3. Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини);

4. Коэффициент бедности.

Важнейшим методом исследования дифференциации доходов населения является распределение населения по уровню среднедушевых денежных доходов на основе построения вариационных рядов. Для статистических характеристик здесь используются: среднее значение душевого дохода;

1. модальный доход (чаще всего встречающийся уровень дохода населения);

2. медианный доход (показатель дохода, расположенный в середине ранжированного ряда распределения).

Модальный и медианный доходы - это важные структурные показатели, которые характеризуют отклонение среднедушевого дохода от среднего значения для каждой группы. Как правило, результаты исследований свидетельствуют, что одна половина населения имеет доход ниже среднего, а вторая половина - выше среднего.

Широко распространен в статистических исследованиях по неравенству в распределении доходов децильный коэффициент дифференциа ции доходов, который исчисляется как отношение минимального дохода у 10% наиболее обеспеченных граждан к максимальному доходу 10% наименее обеспеченных граждан. Коэффициент дифференциации доходов Кдх рассчитывается путем сопоставления девятого (Д9 ) и первого (Д1 ) децилей:

где Кдх - коэффициент дифференциации доходов;

Д9 - девятый дециль;

Д1 - первый дециль.

Функционально очень близким к децильному коэффициенту дифференции доходов является коэффициент фондов Кф (1.3), с помощью которого измеряют различие между суммарными (средними) значениями доходов 10% наиболее обеспеченной (Ч10 ) и 10% наименее обеспеченной (Ч1 ) части населения.

где Кф - коэффициент фондов;

Ч10 - наиболее обеспеченная часть населения;

Ч1 - наименее обеспеченная часть населения.

1. **Статистический анализ эффективности функционирования предприятий разных форм собственности, качества продуктов и услуг.**

Эффективность оценивается на всех уровнях деятельности фирмы, биржи, торгового предприятия независимо от формы собственности, вида деятельности и отраслевой принадлежности. Существует единство общих методологических принципов оценки эффективности функционирования предприятий, основанных на применении статистических показателей и методов. Наиболее общая или принципиальная модель статистической оценки эффективности функционирования предприятия включает анализ и оценку финансово-хозяйственного состояния предприятия. Возможность проведения такого анализа обеспечивается проведением на предприятии достоверного управленческого и бухгалтерского учета.

Объектами статистического анализа эффективности предприятия являются:

• уровень и динамика финансовых результатов деятельности предприятия;

• имущественное и финансовое состояние предприятия;

• деловая активность;

• управление структурой капитала предприятия;

• управление основными средствами;

• управление оборотными средствами;

• управление финансовыми рисками;

• система бюджетирования и бизнес-планирования;

• система безналичных расчетов на предприятии.

Приведем основные критерии (показатели) эффективности состояния или функционирования вышеперечисленных объектов. Уровень и динамика финансовых результатов позволяют судить об оптимизации деятельности предприятия (рост выручки и прибыли от реализации продукции, снижение затрат на производство продукции и др.). Высокое качество прибыли, высокая степень капитализации (условный показатель), т. е. высокая доля прибыли, направленной на создание фондов накопления, высокая доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, свидетельствуют о возможном производственном развитии предприятия и росте положительных финансовых результатов в будущем. Об оптимальной динамике финансовых результатов можно судить на основании роста доходности (рентабельности) собственного и заемного капитала, роста общей суммы прибыли и прибыли от разных видов деятельности, скорости оборота капитала и др.

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

1. **Рыночное равновесие и уровень национального дохода.**

1. Уровень национального дохода, при котором общее количество произведенных в стране товаров и услуг равняется совокупным расходам на их производство (простая Кенсианская модель «доходы-расходы»). На графике это равновесие устанавливается в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения (точка Е):  При любом уровне национального дохода выше точки Е [предложение](http://economic_directory.academic.ru/1517/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) превышает спрос, и часть товаров и услуг оказывается невостребованной. Производители не могут реализовать свои излишки, накапливаются товарные запасы и приходится сокращать производство. Если уровень национального дохода ниже точки Е, тогда совокупный спрос превышает [совокупное предложение](http://economic_directory.academic.ru/39/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), все запасы продукции реализуются, и предприятия расширяют производство. Равновесный уровень национального дохода меняется при смещении графика совокупного спроса. Например, если совокупный спрос увеличивается с AD до AD1, тогда равновесный уровень перемещается в точку Е1 (см. график).    Равновесный уровень национального дохода не всегда соответствует уровню дохода при полной занятости ресурсов (см. Full employment). Равновесие при полной занятости  - это особый случай,  когда совокупный спрос равняется потенциальному ВНП и не образуется инфляционный или [дефляционный разрыв](http://economic_directory.academic.ru/383/%D0%94%D0%B5%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D1%80%D1%8B%D0%B2) (см. Inflationary gap, Deflationary gap). На графике такая ситуация представлена в точке Е2. 2. Уровень национального дохода, при котором величина совокупных вливаний в экономику  ([инвестиции](http://economic_directory.academic.ru/824/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8)  государственные [расходы](http://economic_directory.academic.ru/551/%D0%A0%D0%B0%D1%81%D1%85%D0%BE%D0%B4%D1%8B)    [экспорт](http://economic_directory.academic.ru/558/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82)) (см.  Injections)  точно  соответствуют  величине совокупных изъятий  ([сбережения](http://economic_directory.academic.ru/1391/%D0%A1%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F)  налоги  [импорт](http://economic_directory.academic.ru/726/%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82))  (см. Withdrawals). На графике  - это точка Е. Такой подход также называется методом определения уровня национального дохода на основе вливаний/изъятий (Injections-withdrawals approach to national income determination).  3. Уровень реального национального дохода, при котором величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения при данном уровне цен. Рассмотрим график.  Если цена повышается до уровня P1, величина совокупного предложения начинает превышать величину совокупного спроса, в результате чего цена снижается до уровня P. При снижении цены до уровня P2 избыточный спрос подталкивает цену вверх до уровня P.

1. **Экономический рост: понятие, факторы, параметры экономического роста.**

Под экономическим ростом (ЭР)принято понимать увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое такими показателями, как валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП). ЭР измеряется темпами роста этих показателей за определенный период времени, как правило, за год.

Экономический рост, его темпы, масштабы, качество всецело определяются его факторами (движущая сила, причины). Можно выделить следующие факторы экономического роста:

1 Природные ресурсы: земля, полезные ископаемые, водные и лесные ресурсы, воздух и др. Для обеспечения ЭР главное – наиболее полное их извлечение, комплексная и глубокая переработка, рациональное использование.

2 Трудовые ресурсы: численность населения страны, людей трудоспособного возраста, их квалификация, число студентов, получающих образование (будущие работники), удельный вес мужского населения, которое в большей степени занято в национальной экономике. Для обеспечения ЭР главное – повышение образования и квалификации, сохранение и улучшение здоровья, совершенствование организации труда и, в конечном итоге, повышение производительности труда.

3 Основной капитал: оборудование, станки, производственные здания, транспортные средства. Главное для ЭР – такое совершенствование организации производственного процесса, которое обеспечило бы увеличение фондоотдачи, ускорение возмещения основных производственных фондов.

4 Научно-технический прогресс: увеличение затрат в НИОКР, внедрение и использование новых технических новшеств и технологий в производстве и, в конечном итоге, повышение его эффективности, производительности, что положительно влияет на динамику ЭР.

5 Совокупный спрос: рост доходов населения и хозяйствующих субъектов, государственных заказов, зарубежных потребностей стимулирует производство товаров и услуг не только в условиях бездефицитной, но и дефицитной экономики.

6 Социально-культурные и институциональные факторы: обычаи, традиции, «философия жизни», мировоззрение, состояние образования и здравоохранения, политические и экономические условия и т.п.

1. **Уровень и качество жизни населения: понятие и показатели.**

Уровень жизни – степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей населения. Но необходимо учитывать, что уровень жизни – это динамический процесс, который испытывает воздействие множества факторов.

Уровень жизни оценивает качество жизни населения и служит критерием при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства. Часто понятие уровня жизни отождествляется с такими понятиями, как «благосостояние», «образ жизни» и другими, но наиболее полно сущность уровня жизни раскрывает следующее определение.

Уровень жизни – это комплексная социально-экономическая категория, которая отражает уровень развития физических, духовных и социальных потребностей, степень их удовлетворения и условия в обществе для развития и удовлетворения этих потребностей.

Показатели позволяют лишь оценить уже сложившуюся ситуацию, выявить тенденции прошлого, перенести их на будущее, но они не позволяют точно спрогнозировать динамику уровня жизни.

Они включают характер общественного (государственного) строя, устойчивость института права соблюдение прав человека, соотношение различных ветвей власти, наличие оппозиции, различных партий и т. д. Именно политическая власть, которая способствует подъему экономики и развитию предпринимательства, создает необходимые стартовые условия для повышения уровня жизни в стране.

Очевиден тот факт, что политика и экономика страны тесно взаимосвязаны. Они способны поддерживать, корректировать либо «мешать» друг другу.

Сильное влияние на уровень жизни населения оказывают экономические факторы, куда относятся наличие экономического потенциала в стране, возможности для его реализации, величина национального дохода и т. д.

Кроме рассмотренных выше, к факторам, определяющим уровень жизни, относятся: условия труда, условия отдыха, социальное обеспечение, социально-бытовая обстановка (в том числе экологические условия, уровень преступности и т. п.), личные сбережения.

Как показывает опыт, какие-либо количественные оценки по каждому из этих факторов и по ним в целом практически невозможны. Эти условия жизни находятся в прямой зависимости от наличных в стране общих ресурсов для потребления и накопления, наиболее полно измеряемых ВВП.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

1. **Трансакционные издержки. Понятие, виды, классификация.**

Трансакционные издержки (операционные издержки — transaction costs) — это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Категория трансакционных издержек была введена в экономическую науку в 1930-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение.

Обычно выделяют пять основных форм трансакционных издержек:

* издержки поиска информации;
* издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
* издержки измерения;
* издержки спецификации и защиты прав собственности;
* издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть трансакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе.

Координационные издержки:

* Издержки определения деталей контракта — обследование рынка с целью определить, что вообще можно купить на рынке.
* Издержки определения контрактов — изучение условий партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары.
* Издержки непосредственной координации — необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе.
1. **Внелегальная экономика, проблема измерения ее объемов.**

Частота случаев несоблюдения различных отраслей законодательства служит индикатором величины внелегальной экономики. Однако прежде чем мы перейдем к решению задачи ее количественного измерения, следует охарактеризовать различные элементы внелегальной экономики. В целом внелегальную (или теневую) экономику можно определить как сферу, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок законау т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни14. Внелегальная экономика включает в себя:

неофициальную экономику — легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место нефиксируемое с целью минимизации издержек производство товаров и услуг. Подчеркнем еще раз, что все укрываемые от государства виды деятельности не могут регулироваться нормами права и требуют применения отличных от легальных механизмов защиты прав собственности;

фиктивную экономику — экономику приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничества, связанных с получением и передачей денег;

криминальную экономику — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона (в первую очередь — Уголовного и Гражданского кодексов) и посягательством на легальные права собственности.

Внелегальная (теневая) экономика — сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Внелегальная экономика состоит из трех элементов: неофи-циальной, фиктивной и криминальной экономики.

В силу сокрытия внелегальных сделок от официальной статистики актуальна проблема измерения размеров внелегальной экономики.

Для этой цели используются следующие подходы:

* монетарный метод, строящийся на основе гипотезы об использовании во внелегальных расчетах исключительно наличных средств. Следовательно, динамика движения наличной денежной массы позволяет судить о размерах внелегальной экономики;
* метод балансов расходов и доходов, при котором деклариру-емые доходы сравниваются с суммой расходов, реально потребленными товарами и услугами.
1. **Нормы как базовый элемент институтов.**

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Норма – базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;

- фактор долженствования (может, должен или не должен);

- цель;

- условия, при которых действует норма;

- санкции.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию (shared strategy), норму в узком сысле этого слова и правило. Так, указанные виды норм имеют следующую структуру3:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью – нахождение друг друга, а условием – наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции. Социологи, вслед за Эмилем Дюркгеймом, видят в норме абсолютный детерминант поведения людей. Поведение homo sociologicus всецело определено нормативной структурой общества. А сами же нормы, согласно социологам, производны от характеристик общества и подчинены задаче его воспроизводства.

1. **Домашнее хозяйство как первичный институт рыночной экономики.**

В условиях рынка домашнее хозяйство играет исключительно важную роль, так как выполняет прежде всего функцию собственников средств производства, находящихся в частной собственности. В условиях рыночных отношений домашние хозяйства:

1) выступают в качестве покупателей товаров и услуг;

2) предоставляют рыночным субъектам факторы производства (прежде всего рабочую силу);

3) выполняют функцию сбережения части совокупного дохода и приобретают реальные и финансовые активы.

Социально-экономическая сущность финансов домохозяйств проявляется через их функции.

Безусловно, важнейшей функцией финансов домохозяйств является распределительная функция, так как финансы домохозяйств, как, впрочем, и финансы в целом, являются инструментом стоимостного перераспределения стоимости валового общественного продукта. Причем финансы домохозяйств играют важнейшую роль на завершающей ступени перераспределительного процесса, непосредственно предшествуя стадии потребления.

Второй функцией домохозяйств является контрольная функция, так как для поддержания определенного (достигнутого) уровня потребления домашнее хозяйство вынуждено контролировать распределение полученного дохода по различным фондам, а также отслеживать целевое использование средств из этих фондов.

Важной функцией домашнего хозяйства в системе общественного воспроизводства является инвестиционная функция, заключающаяся в том, что домашние хозяйства являются одним из основных поставщиков долгосрочных финансовых ресурсов для экономики страны.

Доходы домашних хозяйств служат основным источником удовлетворения их потребностей в товарах и услугах, а также накопления и сбережения.

Доходы домашних хозяйств можно условно разделить на доходы в денежной и натуральной форме. Денежные доходы домашних хозяйств чаще всего подразделяют по источникам их поступлений:

– заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами;

– пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты;

– доходы от предпринимательской деятельности;

– доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере.

1. **Теория фирмы. Институциональная природа фирм.**

В экономической науке ещё в XIX веке в некоторые экономисты высказывали догадку, что в реальной экономике заключение сделок между агентами связано с определенными издержками. Одним из таких ученых был родоначальник австрийской школы Карл Менгер.

В процессе обмена ценность блага в распоряжении каждого участника увеличилась на определённую величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность, как производство материальных благ. Менгер отмечал, что в действительности случаи, когда «жертвы меновой операции» сводятся к минимуму, и контрагенты получают всю выгоду, встречаются редко, и вряд ли можно столкнуться в реальности с такой ситуацией, чтобы акт мены происходил совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничились только потерей времени. Фрахты, примажи, таможенные сборы, аварии, почтовые расходы, страховка, провизия и комиссионное вознаграждение, куртаж, весовые упаковочные и складочные сборы, содержание людей, занимающихся торговлей, и их помощников вообще, расходы по денежному обращению и т.п. − всё это не что иное, как экономические жертвы, требуемые меновыми операциями; они отнимают часть экономической пользы, которую можно извлечь из существующего менового отношения, и нередко даже делают невозможным реализацию его там, где она была бы еще мыслима, не будь этих «издержек» в общем, народнохозяйственном смысле словаИз приведенного выше определения мы видим, что Менгер фактически дал определение трансакционным издержкам, впоследствии переоткрытых Коузом.

.Трансакция-обмен правами собственности на ресурсы; факт обмена,тк взаимодействие индивидов по поводу ресурсов есть обмен правомочия на ресурсы(любой ресурс-набор правомочий на владение,распоряжение). Коуз «Природа Фирмы»1937г. Он показал,что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия. Первоначально трансакционные издержки были определены Коузом как" издержки пользования рыночным механизмом". Позднее это понятие приобрело более широкий смысл.

**ЛОГИСТИКА**

1. **Транспортная логистика.**

Транспортная логистика определяется как сфера деятельности, охватывающая три области: 1процесс планирования, организации и осуществления рациональной и недорогой доставки (перевозки) грузов (товаров) от мест их производства и до мест потребления; 2контроль за всеми транспортными и другими операциями, возникающими в пути следования грузов с использованием современных средств телекоммуникации, информатики и других информационных технологий; 3предоставление соответствующей информации грузовладельцам. К задачам транспортной логистики относят: создание транспортных систем, в том числе создание транспортных коридоров и транспортных цепей. Транспортный коридор - это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные грузовые перевозки между отдельными географическими районами. Транспортная цепь - этапы перевозок груза на определенные расстояния, в течение определенного периода времени, с использованием транспортных средств одного или нескольких видов транспорта. Все это время грузы остаются в неизменном виде: - обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса; -совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным; -выбор вида транспортного средства; -выбор типа транспортного средства; -определение рациональных маршрутов доставки; -обеспечение технической и технологической сопряженности участников транспортного процесса, согласование их экономических интересов, а также использование единых систем планирования.

1. **Складская логистика.**

Складская логистика – проектирование, организация и управление складом. Склад как звено логистической цепи. Задачи и функции логистики складирования необходимо рассматривать с позиции склада в логистической цепи.

Логистика складирования – управление движением материальных ресурсов на территории складского хозяйства. Объектом логистики складирования являются товарно-материальные ценности в процессе их складирования, обработки и упаковки.

Склад – это сооружение, состоящее из некоторого числа взаимосвязанных элементов, выполняющее ряд функций связанных с накоплением, переработкой и распределением товаров и грузов между потребителями.

Складом называется специализированное здание, сооружение, предназначенное для приемки, обработки, хранения и выдачи грузов по назначению.

Потоки товаров на складе разделяют на три вида:

Входящий поток подразумевает все товары и грузы попадающие на склад из вне. Входящие грузы обуславливают необходимость в разгрузке, проверки количества и качества привезенного товара, проверки и обработке сопроводительной документации и т.д

Исходящий поток – это все материалы и грузы покидающие склад. Исходящий поток предполагает выполнения ряда операций: погрузка транспорта, подготовку сопроводительных и грузовых документов, предварительную упаковку груза, его комплектацию и т.д.

Внутренний поток – это перемещение товарно-материальных ценностей внутри склада, предполагает необходимость перемещения, сортировку, обработку груза, оформления складских документов и т.д. На складе входящие потоки преобразуются в исходящие, т. е. в результате переработки грузов могут изменяться такие параметры транспортных партий, как их величина, состав, число наименований грузов, упаковка, параметры отдельных грузовых складских единиц, время приема и выдачи и др.

Функции логистики складирования

Логистический процесс на складе довольно сложен так как требует согласования функций по снабжению запасами, их переработкой и распределением.

1. **Информационная логистика.**

Информационный поток – это совокупность сообщений, циркулирующих в логистической системе, между логистической системой и внешней средой, которые необходимы для управления и контроля за выполнением логистических операций. Информационный поток может опережать материальный, следовать одновременно с ним или после него. При этом поток информации может быть направлен как в одну сторону с материальным, так и в противоположную: опережающий информационный поток во встречном направлении содержит, как правило, сведения о заказе; опережающий информационный поток в прямом направлении – это предварительные сообщения о предстоящем прибытии груза; одновременно с материальным потоком идет информация в прямом направлении о количественных и качественных параметрах материального потока; вслед за материальным потоком во встречном направлении может проходить информация о результатах приемки груза, разнообразные претензии или подтверждения..

Измеряется информационный поток количеством обрабатываемой или передаваемой информации за единицу времени. Это может быть количество документов или количество единиц информации, измеряемых в байтах.

Информационная логистическая система – это определенным образом организованная совокупность взаимосвязанных средств вычислительной техники, различных справочников и необходимых средств программирования, обеспечивающая решение тех или иных задач по управлению движением материального потока.

Информационные системы можно подразделить на две подсистемы – функциональную и обеспечивающую. функциональная подсистема состоит из совокупности решаемых задач, сгруппированных по признаку общности цели. Обеспечивающая подсистема включает в себя следующие элементы: техническое обеспечение, т. е. совокупность технических средств для обработки и передачи информационных потоков; информационное обеспечение, которое включает определенные периодически обновляемые справочники (в том числе и нормативные документы), классификаторы, кодификаторы; программное обеспечение, позволяющее решать задачи управления материальными потоками, обрабатывать тексты, получать справочные данные.

1. **Сбытовая логистика.**

Сбытовая логистика, или логистика распределения — неотъемлемая часть общей логистической системы, обеспечивающая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь системы распределения: маркетинг, транспортировка, складирование и др. В целостной стратегии распределительной логистики можно выделить две основополагающие стороны: во-первых, изучение потребностей рынка, чем занимается и маркетинг, и, во-вторых, способы и методы наиболее полного удовлетворения этих потребностей путем более эффективной организации транспортно-экспедиционного обслуживания.

Включение маркетинга в распределительную логистику в качестве ее органической составной части может послужить одним из наиболее эффективных путей совершенствования сбытовой деятельности.

Задачи распределения: деятельность, связанная с обслуживанием потребителей. Требует получения и обработки заказов; размещения, хранения и обработки запасов; транспортировки внешним потребителям по распределительным каналам. Включает в себя координацию с маркетинговыми планами в вопросах ценообразования, стимулирования сбыта, уровня сервиса, условий поставки, процедур возврата товара, поддержки жизненного цикла. Главная задача - помощь в создании дохода от реализации путем обеспечения предусмотренного стратегией уровня обслуживания потребителей с минимальными общими издержками.

Наиболее важными являются следующие функции маркетинга: исследование и идентификация рынка; разграничение рынка по соотношению спроса и предложения; формализация и обеспечение преимуществ своего продукта по отношению к конкурентам; разра­ботка маркетингового предложения. Центральной функцией маркетинга является разработка марке­тингового предложения по вариантам конкретной сбытовой деятельности фирмы.

Маркетинговое предложение определяется как сочетание товаров, предлагаемых потребителю в том или ином сегменте рынка. Оно содержит как информацию о товарах и сведения о ценах, так и методы стимулирования продаж, формы доведения товара до потребителя.

**ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА**

1. **Предмет, метод и задачи экономики общественного сектора.**

Общественный сектор охватывает ту часть национальной экономики, за которую ответственность несет правительство. Экономисты изучают деятельность общественного сектора потому, что решения правительства оказывают влияние на жизнь людей и организаций. Наиболее ощутимое воздействие порождают решения, относящиеся к общественным расходам, налогам и различным правилам ведения бизнеса. От этих решений зависит благосостояние общества. Рассмотрим коротко вопросы, которыми занимается общественный сектор. Прежде всего, ответим на вопрос: зачем нужен общественный сектор? Рыночный механизм не может выполнить всех тех функций национальной экономики, которые призваны обеспечить эффективное и справедливое распределение ресурсов. Назовем основные функции, ради которых существует общественный сектор. Поддерживать конкуренцию. Ценовая система ведет к эффективному распределению ресурсов только при условии, что существует конкуренция и на рынке ресурсов, и на рынке готовых товаров. Это значит, что надо создавать максимально благоприятные условия для открытия фирмами производств, для того чтобы у фирм была полная информация о ценах и возможностях прибыльной деятельности. Для того чтобы поддерживать конкуренцию и защититься от возможной власти монополий, правительство может устанавливать специальные правила ведения бизнеса, использовать такие средства, как налоги и субсидии. Обеспечивать снабжение товарами, которое не осущест-вляется в нужных пропорциях частным сектором. Даже если работают рынки с совершенной конкуренцией, есть определенные виды товаров, поставка которых в удовлетворительных количествах не может гарантироваться частными фирмами. Например, если бы естественные монополии находились целиком в руках частного сектора, то нельзя было бы гарантировать снабжение населения водой, газом, электроэнергией. Решать проблемы, порождаемые внешними факторами. Частный сектор не принимает по своей инициативе достаточных мер для борьбы с такими факторами, как шум или загрязнение. Он не в полной мере учитывает вредное воздействие своих производств на других членов общества или на будущие поколения. Защищать права продавцов и покупателей. Частный сектор не занимается зашитой прав продавцов и покупателей и не устанавливает соответствующих правил взаимодействия между ними. Распределять доходы и богатство.

1. **Экономическое содержание государственной собственности.**

Юристы определяют собственность как принадлежность имущества. Однако не всякое имущественное владение представляет интерес для экономической науки.

Присвоение — это конкретный общественный способ овладения благом. Присвоение всегда предполагает свою противоположность — Отчуждение. Поэтому использование по отдельности каж­дого из этих понятий означает, соответственно, не что иное, как «присвоение-отчуждение» и «отчуждение-присвоение».

Следует иметь в виду, что само присвоение (отчуждение) может происходить в разных формах: конфискация (по закону), дарственная, рыночная (купля-продажа), преступная (воровство, хищение, грабежи, войны и т. п.).

Простейшей формой присвоения ресурсов является Достояние — это присвоение народом ресурсов, не являющихся продуктами тру­да: территория (земля) и акватория (вода) страны, ее воздушное пространство, недра, флора, фауна и т. п. Основанием такого присвое­ния, как правило, являются захватнические войны.

Таким образом, основанием для присвоения производителем то­вара (продукта) и дохода от его реализации на рынке является собственность на условия производства и собственный труд.

С переходом от простого к капиталистическому товарному производству (рыночному хозяйству) присвоение еще более усложняет­ся. В такой системе хозяйства исходным моментом присвоения является производство. На подготовительной стадии, с одной стороны — собственники средств производства, с другой — собственники рабочей силы (работники). Последние вынуждены продавать свою способность к труду (наниматься на работу), т. к. иначе приобрести средства для своего существования они не могут. Осуществив наймы рабочей силы, собственники средств производства (капитала) рассматривают отчужденную рабочую силу как свою собственность, что и дает им основание для присвоения произведенной продукции, ее последующей реализации и получения дохода. В этом случае при­своение происходит через такие формы, как:

1) товарное обращение;

2) распределение доходов между собственниками средств производства и рабочей силы.

1. **Функции и причины существования государственного сектора в экономике.**

Государство так или иначе воздействует на все сферы рыночной экономики – на производство, обмен, потребление. Рыночная экономика в любой стране представляет собой смешанную экономическую систему, состоящую из двух важнейших секторов – частного и общественного.

Общественный сектор экономики – это в основном государственный сектор экономики плюс некоммерческий сектор.

Государственный сектор экономики представляет собой систему государственных финансов, государственных предприятий, других государственных ресурсов (например, государственные земли, запасы полезных ископаемых).

Некоммерческий сектор экономики (третий сектор) включает в себя разнообразные некоммерческие общественные организации, выполняющие функции как государственного, так и частного сектора с использованием нерыночных принципов распределения ресурсов.

Во многих странах государственный сектор экономики принято называть общественным. Государство в принципе представляет интересы граждан – членов общества, поэтому государственный сектор экономики называют общественным сектором.

Определяя предмет экономики общественного сектора, необходимо выделить несколько аспектов этой проблемы.

Экономика общественного сектора рассматривает экономическое поведение государства как одного из субъектов рыночной экономики. Анализ этого поведения осуществляется с позиций микроэкономической теории, в том числе и макроэкономическое взаимодействие государства и рынка.

Главные проблемы смешанной экономики:

1. найти оптимальной соотношение между рыночным механизмом и государственным регулированием экономики, между частным и государственным секторами экономики

2. определить наиболее эффективные формы государственного вмешательства в экономику

1. **Некоммерческие организации.**

Некоммерческие организации могут создаваться в форме: общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, в других формах, предусмотренных федеральными законами. Общественное объединение - создаваемое по инициативе граждан, объединяющихся в силу общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, некоммерческое, добровольное, самоуправляемое формирование. Религиозное объединение - добровольное объединение совершеннолетних граждан, создаваемое для совместного осуществления права граждан на свободу вероисповедания, а также для совместного исповедания и распространения веры. Религиозное объединение численностью не менее 10 человек пользуется правами юридического лица с момента государственной регистрации его устава. Фонд - создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства некоммерческая организация, преследующая социальные, культурные, образовательные, благотворительные и другие общественно полезные цели. Некоммерческое партнерство - некоммерческая организация, основанная на членстве учредивших ее граждан и (или) юридических лиц, для содействия деятельности, присущей членам партнерства и не направленной на извлечение прибыли от нее. Автономная некоммерческая организация - создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства некоммерческая организация, предоставляющая услуги в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права и иных услуг.

1. **Организационно-правовые формы некоммерческих организаций.**

Некоммерческие организации могут создаваться в форме: общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих парт-нерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, в других формах, предусмотренных федеральными законами.

Общественное объединение – создаваемое по инициативе граждан, объединяющихся в силу общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, некоммерческое, добровольное, самоуправляемое формирование.

Религиозное объединение – добровольное объединение совершеннолетних граждан, создаваемое для совместного осуществления права граждан на свободу вероисповедания, а также для совместного исповедания и распространения веры. Религиозное объединение численностью не менее 10 человек пользуется правами юридического лица с момента государственной регистрации его устава. Фонд – создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства некоммерческая организация, преследующая социальные, культурные, образовательные, благотворительные и другие общественно полезные цели.

Некоммерческое партнерство – некоммерческая организация, основанная на членстве учредивших ее граждан и (или) юридических лиц, для содействия деятельности, присущей членам партнерства и не направленной на извлечение прибыли от нее.

Автономная некоммерческая организация – создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства некоммерческая организация, предоставляющая услуги в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права и иных услуг.

Учреждения – юридические лица, создаваемые собственником закрепляемого за ними имущества для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые собственником полностью или частично.

1. **Государственная политика в планировании экономики общественного сектора.**

Основу государственного сектора составляют унитарные предприятия и учреждения, функция которых заключается в удовлетворении общественных потребностей, выполнении в основном государственных заказов на продукцию и услуги особой значимости. Гражданским кодексом РФ предусмотрены два типа унитарных предприятий: на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. По отношению к государственным унитарным предприятиям органы государственной власти осуществляют непосредственное планово-регулирующее воздействие. Оно выражается в утверждении устава предприятия, назначении его руководителя, заключении с ним контракта, осуществлении контроля за деятельностью посредством периодической отчетности и другими способами. Предприятие обязано заниматься только теми видами деятельности, которые определены в его уставе, и распоряжаться закрепленным за ним имуществом с согласия учредителя.

В уставе отражаются предмет деятельности, порядок распределения доходов, виды обязательной отчетности, ответственность руководителя за результаты хозяйственной деятельности и другие положения. В контракте с руководителем предприятия содержатся условия, ставящие размер вознаграждения в зависимость от финансово-экономического положения, устанавливающие ответственность за принятие решений, наносящих ущерб предприятию.

Основными признаками государственного предприятия являются:

Имущество предприятия находится в государственной (муниципальной) собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Руководитель предприятия назначается собственником и ему подотчетен.

Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом; не несет ответственности по обязательствам собственника имущества.

Различия между государственными предприятиями на праве хозяйственного ведения и оперативного управления приводятся. Государственное предприятие на праве хозяйственного ведения более самостоятельно в организации производства, имея ряд признаков, характерных для хозяйственных обществ. Размер уставного фонда предприятия не может быть меньше суммы, определенной законом о государственных предприятиях, чистые активы не могут быть меньше уставного фонда.

1. **Общественные блага и их свойства.**

«Общественное благо» - это благо, использование или потребление которого приносит прибыль в виде большей полезности или меньших издержек более чем одному лицу одновременно. К числу обязанностей государства во всех странах относится, в частности, обеспечение обороны. Если бы граждане приобретали право на защиту от агрессии индивидуально, имел бы место очевидный провал рынка, обусловленный огромным положит. эффектом. «Ядерный зонтик» защищал не только тех, кто уплатил за пользование им. Мало того, невозможно было бы исключить из неплательщиков из числа пользователей данного блага., если только не депортировать из страны.

 По сути, такие же ситуации возникли бы в случае если бы жильцам большого дома было предложено самим индивидуально приобретать на рынке услуги пожарных или автомобилистам пришлось бы на рыночной основе нанимать регулировщиков движения. Во всех этих и других случаях мы имеем дело с общественными благами. К числу общественных благ относятся некоторые материальные объекты, но чаще это блага нематериальные.

Однако это реальные экономические блага, т. к. они обладают полезностью для потребителей, и их создание требует затрат ресурсов, которые могли бы быть использованы для производства других благ. Два свойства общ. благ: 1)неконкурентность, т. е. увеличение числа потребителей блага не влечет за собой снижение полезности, доставляемой каждому из них. Данное свойство предполагает, что благо неделимо, не может быть «расфасовано» продано поштучно, неизбирательно и потребляется совместно. Типичный пример неконкурентности потребления — это национальная оборона. Данное свойство означает, что предельные издержки предоставления общ. блага индивидуальному потребителю раны «О»., а появление дополнительного потребителя представляет собой Паретоулучшение. Т. о. несоперничество порождает необычные для рыночной экономики ситуации: если имеется индивид, желающий воспользоваться благом, но не готовый за него платить, оптимальное использование ресурсов предполагает предоставление ему данного блага даром. 2)Неисключаемость, т. е. ограничение доступа потребителей к такому благу практически невозможно. В данном случае поставщик общ. Блага не в состоянии обособить свои взаимоотношения с каждым из потребителей в отдельности. Санкции против неплательщиков обернулись ущербом для добросовестных пользователей, и возможные Паретоулучшения не были бы реализованы. Примером здесь является городской парк отдыха.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ**

1. **Предмет, объекты, формы, средства и инструменты государственного регулирования экономики.**

Государственное регулирование — комплекс мер, действий, применяемых [государством](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) для коррекций и установления основ [экономических](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) процессов.Основные объекты ГРЭ – это: экономический цикл; секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства; условия накопления капитала; занятость; денежное обращение; платежный баланс; цены; НИОКР; условия конкуренции; социальные отношения; подготовка и переподготовка кадров; окружающая среда; внешнеэкономические связи. Выделяют следую-щие формы государственного регулирования экономики:1. Государственное прогнозирование и программирование эко-номики 2. Бюджетное регулирование. Посредством бюджетного и налогового регулирования 3. Гос потребление -- правительственные закуп-ки и заказы на товары (промышленные, сельскохозяйственные), различные услуги (образовательные, научные, медицинские и пр.), военную продукцию. 4. Гос заказ привлекает компании гарантированным сбытом, отсутствием риска неплатежей 5.Селективная финансовая поддержка отраслей, регионов, предприятий, так же как и государственное потребление, связано с использованием бюджетных средств. 6. Денежно-кредитное регулирование имеет основными целями: защиту и обеспечение устойчивости национальной валюты, ее покупательной способности; создание условий для удовлетворения потребностей экономики в кредитных ресурсах; 7. Приватизация и национализация собственности - формы государственного регулирования, применяемые для решения комплекса социально-экономических задач. Инструменты государственного регулирования экономики: государственное экономическое прогнозирование, государственное экономическое программирование, бюджетно(налоговую систему, денежно – кредитную политику; такую тему как необходимость государственного регулирования экономики; объекты и цели государственного регулирования экономики; экономические функции государства.Набор методов обоснования показателей экономического развития на будущее включает в себя: 1. Экономико-математические и структурно-логические модели экономики.2. Балансовые и факторные методы обоснования макроэкономических показателей на плановый период.3. Метод «затраты-выпуск», как инструмент обоснования отраслевой структуры экономики на основе межотраслевого баланса (МОБ).4. Методика разработки и реализация программ социально-экономического развития с использованием инструментария «дерева целей».5. Нормативно-балансовый метод при обосновании финансовых показателей плана.

1. **Показатели общественного богатства: национальное имущество, природные ресурсы, человеческий капитал.**

Национальное богатство– это совокупность ресурсов и иного имущества страны, создающая возможность производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. В его состав входят: – невоспроизводимое имущество: сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли; полезные ископаемые; исторические и художественные памятники, произведения; – воспроизводимое имущество: производственные активы (основной и оборотный капитал); непроизводственные активы (имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций); – нематериальное имущество: интеллектуальная собственность (патенты, торговые марки, объекты авторского права и т. п.); человеческий капитал (продукты сферы услуг, овеществившиеся в знаниях, профессиональных навыках и здоровье населения, а также в эффективной институциональной структуре общества); – сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам. В теоретическом плане главными особенностями показателя национального богатства является то, что в нем: – учитываются все имеющиеся в стране экономические блага по состоянию на определенную дату, а не созданные за определенный период; – значительную часть составляют природные блага (земля, полезные ископаемые и т. п.), не являющиеся результатом хозяйственной деятельности человека. Несмотря на «нерукотворный» характер этих богатств, их стоимость связана с уровнем развития экономики, причем эта взаимосвязь имеет очень сложный характер; – только с помощью показателя национального богатства делается попытка комплексно учесть нематериальное имущество. На практике фактический подсчет национального богатства не осуществляется ни в одной стране мира. Это связано с тем, что оценка невоспроизводимого имущества, так же как и оценка нематериальных активов, сопряжена с очень значительными трудностями. В связи с этим реальные оценки национального богатства обычно учитывают только те его составные части, стоимость которых может быть определена на основе хозяйственной практики.

1. **Показатели воспроизводства в соответствии с теорией предложения.**

Систематизировать показатели общественного воспроизводства можно на основесхем кругооборота ресурсов и продукции. При этом следует выделить, по крайней мере, схему взаимосвязи экономических переменных со стороны спроса и со стороны предложения.

А. Показатели взаимосвязи экономических переменных со стороны предложения.

Для нужд перспективных расчетов необходимо опираться на схему общественного воспроизводства, отражающую взаимосвязи экономических переменных со стороны теории предложения.

В структуре воспроизводственного процесса при отражении его со стороны предложения можно выделить следующие блоки макроэкономических показателей: производственные ресурсы, произведенный продукт, распределенный продукт, показатели динамики производственных ресурсов. Взаимосвязь этих показателей опосредована процессами (или фазами): производство, распределение, потребление, динамика ресурсов.

а. Показатели производственных ресурсов:

Факторы производства - производственные ресурсы, включающие труд, капитал и естественные ресурсы, которые используются в производительной деятельности.

Труд (рабочая сила) - общее количество работающих и безработных в составе населения трудоспособного возраста. Иногда для большей точности измерения используется показатель рабочее время - количество часов, отработанных занятыми в производстве.

Капитал (основные фонды) - суммарная стоимостная оценка зданий, машин и оборудования предприятий, отрасли, экономики в целом на определенную дату.

Естественные ресурсы - стоимостная оценка земельных ресурсов, лесов, водных ресурсов, полезных ископаемых и других видов природных ресурсов, которые вовлечены в хозяйственный оборот.

Научно-технический потенциал - совокупность знаний человека о природе и применение этих знаний в производстве. Часто для этих целей используется термин человеческий капитал - производственные навыки, знания и опыт работников, которые способствуют повышению производительности труда. По мнению некоторых экономистов (Дж.Кендрик), стоимость человеческого капитала должна включаться в стоимость совокупных активов и национального богатства общества.

1. **Показатели, характеризующие процесс воспроизводства со стороны спроса.**

Показатели, характеризующие взаимную связь экономических переменных при отражении процесса воспроизводства со стороны предложения.

Потенциальный ВНП - объем производства, который может быть достигнут при полном использовании наличных капитальных ресурсов и рабочей силы.

Производительность факторов производства или факторная производительность. Например, производительность труда как выпуск продукции на одного занятого (или за единицу рабочего времени); фондоотдача; материалоотдача.

Предельная производительность факторов производства - прирост продукции на единицу прироста данного фактора производства.

Соотношение динамики показателей отклонения уровней ВНП и уровня безработицы (Закон Оукена). Закономерная связь, выведенная А.Оукеном, согласно которой каждые три процента сокращения (увеличения) реального ВВП по отношению к его потенциальному уровню ведут к увеличению (сокращению) показателя уровня безработицы на один процентный пункт. В настоящее время на основе новых эмпирических данных принято соотношение 2:1.

Акселератор - показатель, характеризующий изменение объемов капиталовложений, вызванных изменением объемов потребительских расходов в экономике. Суть принципа акселерации заключается в том, что динамика потребительских расходов в экономике воздействует на динамику объемов инвестиций: значительный рост потребительских расходов стимулирует инвестиционную активность, и наоборот.

Мультипликатор - коэффициент изменения совокупного выпуска на одну денежную единицу прироста совокупного спроса.

Эффект мультипликатора - эффект более значительного изменения величины реального совокупного спроса при изменении реальных инвестиций, или других компонентов совокупного спроса.

Баланс народного хозяйства - система балансовых таблиц, представляющая собой количественное описание взаимосвязей физических величин в экономике. При макроэкономическом описании используются следующие важнейшие таблицы: баланс валового общественного продукта, баланс национального дохода, баланс основных фондов и других элементов национального богатства, баланс трудовых ресурсов, баланс капиталовложений и расчета накоплений.

1. **Территориальное регулирование экономики.**

Территориальное регулирование экономики - процесс выработки и установления рациональных территориальных пропорций в развитии экономики страны, способ проведения региональной экономической политики.

В структуре народного хозяйства страны необходимо выделять отдельные элементы, отражающие территориальное развитие. В качестве таковых можно выделять экономические районы.

Региональная экономическая политика представляет собой комплекс различных мер (законодательных, административных и экономических), проводимых как федеральным правительством, так и местными органами власти. Цель этих мероприятий устранение диспропорций в экономическом развитии, более полное использование потенциала регионов, содействие развитию депрессивных районов страны.

Новые проблемы территориального регулирования экономики вытекают из объективно сложившихся экономических и политических условий.

Объективные предпосылки повышения роли регионального подхода к регулированию экономики связаны со следующими объективными моментами:

- обострение социальных проблем, лучше всего решать на региональном уровне;

- развитие идей федерализма в государственном устройстве страны, что обуславливает необходимость делегирования прав и ответственности за развитие социально-экономической сферы с федерального уровня на региональный;

- обострение экологических проблем, которые имеют региональную привязку и лучше решаются на региональном уровне.

- обострение проблемы устойчивости национальной экономики, которая раньше трактовалась под углом зрения устойчивости функционирования в чрезвычайных (военных) условиях, теперь проблема устойчивости экономического развития становится одной из повседневных проблем задач правительства;

- объективная неравномерность в размещении природных ресурсов, производительных сил и населения. Если рассмотреть некоторые проблемы размещения производительных сил на современном этапе с выделением трех крупных зон: Европейская зона, Сибирь и Дальний Восток, Северный Кавказ, то увидим, наличие существенных диспропорций.

**ЭКОНОМИКА ТРУДА**

1. **Трудовой потенциал общества: формирование и использование.**

Трудовой потенциал представляет собой совокупность всех трудовых возможностей, как человека, так и различных групп работников и общества в целом.

Формирование трудового потенциала работника зависит от его желания и умения трудиться, от степени его инициативности, активности и предприимчивости в труде, от способности к творчеству. Трудовой потенциал работника явление динамичное, поскольку он изменяется под воздействием накопления производственного опыта, навыков, повышения уровня образования и квалификации. Снижение трудового потенциала работника объективно обусловлено возрастными параметрами здоровья, то есть старением человеческого организма.

Трудовой потенциал предприятия представляет собой максимально возможное использование труда работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессионализма, квалификации, производственного опыта, при наиболее благоприятных организационно-технических условиях труда. Взаимодействие работников преумножает простую их сумму поскольку порождает эффект коллективного труда.

Рассматривая трудовой потенциал конкретного предприятия, необходимо учитывать и его специфические особенности, обусловленные: территориальным расположением, отраслевой принадлежностью, спецификой производимой продукции, социальной структурой коллектива, стилем управления и др. Поэтому элементами трудового потенциала предприятия являются: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный, учет и анализ которых позволяет эффективно использовать человеческий фактор производства.

Трудовой потенциал общества воплощает потенциальную возможность вовлечения и использования трудоспособного населения страны в народное хозяйство. Поэтому использование трудового потенциала имеет объективные возрастные ограничения (женщины от 16 до 59 лет, мужчины от 16 до 64 лет).

Трудовой потенциал можно оценивать с количественной и качественной стороны. Количественно трудовой потенциал страны можно определить путем перемножения численности трудовых ресурсов на время, которое может отработать один работник в течение года.

1. **Безработица: классификация и ее последствия.**

Безработица – неотъемлемый элемент рынка труда. Она представляет собой сложное, многоаспектное явление. Взрослое население, обладающее рабочей силой, делится на несколько основных категорий в зависимости от того положения, которое оно занимает относительно рынка труда.

К рабочей силе относятся и занятые, и безработные.

Различают следующие типы безработицы: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую, региональную.

Фрикционная безработица связана с определенными затратами времени на поиск работы. На рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое.

Структурная безработица связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу. Структурная безработица обусловлена возникновением профессионально-квалификационного несоответствия между структурой свободных рабочих мест и структурой работников.

Развитие экономики постоянно сопровождается следующими структурными изменениями: возникают новые технологии, новые товары, вытесняющие старые. Происходят сдвиги в структуре спроса на рынке капиталов, рынке товаров и рынке труда. В результате этого происходят изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, что требует ее постоянного территориального и отраслевого перераспределения.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельского хозяйства, строительства, промыслов, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд.

Сезонные колебания спроса на труд, как правило, определяются особенностями ритма производственного процесса. Поэтому размеры сезонной безработицы в общем виде могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателями и работниками.

Циклическая безработица. Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса. Циклическая безработица связана с уменьшением реального ВНП и высвобождением части рабочей силы, что ведет к росту числа безработных.

1. **Политика занятости населения и регулирования рынка труда.**

Согласно части 3 статьи 37 Конституции РФ каждый имеет право на защиту от безработицы.

Закрепление в Конституции права на защиту от безработицы в качестве неотъемлемого элемента права на труд имеет жизненно важное значение для всех лиц наемного труда, а также общества в целом. Стремление любого общества к полной занятости связано не только с тем, что трудом создаются материальные блага и услуги, но и с тем, что вознаграждение, которое получают трудящиеся, предоставляет им возможность осознавать свою социальную роль в обществе и чувство самоуважения, приобретаемое ими в связи с этим. Практически все важнейшие международно-правовые акты о правах и свободах человека и гражданина содержат положения о взаимообусловленности свободного труда, свободного выбора рода деятельности и профессии и защиты от безработицы.

Международный кодекс труда, состоящий из конвенций и рекомендаций МОТ, наиболее обстоятельно решает вопросы защиты от безработицы в Конвенции МОТ N 122 "О политике в области занятости", 1964 г. и Конвенции МОТ N 168 "О содействии занятости и защите от безработицы" 1988 г. (см.: указанное издание МБТ, т. II, с. 1428-1431, 2171-2184). Эти конвенции рассматривают содействие полной, продуктивной и свободно избранной занятости первоочередной задачей и неотъемлемой частью экономической и социальной политики государства. Конечной целью этой политики является обеспечение того, чтобы имелась работа для всех, кто готов приступить к ней и ищет ее; такая работа была бы как можно более продуктивной (в это понятие обычно вкладывается следующий смысл: выполняемая работником работа должна соответствовать его профессиональным и физическим возможностям и приносить максимальную пользу обществу); существовала свобода выбора занятости и самые широкие возможности для каждого трудящегося получить подготовку и использовать свои навыки и способности для выполнения работы, к которой он пригоден, независимо от расы, цвета кожи, пола, религии, политических взглядов, иностранного происхождения или социального положения. Поэтому на каждом конкретном историческом этапе развития страны эта политика основывается на учете уровня экономического развития и взаимной связи между целями в области занятости и другими целями общества.

1. **Производительность труда, факторы и резервы ее роста.**

Факторы роста производительности труда — это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень. В качестве таких факторов выступают: технический прогресс, совершенствование организации производства, управления и труда и др.

Факторы структурных сдвигов. К ним относятся: сдвиги в изменении доли покупных изделий и полуфабрикатов; относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объемов производства.

Факторы ускорения НТП (внедрение новых поколений высокоэффективной, техники; применение прогрессивных базовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании; применение современных ЭВМ; внедрение гибких переналаживаемых производств и т.д.).

Экономические факторы. Современные формы организации и стимулирования труда; научная организация и интен­сивность труда; рост квалификации работников; совершенство­вание распределительных отношений, планирования и управле­ния кадрами.

Социальные факторы. Ими являются: человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства.

Мотивация является одним из основных факторов, определяющих эффективность трудовой деятельности.

Резервы роста производительности труда — это неиспользованные возможности экономии затрат труда (снижения тру­доемкости и увеличения выработки).

Резервы используются и вновь возникают под влиянием научно-технического прогресса. Количественно резервы можно определить как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнями производительности труда за определенный промежуток времени.

Степень использования резервов влияет на уровень производительности труда. Совокупность резервов целесообразно классифицировать в соответствии с классификацией факторов. Это дает возможность при проведении анализа вы­явить основные причины потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору производительности труда и наметить пути их устранения.

1. **Сущность и принципы организации заработной платы, ее виды.**

Заработная плата - это вознаграждение, которое получает работник предприятия в зависимости от количества и качества затраченного им труда и результатов деятельности всего коллектива предприятия.

Определим сущность заработной платы. Большую часть доходов потребителей составляет заработная плата. Поэтому она оказывает определяющее влияние на величину спроса потребительских товаров и уровень их цен. В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

а) заработная плата есть цена, выплачиваемая за использование труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;

б) заработная плата - это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами - спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

Существуют определенные принципы организации заработной платы на предприятиях.

1. Средства на оплату труда должны быть реально заработанными, т. е. их сумма должна прямо зависеть от результатов деятельности предприятия, от полученных доходов, от рационального использования ресурсов, экономии текущих затрат.

2. Заработная плата должна выполнять стимулирующую функцию. Низкий уровень оплаты труда не стимулирует эффективный труд, превращает заработную плату в социальную выплату.

3. Оплата труда должна осуществляться с учетом различий в количестве, качестве, интенсивности, сложности труда, условиях труда и квалификации работников.

4. Каждый работник должен видеть связь своей заработной платы с результатами своего труда и труда всего коллектива.

Эти принципы реализуются через механизм формирования средств на оплату труда на предприятиях, через тарифную систему, формы и системы заработной платы, через организацию оплаты труда различных категорий работников.

1. **Организация заработной платы: формы и системы оплаты труда.** Основная и дополнительная заработная плата.

Формы и системы оплаты труда определяют разные способы начисления заработной платы работникам. Существует две основные формы заработной платы - сдельная и повременная. Использование той или иной формы оплаты труда зависит от условий производства.

При сдельной оплате труда размер заработка рабочему начисляется за каждую единицу произведенной продукции или выполненного объема работ по сдельным расценкам, которые рассчитываются исходя из тарифной ставки, соответствующий разряду данного вида работ, и установленной нормой выработки (времени).

Сдельная форма оплаты труда подразделяется на системы: прямую сдельную, косвенную сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, аккордную.

При прямой сдельной системе общий заработок рассчитывается путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период. При косвенной сдельной системе размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих-сдельщиков. Эта система оплаты труда обычно применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием основных технологических процессов. Общий заработок при этом рассчитывается умножением косвенной сдельной расценки на фактический выпуск продукции -обслуживаемых рабочих. При сдельно-премиальной системе рабочий сверх заработка по прямым сдельным расценкам дополнительно получает премию за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими на предприятии условиями премирования. При сдельно-прогрессивной системе заработной платы труд рабочего в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх этих исходных норм - по повышенным расценкам. При аккордной системе оплаты труда расценка устанавливается на весь объем работы, и рабочие премируются за сокращение сроков выполнения заданий, что усиливает стимулирующую роль этой системы в росте производительности труда.

При повременной форме оплаты труда заработок рабочего начисляется в соответствии с его тарифной ставкой (исходя из присвоенного квалификационного разряда) или окладом за фактически проработанное время. Имеется две системы - простая повременная и повременно-премиальная. При простой повременной системе оплаты труда размер заработной платы рабочего зависит от тарифной ставки, соответствующей присвоенному квалификационному разряду, или от оклада и отработанного им рабочего времени.

1. **Кадры предприятия: формирование и планирование численности работников на предприятии.**

Производственный коллектив предприятия Структура трудового коллектива – определенная социально-экономическая группа, представляющая собой объединение работников по общности значимого признака

В списочный состав работников должны включаться все работники, принятые на постоянную, сезонную, временную работу на срок более одного дня. В списочном составе должны быть учтены фактически работающие и отсутствующие на работе каким-либо причинам

Среднесписочная численность рабочих за отчетный месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава на каждый календарный день отчетного месяца, включая праздничные и выходные дни, и делением полученной суммы на число календарных дней в отчетном месяце

Явочный состав работников – число работников, которые ежедневно должны быть на работе, чтобы обеспечить нормальный ход производственного процесса. Соотношение списочного и явочного числа работников определяется с помощью коэффициента списочного состава. Он рассчитывается как соотношение количества дней работы предприятия и количества дней работы одного среднесписочного работника

2. Планирование и анализ численности работников При планировании численности работников на предприятии руководствуются следующими принципами: 1. соотношение численности и квалификации работников объему запланированных работ и их сложности; 2. максимальная эффективность использования рабочего времени; 3. создание условий для повышения квалификации работников

Планирование трудоемкости производственной программы должно опираться на данные нормирования труда

Бюджет рабочего времени на одного среднесписочного работника определяется на основе баланса фактического использования рабочего времени. Баланс рабочего времени одного рабочего устанавливает количество часов, которые он должен отработать в течение планового периода

При расчете среднего количества явочных дней рабочего различают три вида фондов рабочего времени (ФРВ): 1) Календарный фонд рабочего времени – это число календарных дней в плановом периоде; 2) Номинальный фонд рабочего времени – количество рабочих дней, которое максимально может быть использовано в течение планового периода.

1. **Социально-трудовые отношения: сущность, факторы формирования и развития.**

Сфера социально-трудовых отношений обширна и включает в себя множество взаимосвязанных процессов, однако специалиста по социальной работе на промышленном предприятии должны интересовать те социально-трудовые отношения, которые непосредственно определяют условия реализации трудовых прав. Трудовые права в данном случае понимаются в соответствии с Всеобщей декларацией прав человека и документами Международной организации труда как право на труд, свободный выбор работы, справедливые и благоприятные условия труда, защиту от безработицы, на равную оплату труда за равный труд.

Оснований для классификации трудовых отношений достаточно большое количество, видимо потому что они считаются сложными, включающими значительный состав институтов.

В зависимости от правового регулирования:

. Регулятивные

. Охранительные

. Общие отношения (закрепляют принципиальные положения для всех работников без исключения, обеспечивают единство регулирования.

Данные отношения не требуют специальных юридических фактов: по зарплате, обязанность работодателя заплатить за труд и право работника получить эту зарплату,)

. Специальные отношения (учитывают особенности труда различных категорий работников. Они помимо правовой нормы требует наличие юридического факта: доплаты, сверхурочные)

В зависимости от вида трудовых отношений:

1) собственно трудовые отношения, которые возникают по поводу

. Заключения индивидуального трудового договора

. Заработной платы

. Рабочего времени и времени отдыха

. Трудовой дисциплины

. Охраны труда

. Материальной ответственности ( Отдельные авторы уточняют, что ими являются участники трудового отношения которые несут ответственность за ущерб, причиненный по вине одной стороны другой).

1. **Социальное партнерство в условиях рыночных отношений.**

Социальное партнерство - это система регулирования социально-трудовых отношений и согласование интересов наемных работников и работодателей посредством заключения коллективных договоров и соглашений.

Становление и развитие системы социального партнерства стали возможны благодаря признанию общечеловеческих принципов демократии: свободы, плюрализма, сотрудничества в принятии тяжелых, но необходимых общих решений. В современном мире социальное партнерство является одной из важнейших составляющих организации социального рыночного хозяйства и одним из существенных элементов формирования отношений между людьми в процессе производства и общественной жизни.

В реальной жизни социальное партнерство является альтернативой всякой диктатуре класса или личности, цивилизованным методом разрешения социальных конфликтов на различных уровнях, т.е. с помощью норм, которые защищают интересы обеих сторон.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что степень развитости социального партнерства зависит от ряда факторов:

- степени демократизации управления производством;

- уровня жизни большинства населения и степень дифференциации доходов.

Существенный вклад в развитие идеи социального партнерства внесли немецкие экономисты Вильгельм Репке, Альфред Мюллер-Армак и Людвиг Эрхард. В самой Германии социальное рыночное хозяйство базируется на сочетании конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной политики государства в перераспределении доходов и организации социальной среды. Соответственно высоким является и уровень жизни в стране: 99,6% семей имеют автомобиль, 95,8% - цветной телевизор, 97,5% - стиральный автомат, 99,8% - пылесос, 98% обеспечены телефонной связью7). Во всех развитых странах действуют программы и фонды помощи безработным, малообеспеченным, инвалидам и престарелым.

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

1. **Трудовое право: основные принципы, источники и субъекты. Трудовой кодекс.**

Таким образом, трудовое право – это отрасль права, регулирующая трудовые и тесно связанные с ними иные отношения. Трудовые отношения являются главными в предмете регулирования и представляют собой отношения работника с работодателем по поводу использования его способности к труду.

Принципы трудового права. Под правовыми принципами принято понимать выраженные в законодательстве исходные начала, руководящие идеи, характеризующие основное содержание и внутреннее единство правового регулирования общественных отношений. Исходя из общепризнанных принципов и норм международного права и в соответствии с Конституцией Российской Федерации ст. 2 Трудового кодекса Российской Федерации устанавливает девятнадцать важнейших принципов правового регулирования трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений. Среди них, в частности, такие как:

- свобода труда, включая право на труд, который каждый свободно выбирает или на который свободно соглашается, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности;

- запрещение принудительного труда и дискриминации в сфере труда;

- защита от безработицы и содействие в трудоустройстве;

- обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи, и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда;

- возмещение вреда, причиненного работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей;

- установление государственных гарантий по обеспечению прав работников и работодателей, осуществление государственного надзора и контроля за их соблюдением;

- обеспечение права каждого на защиту государством его трудовых прав и свобод, в том числе в судебном порядка.

К источникам трудового права относятся, прежде всего, нормативно-правовые акты.

Субъекты трудового права- это участники трудовых и иных непосредственно с ними связанных отношений

1. **Дисциплинарная ответственность за трудовые правонарушения (дисциплинарные проступки).**

Дисциплинарная ответственность работников наступает за нарушение трудовой дисциплины, то есть за совершение дисциплинарного проступка. Понятие дисциплинарного проступка и перечень дисциплинарных взысканий закреплены в ст. 192 ТК.

В обязанности соблюдать трудовую дисциплину (ст.21 ТК) проявляется отношение работника ко всем другим обязанностям, их надлежащему (должному) исполнению. Виновное противоправное неисполнение или ненадлежащее исполнение работником возложенных на него трудовых обязанностей является дисциплинарным проступком, за совершение которого устанавливается дисциплинарная ответственность и применяются меры дисциплинарных взысканий, предусмотренные в трудовом законодательстве. Дисциплинарная ответственность заключается в применении мер дисциплинарных взысканий, предусмотренных в ст. 192 Трудового кодекса, - это замечание, выговор и увольнение по соответствующим основаниям ст. 81 ТК.

Согласно ст. 362 ТК, при виновном нарушении руководителями и иными должностными лицами организаций, а также работодателями – физическими лицами трудового зак-ва, НПА о труде указанные лица привлекаются к ответственности, в том числе дисциплинарной ответственности.

В ст. 195 ТК устанавливаются основания и порядок привлечения к дисциплинарной ответственности руководителя организации, его заместите­лей. Профессиональные союзы при осуществлении контроля за соблюдением трудового законодательства, иных НПА о труде в случае обнаружения их нарушений руководителем организации, его заместителями направляют работодателям соответствующие представления, обязательные для рассмотрения. Работодатель обязан рассмотреть указанное заявление и сообщить о результатах его рассмотрения, и если факты нарушений подтверждаются, то работодатель обязан привлекать к дисциплинарной ответственности вплоть до увольнения руководителя организации, его заместителей.

Административная ответственность руководителя, иных должностных лиц организации состоит в применении к указанным лицам мер (видов) административных взысканий за административное правонарушение, что выражается в наложении штрафа на указанных лиц.

1. **Трудовой договор.**

Регулирование трудовых отношений может осуществляться путем заключения, изменения, дополнения работниками и работодателями коллективных договоров, соглашений, трудовых договоров. В трудовом праве свобода труда, гарантированная Конституцией РФ, трансформируется в свободу трудового договора.

Трудовой договор – двустороннее соглашение между работником и работодателем, регулирующее организацию, условия, оплату труда работника при выполнении им своих трудовых функций (должностных обязанностей).

Трудовой договор (соглашение) – одно из главных оснований возникновения трудовых отношений (правовой связи) между работодателем и работником.

Принцип свободы трудового договора лежит в основе не только его добровольного заключения, но и дальнейших трудовых отношений.

Только с заключением и подписанием трудового договора с работодателем гражданин становится членом данной организации и подчиняется ее внутреннему трудовому распорядку, режиму труда.

Трудовой договор обладает следующими специфическими особенностями:

1) предметом является личное выполнение определенной трудовой функции в общем процессе труда данной организации;

2) работник подчиняется в процессе выполнения трудовой функции правилам внутреннего трудового распорядка с выполнением установленной меры труда;

3) на работодателе лежит обязанность организовать труд работника, создать ему нормальные условия труда, обеспечить охрану труда, вознаграждать его систематически за фактический труд по заранее установленным нормам.

Совокупность условий трудового договора составляет его содержание. Эти условия устанавливаются законодательством и конкретизируются при необходимости сторонами при подписании договора. Но при этом оговариваются те условия, которые необходимо указать в обязательном порядке.

1. **Порядок разрешения трудовых споров.**

По способу разрешения индивидуальные трудовые споры делятся на:

1) споры, разрешаемые в общем порядке, когда спор разре­шается в комиссии по трудовым спорам, а затем в суде;

2) споры, разрешаемые в судебном порядке, когда в комис­сию по трудовым спорам обращаться не нужно;

3) споры, разрешаемые в особом порядке, когда спор раз­решается в вышестоящем в порядке подчиненности орга­не либо в суде;

Органами по рассмотрению индивидуальных трудовых споров в соответствии со ст. 382 ТК РФ являются комиссии по трудовым спорам и суды. Определить, какой именно орган должен разрешать спор по существу, значит определить его подведомственность.

Порядок рассмотрения трудового спора — это установленная для данного юрисдикционного органа определенная форма процесса разбирательства, начиная с принятия заявле­ния и заканчивая вынесением решения по данному делу. Он включает объективное исследование всех обстоятельств дела и применение к ним соответствующих норм права.

Порядок рассмотрения индивидуальных трудовых споров регулируется Трудовым кодексом и иными федеральными закона­ми, а порядок рассмотрения дел по трудовым спорам в судах оп­ределяется, кроме того, гражданским процессуальным законодательством Российской Федерации. Большое значение для разре­шения индивидуальных трудовых споров имеет судебная практи­ка и, в частности, постановления Пленума Верховного Суда РФ.

Особенности рассмотрения индивидуальных трудовых споров отдельных категорий работников устанавливаются феде­ральными законами. Такой особый порядок предусмотрен, на­пример, для прокуроров, их помощников и суде.

1. **Защита прав потребителей в РФ.**

Защита прав потребителей (также консьюмеризм) — комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на регулирование отношений, возникающих между потребителем (физическим лицом, приобретающим товар или услугу для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью) и субъектом предпринимательской деятельности — изготовителем, исполнителем, продавцом и включающих в себя: установление конкретных прав потребителей; формы возможных нарушений прав и механизм их защиты; ответственность за нарушение прав потребителей.

Источники правового регулирования в России:

Закон СССР от 22 мая 1991 г. № 2184-1 «О защите прав потребителей»

Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей»

Гражданский кодекс Российской Федерации

Федеральный закон от 26.01.1996 № 15-ФЗ «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» (статья 9)

«Руководящие принципы для защиты интересов потребителей» (приняты 09.04.1985 Резолюцией № 39/248 на 106-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН)

Закон «О защите прав потребителей» — так называемый «вертикальный» закон. Его нормы носят системообразующий характер, так как содержат ссылки на иные нормативные правовые акты. Все вместе они образуют систему законодательства о защите прав потребителей (см. статью 1 Закона «О защите прав потребителей»).

Благодаря множественным бланкетным нормам (например, пункт 5 статьи 4 и пункт 1 статьи 7 Закона «О защите прав потребителей»), с положениями данного закона корреспондируются многие нормы иных законов Российской Федерации и международных документов, признаваемых Россией.

**РЫНОК ТРУДА**

1. **Рынок труда и его характеристики.**

Сущность рынка труда. Рынок труда – система общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы, или с ее куплей и продажей.

Рынок труда представляет собой систему общественных отношений, призванных обеспечить нормальное воспроизводство и эффективное использование товара «рабочая сила». Рынок труда выполняет функции механизма распределения и перераспределения рабочей силы по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности.

Основные элементы этого механизма:

1) предложение рабочей силы позволяет определить численность и состав различных категорий граждан попадающих на рынок труда (по полу, возрасту, образованию, профессиям, квалификации и т.д.).К их числу относятся:

– высвобожденные работники, контингент которых формируется за счет падения объема производства, сокращения финансирования из госбюджета, трансформации госсектора;

– молодежь, не продолжающая дальнейшую учебу или не поступившая на работу после окончания учебных заведений;

– лица, освобожденные из мест лишения свободы;

– уволенные по причине текучести кадров;

– мигранты трудоспособного возраста;

2) спрос на рабочую силу. Устойчивость спроса на труд будет зависеть:

– от производительности при создании товара (услуги);

– от рыночной стоимости товара, произведенного с его помощью.

В результате действия экономических факторов происходит сокращение потребности предприятий государственного сектора экономики в работниках.

Одновременно развитие негосударственного сектора экономики сопровождается увеличением численности занятых; 3)соотношение спроса и предложения рабочей силы. При рассмотрении этого показателя определяются:

– тенденция превышения предложения над спросом,

– дисбаланс спроса и предложения, вызванный прежде всего нарушением хозяйственных связей, договорных обязательств и финансовых затруднений.

1. **Население, ресурсы для труда и их воспроизводство.**

Под воспроизводством населения понимают исторически и социально-экономически обусловленный процесс непрерывного возобновления поколений людей. Органической составной частью воспроизводства населения является воспроизводство ресурсов для труда.

Виды воспроизводства населения определяются особенностями движения численности и состава населения в стране и ее регионах. Движение население может быть естественным, миграционным (механическим) и социальным.

В естественном движении населения выделяют типы его воспроизводства, среди которых в большей степени изучены два: традиционный (экстенсивный) и современный (интенсивный).

Для традиционного типа воспроизводства, преобладавшего на ранних стадиях развития человеческого общества, были характерны высокая смертность из-за низкого уровня медицины, эпидемий, голода и высокая рождаемость, которая по религиозным и медицинским условиям не регулировалась в обществе в целом и в семье. Высокий уровень смертности нейтрализовывал высокий уровень рождаемости, в результате чего общие темпы роста населения были невелики, преобладала молодая часть населения при низком удельном весе людей старших возрастов и пожилых.

Современный тип воспроизводства обусловлен: повышением уровня жизни людей; достижениями медицины и здравоохранения; научно-техническим прогрессом и связанным с ним ростом производительности труда; эмансипацией женщин и вовлечением их в общественное производство, следствием чего стало падение рождаемости; увеличением средней продолжительности жизни за счет профилактики ранее губительных для людей заболеваний, снижения детской смертности. При данном типе воспроизводства общий рост численности населения происходит не столько за счет высоких темпов рождаемости (темпы здесь как раз умеренные), сколько за счет снижения уровня смертности. В современных условиях возрастает доля пожилого населения, растет средняя продолжительность жизни.

Различают три режима воспроизводства населения: расширенный, простой и суженный.

1. **Сегментация рынка труда.**

Сегментация рынка труда – это объективно обусловленный процесс структурирования рынка труда, при котором под воздействием политико-экономических и социальных факторов развития общества возникает необходимость разделения рынков на отдельные субрынки или сегменты, отличающиеся различными характеристиками и правилами поведения, исходя из особенностей каждой категории работников. При осуществлении сегментации рынка труда используются три признака: профессионально-отраслевой, квалификационно-зарплатный и социально-демографический. Путем сочетания этих признаков выделяются группы работников, отличающиеся приоритетностью сферы деятельности, уровнем материальной обеспеченности и т.д. Сегментация позволяет конкретно оценить состояние рынка труда по каждой категории работников с точки зрения занятости и безработицы, конкуренции между наемными работниками и между работодателями, т.е. установить частное условие равновесия внутри субрынка. Специфика спроса на труд женщин и мужчин, особенности привлечения и использования их рабочей силы, не зависящие от ее качественных параметров, создает сегментированный по полу рынок труда. В западной литературе эти особенности обозначаются как гендерный аспект рынка труда (гендер - соц. понятие пола в отличие от биол.). Среди главных особенностей женской рабочей силы - необходимость совмещения профессиональной работы с материнством и уходом за детьми. Отсюда особая связь проблемы женского труда с состоянием воспитания подрастающего поколения, со здоровьем нации и др. общенациональными приоритетами, делающими гендерный аспект рынка труда объектом не только трудовой, но и соц. политики государства. Можно говорить вообще о соц.-сегментированном рынке, ибо каждая группа населения имеет особые черты поведения и положения на рынке труда (молодежь, подростки, лица предпенсионного возраста, иммигранты и т.д.).

1. **Государственная политика в области социально-трудовой сферы.**

Государственная политика занятости – это комплекс мер воздействия на социально-экономическое развитие общества и каждого его члена. Она имеет несколько уровней: общегосударственный, региональный и локальный. Выделяют европейскую, скандинавскую и американскую модели политики занятости.

Европейская модель предполагает сокращение числа занятых при повышении производительности труда и как следствие росте доходов работающих; такая политика предполагает дорогостоящую систему пособия для большого количества безработных.

Скандинавская модель основывается на обеспечении занятости практически всем трудящимся путем создания рабочих мест в государственном секторе со средними условиями оплаты труда. Такая политика рассчитана в основном на государственные средства, при дефиците которых наступает спад производства, что влечет за собой увольнение.

Американская модель ориентируется на создание рабочих мест, не требующих высокой производительности, для значительной части экономически активного населения. При этом безработица формально уменьшается, но увеличивается количество людей с низкими доходами.

Государственная политика в области содействия занятости населения направлена на:

1) развитие людских ресурсов для труда;

2) обеспечение равных возможностей всем гражданам независимо от факторов (пол, возраст и т. д.) в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;

3) создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;

4) поддержку трудовой и предпринимательских инициатив граждан, осуществляемой в рамках законности, а также содействие развитию способностей к производительному, творческому труду;

5) обеспечение социальной защиты в области занятости населения, проведение специальных мероприятий, способствующих обеспечению занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы;

6) предупреждение массовой и сокращение длительной безработицы;

7) поощрения работодателей, сохраняющих действующие и создающие новые рабочие места, прежде всего для граждан.

1. **Организация трудовой деятельности.**

В широком смысле организация труда включает в себя еще и те элементы, которые не являются обязательными, но в силу различных обстоятельств могут входить в состав организации труда.

Поэтому в систему организации труда на предприятии в узком ее понимании включаются следующие, обязательные для всех проявлений, элементы организации труда:

1) разделение труда представляющее собой обособление и установление каждому работнику, группе работников и подразделениям предприятия конкретных обязанностей, функций и сферы действия;

2) кооперация труда, заключающаяся в формировании и установлении определенной системы производственной взаимосвязи и взаимодействия между работниками, группами работников и подразделениями;

3) организация рабочих мест в широком смысле включает в себя: организацию рабочего мета и организацию обслуживания рабочих мест. Организация рабочего места предполагает его оснащение всеми необходимыми средствами производства и рациональную планировку всех предметов оснащения на рабочем месте, исходя из принципа удобства работы. Организация обслуживания рабочих мест включает в себя систему взаимодействия основных и вспомогательных рабочих, при котором основной функцией вспомогательных рабочих является своевременное обеспечение рабочего места всем необходимым для непрерывной плодотворной работы основных рабочих;

4) приемы и методы труда определяются как способы выполнения различных видов работ. Приемы и методы труда должны обеспечивать выполнение операций и функций с наименьшими затратами всех видов ресурсов, в том числе и человеческих усилий. Прогрессивность приемов и методов труда определяются также технологией производства и уровнем внедрения достижений науки и техники в производство;

5) установление норм труда. Нормы труда устанавливаются для конкретных условий труда, и с изменением этих условий должны постоянно пересматриваться, с целью оптимизации соотношения затрат труда с его результатами. Кроме того, нормы труда являются основой эффективной организации планирования производства;

6) планирование и учет труда осуществляются для установления необходимых общих затрат труда.

**ОРГАНИЗАЦИЯ И НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА**

1. **Затраты рабочего времени: структура и методы изучения.**

В зависимости от назначения рабочее время делится на время работы и время перерывов. Под временем работы понимается часть рабочего дня, в течение которой производиться выполняемая работа. Под временем перерывов понимается часть рабочего дня, в течение которой трудовой процесс не осуществляется по различным причинам. Время работы в свою очередь подразделяется на два вида затрат: время выполнения производственного задания (Тпз) и затраты времени на выполнение не свойственных данному работнику операций, которые могут быть устранены (Тнз). Время выполнения производственного задания включает в себя подготовительно-заключительное, оперативное и время обслуживания рабочего места. Подготовительно-заключительное время (Тпз) – это время, которое затрачивается на подготовку себя и своего рабочего места к выполнению производственного задания, а также на все действия по его завершению. Оперативное время (Топ) – это время, в течение которого рабочий выполняет задание (изменяет свойства предмета труда)

Методы изучения затрат рабочего времени — это способы получения информации об использовании фонда рабочего времени, рациональности выполнения производственной операции с целью повышения производительности труда. Данные способы позволяют получить информацию, необходимую для решения задач по проектированию организации труда и его нормирования.

Выбор конкретного метода изучения затрат рабочего времени зависит от содержания производственного процесса (механический или физико-химический), степени механизации труда рабочего, типа производства, формы организации труда на рабочем месте (индивидуальная, бригадная, многостаночная), периодичности повторения и длительности цикла производственного процесса (циклические, периодические и непрерывные процессы).

К основным видам изучения затрат рабочего времени относятся хронометраж, фотография рабочего времени и фотохронометраж.

1. **Нормирование труда на предприятии: понятие, концептуальные основы. Мера труда, нормы затрат труда.**

Нормирование труда – это определение необходимых затрат труда (или времени) на выполнение определенной работы (изготовление единицы продукции) отдельными работниками или бригадами и установление норм труда.

Норма труда – конкретное выражение меры труда, т. е. доли участия каждого отдельного работника в совокупном общественном труде.

Необходимые затраты времени – это затраты времени, соответствующие эффективному использованию трудовых, материальных и энергетических ресурсов при соблюдении научно обоснованных режимов труда и отдыха.

Одной из основных задач технического нормирования труда является воздействие на рациональную организацию труда и оптимальную технологию производства.

Виды норм труда и их классификация:

1. Норма времени (техническая норма времени) – это регламентированное время, необходимое для изготовления единицы продукции, выполнения единицы работы или выполнения определенного объема работ одним или несколькими работниками соответствующей квалификации.

Норму времени (Нвр) в целом можно представить следующим образом:

Нвр– = tосн. + tс + toб. + tотд. + 1пт + tпз,

где tосн – основное время; tс – вспомогательное время; toб – время обслуживания рабочего места; tотд – время перерывов на отдых и личные надобности работников; tпт – время перерывов по организационно-техническим причинам (регламентированное); tпз – подготовительно-заключительное время.

2. Норма выработки – это регламентированный объем работы (количество единиц продукции), который должен быть сделан работником (бригадой) соответствующей квалификации в единицу времени. Эта величина (Нвыр) определяется по уравнению

Нвыр. =Тд / Нвр,

где Тд – действительный фонд рабочего времени; Нвр – установленная норма времени на единицу продукции, ч.

3. Норма обслуживания (Ноб) – это количество производственных объектов (единиц оборудования), которое работник или группа работников обязаны обслужить за определенное время в определенных организационно-технических условиях производства. Он рассчитывается следующим образом:

Ноб = Тд/1об.

где 1об – установленная норма времени на обслуживание единицы оборудования.

1. **Проектирование и научное обоснование норм затрат труда, методы установления.**

По способу установления нормы выработки (времени) подразделяются на технически обоснованные и опытно-статистические.

Опытно-статистическая норма – это норма труда, установленная на основе опыта лиц, отвечающих за обоснованность норм и фактических данных о затратах труда на аналогичные работы за прошлый период. Эти нормы могут отразить, предшествующий уровень производительности труда, но не способны мобилизовать работников на совершенствование производственного процесса, устранение недостатков и т. д.

При опытно-статистических методах нормы труда устанавливают на всю работу без поэлементного анализа производственных операций. Разновидности опытно-статистических методов – опытный метод – основан на использовании личного опыта нормировщика, а статистический – на основе данных о фактических затратах труда на аналогичную работу в прошлом. Этот метод проводится без анализа фактических условий труда и поэтому не может быть признан научным. Тем не менее, такой метод нормирования труда еще применяется на некоторых предприятиях.

Под технически обоснованной нормой понимается норма, установленная инженерно-экономическим расчетом на основе проектирования рационального технологического процесса и организации труда и предусматривающая эффективное использование средств производства и самого труда.

Технически обоснованные методы нормирования труда основаны на предварительном анализе условий работы. По материалам анализа осуществляется проектирование рациональных способа и организационно-технических условий выполнения работы, затем для этих условий разрабатываются нормы труда.

1. **Научная организация труда: понятие, задачи, функции, принципы, роль в условиях рыночной экономики.**

Научная организация труда направлена на решение следующих взаимосвязанных задач; экономической, психофизиологической, социальной.

Экономическая задача связана с наиболее полным использованием оборудования, материалов, сырья, обеспечением повышения производительности труда.

Решение психофизиологической задачи предполагает создание благоприятных производственных условий, что важно для сохранения здоровья работников, их работоспособности.

Решение социальной задачи направлено на повышение удовлетворенности условиями и результатами труда.

Отметим, что научная организация труда имеет четко определенный круг задач. Организация труда связана с такими элементами производства, как техника и технология. При внедрении НОТ возникает необходимость в соответствующих технических решениях, изменении технологического процесса, оборудования и др. На организацию труда влияют тип и характер производства

Важнейшими составляющими научной организации труда являются разделение и кооперация труда. Разделение труда – разграничение деятельности людей в процессе совместного труда.

Разделение труда имеет экономические, психофизиологические и социальные границы.

Экономические границы определяются длительностью производственного цикла; психофизиологические – степенью утомляемости рабочих в связи с монотонностью труда на однообразных операциях (эта проблема решалась в экспериментах Э. Мэйо, о которых мы говорили в первой главе). Социальные границы связаны с содержательностью труда.

Внедрение научной организации труда требует следующих условий:

- разработки плана внедрения;

- установления подразделения или исполнителя, отвечающего за эту работу (центр ответственности);

- четкого определения обязанностей и контрольных функций;

- создание системы обучения и аттестации персонала;

- создание системы материального и морального стимулирования работ.

Эффективность труда во многом зависит от организации рабочих мест.

1. **Управление организацией и нормированием труда: анализ, планирование.**

Организация труда - это совокупность мер. направленная на рациональное соединение труда работников со средствами производства с целью достижения высокой производительности труда и сохранения здоровья и работоспособности работающих. Организация труда призвана создавать наиболее благоприятные условия для нормального функционирования и воспроизводства рабочей силы, всемерного повышения содержательности и привлекательности труда.

Основными направлениями организации труда являются:

* совершенствование форм разделения и кооперации труда;
* улучшение подготовки и повышения квалификации кадров;
* рационализация приемов и методов труда;
* улучшение организации и обслуживания рабочих мест;
* улучшение условий труда;
* укрепление дисциплины труда;
* совершенствование практики мотивации труда;
* совершенствование нормирования труда.

Самостоятельным направлением организации труда является его нормирование. Под нормированием труда понимается установление меры затрат труда в виде норм труда на выполнение определенных операций (изготовление единиц продукции) или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

Норма выработки (Нвыр) обратно пропорциональна норме затрат труда и определяется по формуле:

Нвыр = (Т \* Кр) / Нвр,

где Нвр - норма затрат труда на единицу работы;

Т - продолжительность рабочего времени (час, смена);

Кр - количество работников, участвующих в выполнении работы.

1. **Определение экономической и социальной эффективности организации и нормирования труда.**

В результате осуществления мероприятий по совершенствованию организации труда по всем рассмотренным выше направлениям создается определенный социально-экономический эффект. В общем значении понятие «эффект» - это следствие, или результат, каких-либо действий либо причин. В данном случае под эффектом от реализации мероприятий в области организации труда подразумевается любые изменения, как в социальной, так и в экономической сфере производственной или иной деятельности людей.

Следует отметить, что эффект как результат изменений в организации труда может быть позитивным или негативным. Это особенно важно учитывать в такой сложнейшей области деятельности, как организация труда, где воедино связаны организация производства со всеми требованиями технологии, использование оборудования и получение качественной продукции с минимальными затратами. То же можно сказать и о собственно организации труда работников со всеми ее требованиями к организации и оснащению рабочих мест, их планировке, обслуживанию, режимам рабочего времени, а также к санитарно-гигиеническим и психофизиологическим условиям труда. На материально-техническую сферу организации труда и производства накладываются еще и социальные проблемы: отношение работников к труду; удовлетворенность или неудовлетворенность трудом и его содержанием; материальная заинтересованность в результатах труда; взаимоотношения работников в процессе трудовой деятельности и сложившийся в данном коллективе «социальный климат», возможные изменения которого также необходимо учитывать при всесторонней оценке эффективности любого мероприятия.

Практика организации производства свидетельствует о том, что наряду с позитивными результатами в одном направлении могут проявляться и негативные последствия – в другом. Например, автоматизация и узкая специализация технологического оборудования и связанное с этим дробное разделение труда между рабочими существенно повышают производительность труда, но при этом обедняется его содержание и снижаются требования к квалификации работников, что порождает у них чувство неудовлетворенности трудом вследствие появления монотонности, однообразия трудовых действий и движений.

1. **Норма времени и обоснование ее структурных элементов. Организация пересмотра норм.**

Для определения необходимых затрат труда, установления плановой численности персонала и требуемого соотношения между численностью работников различных групп и количеством единиц оборудования на предприятиях разрабатываются балансы затрат рабочего времени. Плановые балансы рабочего времени позволяют спроектировать содержание и затраты времени по различным видам с учетом мероприятий, направленных на совершенствование трудового процесса.

В зависимости от характера выполняемых трудовых функций или операций балансы рабочего времени различных категорий работников строятся на основе норм времени, норм времени обслуживания, норм выработки или иных норм результатов труда.

Норма времени – продолжительность рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения определенного объема работ. Норма времени обычно состоит из двух частей:

– нормы подготовительно-заключительного времени, которая устанавливается на все заданное количество продукции и не зависит от штучного времени, которая включает оперативное время (в том числе основное, которое затрачивается на изменение предмета труда, и вспомогательное время, когда производятся загрузка сырья, съем готовой продукции, управление оборудованием и т. п.);

– время обслуживания рабочего места, время перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства.

Норма времени обслуживания рабочего места – время, затрачиваемое рабочим на уход за оборудованием и поддержание рабочего места в нормальном состоянии. Оно, в свою очередь, подразделяется:

– на время на техническое обслуживание (уход за оборудованием при выполнении данной работы; замена изношенного инструмента, уборка стружки и т. п.);

– время на организационное обслуживание (уход за рабочим местом, связанный с выполнением работы в течение всей смены: раскладка и уборка инструмента в начале и конце смены, смазка оборудования и т. п.).

**ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ**

1. **Отраслевые барьеры входа на рынок.**

Барьеры входа на рынок – любые факторы и обстоятельства правового, организационного, технологического, экономического, финансового характера, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный товарный рынок и на равных конкурировать с уже действующими на нем хозяйствующими субъектами.

Барьеры входа на рынок подразделяются на структурные (отраслевые) и поведенческие. Структурные (отраслевые) обусловлены особенностями данной отрасли и рынка.

Виды структурных барьеров и способы их выявления.

1. Экономические и организационные ограничения. При их выявлении анализируется значимость для входа на рынок следующих экономических факторов:

1) государственная политика в области инвестиций, кредитов, налогов, цен, тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности и последствия этой политики для конкретных товарных рынков;

2) среднеотраслевая норма прибыли;

3) сроки окупаемости капитальных вложений;

4) неплатежи;

5) наличие (отсутствие) эффективной поддержки предпринимательства.

2. Барьеры, связанные с эффектом масштаба. Высокий минимально эффективный масштаб деятельности на этом рынке приводит к увеличению затрат входящих на рынок потенциальных конкурентов, достигающих данного уровня, по сравнению с уже действующими хозяйствующими субъектами, т. е. снижает их конкурентоспособность.

3. Неразвитость рыночной инфраструктуры.

4. Барьеры основанные на абсолютном превосходстве в уровне затрат. Возникают при наличии разницы затрат на единицу продукции в пользу уже действующих продавцов относительно вновь входящих.

5. Экологические ограничения.

6. Ограничения по спросу.

7. Барьеры капитальных затрат или объемы первоначальных инвестиций, необходимых для входа на товарный рынок.

1. **Причины и последствия монопольной власти.**

Монополизм и его источники Под монополизмом понимают доминирование на рынке одного производителя (реализатора) либо объединенной группы таких субъектов (картели). Основные источники монополизма: Эластичный спрос. Этот фактор в свою очередь определяется наличием на рынке аналогичных товаров, скоростью реакции покупателей на перемену цен, значимостью товара для покупателей, насыщенностью рынка, разнообразием функциональных возможностей товара и его соответствием уровню доходов покупателей. Концентрация рынка. Там, где 2-3 компании охватывают 80-90% потребителей, монополизм проявляется быстрее, чем на конкурентных рынках. Сотрудничество между компаниями. Действуя слаженно, продавцы или производители обладают большей властью.

Компания, обладающая монопольной властью, сознательно ограничивает объем выпуска товаров и устанавливает завышенные цены. У нее нет никакого стимула к понижению издержек производства. Кроме того, фирма несет дополнительные расходы с целью поддержания и укрепления своей позиции. Монополизм на рынке приводит к таким последствиям: ресурсы расходуются нерационально; общество недополучает необходимые товары; отсутствуют стимулы для разработки и внедрения новых технологий; растут издержки производства. В результате производство не достигает максимально возможной эффективности.

Одним из результатов проявления монополизма является единоличное регулирование цен монополистом. Под монопольной понимают цену, значительно расходящуюся со своим нормальным уровнем, который мог бы иметь место в конкурентной среде. В нормальных условиях цена формируется в результате того или иного соотношения потребительского спроса и рыночного предложения. В условиях монополизма цена устанавливается доминирующим субъектом на том уровне, который обеспечит ему сверхприбыль и покроет избыточные расходы. Монопольная цена может быть завышенной или заниженной. Завышенная цена является следствием доминирования крупного продавца. Если же на рынке доминирует крупный покупатель при наличии большого количества продавцов, то он будет стремиться занизить цены настолько, насколько возможно.

1. **Ценовая дискриминация. Виды ценовой дискриминации.**

Под ЦД понимают практику установления разных цен на один и тот же товар при условии, что различия в ценах не связаны с затратами. Возможность заниматься Цд не является легкодоступной для всех продавцов, так как Цд осуществима, когда реализуются три условия: 1. продавец дб монополистом - контролировать производство и ценообразование. 2. Продавец дб способен выделять покупателей в отдельные классы, в которых каждая группа имеет разную готовность или способность платить за продукт. Это выделение покупателей обычно основывается на различной эластичности спроса, 3. Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу. . Наивысшая степень контроля над рынком при благоприятном стечении обстоятельств дает возможность назначения индивидуальных цен на каждую единицу товара для каждого покупателя в соответствии с индивидуальными кривыми спроса. Наиболее мягкая форма дискриминации связана с назначением разных цен для разных групп покупателей. Совершенной ценовой дискриминацией (дискриминацией первой степени) - продажа каждой единицы блага по ее цене спроса, то есть уст-ся разные цены на каждую продаваемую единицу товара. Каждый покупатель платит за доп-ю единицу товара свою цену, равную индивидуальной цене спроса. Если продавцу это удается, то кривая отраслевого спроса становится для него кривой пред дохода. В этом случае монополия продаст такой же объем продукции, какой был бы реализован в условиях совершенной конкуренции. При этом весь потребительский излишек достается продавцу в виде добавочной прибыли. Осуществить ценовую дискриминацию первой степени на практике удается редко. Чаще по разным ценам монополист продает не каждую единицу продукции, а определенные ее партии. Так, теплоэлектроцентраль может учесть, что минимально необходимое количество электроэнергии и тепла потребители возьмут по очень высоким ценам, а если на последующие порции своей продукции она будет снижать цены, то общий объем выручки и, возможно, прибыль возрастут. В этом суть ценовой дискриминации по объему покупки (дискриминацией второй степени) Тот факт, что индивидуальная цена спроса с увеличением объема убывает, позволяет продавцу извлечь выгоду из установления разных цен для разных объемов покупки. Обычной является практика назначения скидок при покупки крупных партий товара. Ценовая дискриминация на сегментированных рынках (третьей степени) означает установление разных цен для разных категорий покупателей (сегментов рынка).

1. **Дифференциация продукта.**

Рынки бывают: однородных продуктов (товары-субституты); дифференцированных продуктов. Дифференциация товара означает выделение продукта какой либо фирмы в глазах потребителей от остальных продуктов данного класса. Дифференциация продукта (ДП) тем выше, чем меньшими заменителями являются товары. Основа ДП – субъективные предпочтения потребителей – продукты дифференцированы только потому, что сами покупатели рассматривают разные марки как разные товары. По мере роста ДП значение ценовой конкуренции понижается, а конкурентоспособность все больше определяют неценовые методы – качество, обновление, реклама и т.п.Д П бывает: горизонтальная; вертикальная. Горизонтальная – связана с различием потребительских характеристик товаров, удовлетворяющих разные вкусы. Вертикальная – связана с различием качества товаров, удовлетворяющих одинаковые вкусы. Выбором потребителя управляют различные факторы :При горизонтальной – выбор определяется приверженностью той или иной марке; При вертикальной – уровнем дохода и платежеспособностью спроса на товар. Конкурентоспособность товаров зависит: При горизонтальной – от соответствия товаров предпочтениям потенциальных клиентов ;При вертикальной – от уровня цены товара. Платежеспособный спрос (ПС) также влияет по-разному: При горизонтальной: рост ПС ведет к росту вкусов и предпочтений, к входу новых фирм, к снижению концентрации продавцов. Снижение ПС – уменьшение кол-ва продавцов и торговых марок .При вертикальной: рост ПС – вытеснение низкокачественных высококачественными, концентрация продавцов и монопольная власть увеличивается. Измерение дифференциации продукта-по числу торговых марок;-по объему расходов на рекламу; Недостаток их связан с тем, что они отражают стратегическое поведение продавцов, нежели субъективное отношение покупателя к товарам разных фирм (что является основой ДП).-на основе показателя перекрестной эластичности спроса. Чем больше на рынке товара с перекрестной эластичностью больше 0.5, тем сильнее ДП (однако это трудоемко);-на основе анализа приверженности марки по опросам потребителей (субъективен, поэтому ограничен);-на основе анализа приверженности марке по поведению потребителей – показатель энтропии: если Е=0, то приверженность максимальна. Дифференциация ведет к двум важным последствиям.

1. **Показатели монопольной власти, концентрации рынка.**

Монопольная власть – это способность фирмы воздействовать на цену своего товара, изменяя продаваемое на рынке количество этого товара.

Чистая монополия обладает действительной (полной) монопольной властью.

Степень монопольной власти весьма относительна, если на рынке действует не одна, а несколько производителей аналогичной продукции.

Необходимой предпосылкой монопольной власти является наклоненная вниз кривая спроса на продукцию фирмы.

Для количественной характеристики монопольной власти используются:

показатель монопольной власти Лернера L = (P-MC)/P, который показывает степень превышения цены товара над предельными издержками его производства.

0 < L < 1, чем больше L, тем больше монопольная власть фирмы.

индекс монопольной власти (M), который показывает степень превышения цены над долгосрочными средними издержками (LAC): M = (P-LAC)/P;

Индекс Херфиндаля –Хиршмана, который определяет степень концентрации рынка: Н = Р21 + Р22 + … + Р2n , где Н – показатель концентрации, Рn - процентная доля фирмы на рынке или удельный вес в отраслевом предложении. Максимальное значение Н – 10000. Если Н меньше 1000, то рынок считается неконцентрированным. Если Н ³ 1800, то отрасль считается высокомонополизированной.

Источники или факторы монопольной власти:

Доля фирмы в рыночном предложении;

отсутствие хороших заменителей у товара, выпускаемого фирмой с монопольной властью;

Эластичность рыночного спроса. Чем меньше эластичность спроса на товар фирмы, тем больше монопольная власть этой фирмы на рынке.

**ПОВЕДЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ**

1. **Предмет и задачи организационного поведения**

ОП - комплексная прикладная наука об управлении поведением человека в организации на основе теории и систематического научного анализа действий отдельных людей, групп и организации в целом сложной и динамичной среде.

Главная задача изучения дисциплины заключается в усвоении теоретических основ и получении практических навыков в управлении поведением людей, групп, организаций в процессе труда. Для решения данной задачи менеджер должен понимать природу человеческой психики, роль воли, эмоций, потребностей и мотивов в поведении человека на его рабочем месте и в организации в целом.

Предмет ОП - закономерности и движущие силы, которые определяют поведение людей в условиях совместного труда и межличностного общения.

Объектом и одновременно субъектами ОП выступают личность, группа и организация в целом.

Цели ОП:

1. систематизированное описание поведения людей в различных ситуациях, возникающих в процессе труда и общения;

2. анализ причин и поступков (индивидуальных и групповых) людей в определенных условиях;

3. прогнозирование и корректировка поведения человека в организации;

4. создание организации, работающей на принципах сотрудничества и сочетания общеорганизационных, групповых и индивидуальных интересов. Методологические особенности ОП:

I. междисциплинарность, синтетичность. Синтетичный характер ОП вытекает из того, что синтезируются различные науки с другими областями познания. В ОП используются различные способы познания:

A) научное познание опирается на теоретические обобщения;

Б) обыденное познание опирается на наблюдение, которое основано непосредственно на наблюдаемых нами свойствах предметов/явлений;

B) в основе художественного познания лежит образная форма отображения действительности, направленная на личность; Г) особенностью религиозного познания является то, что мир оно рассматривает как проявление божественного замысла.

1. **Основные теории для моделирования организационного поведения**

Существует несколько подходов к изучению свойств интересующих систем. Известны такие подходы:

1) ситуационный подход, когда решение проблемы принимается исходя из особенностей ситуации;

2) системный подход, когда система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов;

3) процессный подход, когда система – это последовательность определенных видов деятельности;

4) моделирование. Исследование системы путем построения и изучения ее модели.

В рамках организационного поведения моделирование представляется как наиболее удобный и эффективный подход к изучению поведения работников. Модель представляет собой любое изображение процесса или любого объекта в виде графика, чертежа, диаграммы и других форм отображения данных с целью упрощения изучения свойств этого объекта или системы. Любой модели предписываются свойства изучаемого объекта. В рамках организационного поведения используют различные типы моделей и различные принципы моделирования. Существуют, например, модели трудового поведения, модели ролевого поведения в организации, модели мотивации сотрудников и т. д. Модели используют также для обобщения конкретных данных, для облегчения восприятия этих данных.

1. **Группы и формирование группового поведения в организации**

Группы играют большую роль в деятельности организаций. Группа - это союз двух или более людей, объединившихся вместе для достижения цели. Групповое поведение – совместные действия людей в некоторой социальной группе, являющееся результатом происходящих в ней процессов.

Частыми причинами, которые заставляют людей объединяться в группы, являются их потребности в достижении целей; в усилении власти; в обеспечении безопасности; в самоуважении; в общении; в получении определенного статуса. Работая в группе, люди могут удовлетворять свои потребности в безопасности, общении, уважении, власти и др.

В своем становлении и развитии группы проходят ряд стадий:

1) Формирование - члены группы начинают работать вместе, они определяют для себя основания совместной работы. Социальные контакты ограничены общением с двумя или тремя сотрудниками. Высока независимость сотрудников.

2) Бурление - происходят личные конфликты по поводу функций и ответственности. Члены группы конкурируют за положение и статус. Атаке подвергается лидер, однако группа зависит от него, ее члены стремятся показать свою независимость.

3) Упорядочивание. Противоположности и различия между членами группы помогают лучше понять друг друга. Происходит обмен информацией, растет чувство разделенной ответственности. Сотрудничество является основной чертой группы. Сплоченность группы растет.

4) Продуктивность - достигается высокая производительность. Работа группы постоянно обсуждается. Группа стремится к улучшениям. Члены группы честно обмениваются информацией и отчитываются за свое собственное поведение. Каждый член группы имеет согласованную роль, включая и лидера группы.

5) Роспуск - одни члены группы уходят и заменяются другими. Изменение состава группы часто означает возвращение на более раннюю стадию развития.

Зная, на какой стадии находится та или иная группа, менеджеры могут по-разному влиять на групповое поведение. На каждой из этих стадий группа приобретает ряд существенных характеристик, которые оказывают самое непосредственное влияние на эффективность групповой работы. Групповые характеристики придают функционированию группы определенность.

Группы могут классифицироваться по ряду признаков. Формальные группы - это те группы, которые предусмотрены в структуре организации для выполнения конкретных задач.

1. **Стиль руководства и поведения организации**

Стиль управления – это совокупность наиболее характерных и устойчивых методов решения задач, используемых руководителем, манера его поведения по отношению к подчиненным. Стиль управления оказывает существенное влияние на эффективность деятельности коллектива и организации в целом.

Выделяются 3 наиболее часто встречающихся стиля руководства: авторитарный или автократический, демократический и либеральный, хотя часто на практике происходит смешение стилей.

Для авторитарного (автократического) стиля характерна централизация власти в руках одного руководителя, требующего, чтобы все о делах докладывали только ему. Стилю присущи ставка на администрирование и ограниченные контакты с подчиненными. Такой менеджер единолично принимает решения, не давая возможности проявить инициативу подчиненным, категоричен и резок. Характерны догматизм и стереотипность мышления. Все новое воспринимается с осторожностью или вообще не принимается, т. к. в управленческой работе используются одни и те же методы. Это создает напряженную обстановку, т. к. подчиненные избегают тесного контакта с таким менеджером.

Данный стиль не стимулирует инициативу подчиненных, она, наоборот, часто наказуема автократом, что делает невозможным повышение эффективности работы организации.

Демократический стиль: большинство вопросов решается коллегиально, систематически информируются подчиненные о положении дел в коллективе. Менеджер такого стиля в общении с подчиненными предельно вежлив и доброжелателен, находится в постоянном контакте, часть управленческих функций делегирует другим специалистам, доверяет людям. Требователен, но справедлив.

При осуществлении контроля демократичный менеджер обращает внимание на конечный результат, что создает условия для самовыражения подчиненных, у которых развивается самостоятельность суждений.

Управление осуществляется без нажима, с учетом способностей людей. Такой стиль руководства многие считают оптимальным, но не всегда он является наиболее продуктивным.

Руководитель с либеральным (невмеша-тельским) стилем руководства практически не вмешивается в деятельность коллектива, а работникам предоставляется полная самостоятельность, возможность индивидуального и коллективного творчества. Такой руководитель вежлив, готов отменить принятое им решение, безынициативен.

**АУДИТ И КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА**

1. **Контроллинг в системе управления персоналом.**

Контроллинг – совокупность всех форм контрольной деятельности, призванной объективно и качественно проанализировать и оценить работу организации для ее развития или совершенствования исходя из поставленных целей.

Виды контроллинга:

1. Административный контроль – это проверка процессов и явлений и постоянное наблюдение за ними в целях фиксирования текущих состояний и отклонений от установленных администрацией значений для обеспечения достижения организацией своих целей.

2. Технологический контроль – это операция, являющаяся неотъемлемой частью технологического процесса. Он подразделяется на операционный контроль, специальную приемку продукции и управленческий контроль использования ресурсов.

3. Ревизия – документарная проверка финансово-хозяйственной деятельности организации или должностного лица с целью определения правильности и законности их действий. Ревизия проводится по заданию правоохранительных и контрольно-ревизионных органов, вышестоящих ведомств или собственника организации. Соблюдение финансовой дисциплины, правильность ведения бухгалтерского учета, достоверность совершения операций проверяются при проведении плановой ревизии. Ревизии по инициативе правоохранительных органов проводятся для установления и проверки фактов экономических и правовых преступлений в организации. Юридической основой для проведения плановой ревизии служат учредительные документы организации, а для внеплановой – Уголовно-процессуальный кодекс РФ, постановления вышестоящих органов управления, в том числе постановления собрания акционеров организации.

4. Аудит – это документарная проверка данных в соответствующей профессиональной деятельности, устанавливающая уровень соответствия определенным критериям, нормам и стандартам. Существуют следующие виды аудита: 1) функциональный; 2) комплексный; 3) системный.

1. **Основные направления и инструменты проведения аудита персонала.**

Порядок определения объёма аудиторской проверки установлен федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Цель и основные принципы, связанные с аудитом бухгалтерской отчетности» (утв. постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. №696).

Аудиторская организация вправе самостоятельно принимать решения о видах, количестве и глубине проведения аудиторских процедур исходя из собранной ин- формации о деятельности экономического субъекта.

Аудиторская проверка включает:

1) изучение и оценку системы бухучета клиента;

2) оценку эффективности системы внутреннего контроля;

3) проверку соблюдения нормативных актов при проведении аудита;

4) аудит оценочных значений в бухгалтерском учете;

5) налоговый аудит.

Аудиторская организация обязана достичь понимания системы бухучета путем внимательного всестороннего изучения его организации и документооборота клиента, описать эту систему и проанализировать сильные и слабые стороны. При изучении системы бухучета устанавливают ее соответствие действующим нормативным актам и адекватности масштабам деятельности экономического субъекта.

Оценка эффективности системы внутреннего контроля осуществляется в соответствии с правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита». Все этапы оценки системы внутреннего контроля фиксируются в рабочих доку-

ментах аудитора. Проверка соблюдения нормативных актов при проведении аудита предусматривает проверку соответствия совершенных экономическим субъектом финансовых и хозяйственных операций действующему законодательству для того, чтобы получить достоверную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность

не содержит существенных искажений.

Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете составляет одну из направленностей аудиторской проверки. Он означает проверку исчисления руководством экономического субъекта значения показателей бухгалтерской отчетности, допустимые в соответствии с правилами бухгалтерского учета при невозможности определения точных значений.

1. **Аудиторское заключение.**

Форма, содержание и порядок представления аудиторского заключения определяются федеральным стандартом № 6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 7 октября 2004 г № 532. Аудиторское заключение включает в себя следующие элементы. 1. Наименование. 2. Адресат. 3. Следующие сведения об аудиторе: 1) организационно-правовая форма и наименование, для индивидуального аудитора – фамилия, имя, отчество и указание на осуществление им своей деятельности без образования юридического лица; 2) место нахождения; 3) номер и дата свидетельства о государственной регистрации; 4) номер, дата предоставления лицензии на осуществление аудиторской деятельности и наименование органа, предоставившего лицензию, а также срок действия лицензии; 5) членство в аккредитованном профессиональном аудиторском объединении. 4. Следующие сведения об аудируемом лице: 1) организационно-правовая форма и наименование; 2) место нахождения; 3) номер и дата свидетельства о государственной регистрации. 5. Вводная часть. 6. Часть, описывающая объем аудита. 7. Часть, содержащая мнение аудитора. 8. Дата аудиторского заключения. 9. Подпись аудитора.

Необходимо соблюдать единство формы и содержания аудиторского заключения, чтобы облегчить его понимание пользователем и помочь обнаружить необычные обстоятельства в случае их появления. Аудиторское заключение должно быть адресовано лицу, предусмотренному законодательством Российской Федерации и (или) договором о проведении аудита. Как правило, аудиторское заключение адресуется собственнику аудируемого лица (акционерам), совету директоров и т. п.

1. **Основные функции контроллинга персонала.**

Контроллинг - ориентирован на поддержку процесса принятия решений.

Цели - вытекают из целей компании (достижение уровня рентабельности, производительности и т.д.).

Функции определяются поставленными перед компанией целями:

1) Учет:

- создание системы сбора и обработки информации;

- унификация методов и критериев оценки деятельности компании;

- ведение системы внутреннего учета.

2) Планирование:

- информационная поддержка при разработке базовых планов;

- формирование и совершенствование всей системы планирования;

- установление потребности в информации;

- координация отдельных планов и процесса обмена информацией;

3) Информационно-аналитическое обеспечение:

- разработка системы информирования;

- стандартизация информационных носителей;

- предоставление цифр материалов для процесса планирования.

4) Контроль и регулирование:

- определение контрольных величин;

- сравнение плановых и фактических величин;

- определение допустимых отклонений, их анализ.

Специальные функции:

1) сбор и анализ информации о внешней среде;

2) проведение калькуляции для особых заказов;

3) расчет эффективности инвестиционных проектов.

3. Объекты контроллинга на предприятии (в организации).

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

1. **Управление персоналом: цели, задачи, принципы, функции и методы.**

Механизм управления представляет собой систему органов управления, средств и методов, направленных на удовлетворение потребности предприятия в рабочей силе требуемого количества, качества и к определенному времени. Цели управления достигаются путем реализации определенных принципов и методов.

Первоначальным этапом формирования функций служит выявление их объектов и носителей. На уровне целей, сформированном по факторному признаку, следует выделить целевое обеспечение общих функций управления: планирования (т.е. координации ожидаемых результатов и способов их получения), организации и регулирования (т.е. координации фактических действий по достижению результатов), учета и контроля (т.е. обратной связи от объекта к субъекту, по которой получают информацию о достижении результатов), стимулирования (т.е. распределения финансовых ресурсов между звеньями и объектами).

Система целей для управления персоналом может рассматриваться двояко. С одной стороны, она должна отвечать на вопрос: каковы конкретные потребности работников, удовлетворения которых они вправе требовать у администрации. С другой стороны, эта же система целей должна отвечать и на такой вопрос: какие цели по использованию персонала ставит перед собой администрация и какие условия она стремится для этого создать.

Методы управление персоналом – это способы и приемы воздействия на персонал для достижения целей организации.1. По стадиям процесса управления можно выделить: планирование, организацию, учет, анализ, мотивацию, контроль.2. По характеру управленческого воздействия на персонал выделяются: методы информирования, методы убеждения методы принуждения (основанные на угрозе)3. По способам воздействия на человека можно выделить: административные, экономические, социально-психологические.

1. **Развитие теории и практики управления персоналом.**

Объект теории управления - это управление как процесс и как механизм.

Для определения предмета теории управления необходимо рассмотреть процесс формирования научной теории.

Предмет теории управления - управленческие отношения, в которых выражаются социальные, экономические, политические отношения и интересы, проявляющиеся в воздействии на общество или его отдельные элементы с целью их упорядочения, сохранения специфики, развития и совершенствования; а также тенденции развития практики управления, методы и технологии управления.

Основные этапы развития теории управления:

Первый этап развития теории управления: изучение генезиса механизма управления и основных этапов его становления, возникновение механизма управления и мировоззренческое философское обобщение модели механизма управления.

Содержание первого этапа составляют философские и исторические основы теории управления.

Второй этап: определение понятия управления, системы управления, цели и функции теории управления, понятия управленческого решения и управляющие воздействия, а также основные свойства организационного управления.

Третий этап: формулирование на основе познания объективных законов в теории управления соответствующих правил и рекомендаций для практической деятельности руководителей и органов управления. Знание законов, принципов управления помогает разработать методы управления и стиль управления организацией.

Четвертый этап изучения и исследования теории управления: методика выработки и принятия решения, планирование организации, контроль, система коммуникаций и мотивации управленческой деятельности.

Пятый этап: изучение и исследование процессов управления, создание системы управления (функциональной структуры, организационной структуры, схемы организационных отношений, профессионализма персонала), а также техники управления (системы документооборота, системы связи и телекоммуникаций, автоматизированные системы управления, компьютерная и оргтехника, офисная мебель).

Шестой этап развития теории управления - создание методологических основ оценки эффективности управления. Этот этап включает: цели, принципы, критерии и методы оценки эффективности управления.

1. **Персонал как основной капитал организации.**

Персонал (от лат. personalis - "личный") представляет собой личный состав организаций, включающий всех наемных рабочих, а также работающих собственников и совладельцев.

Необходимо представить следующие признаки персонала - это наличие трудовых отношений с работодателем, которые должны быть законодательно (юридически) оформлены; обладание определенными качественными характеристиками (профессией, специальностью, компетентностью, квалификацией и т. п.); целевая направленность деятельности персонала, т. е. обеспечение достижения целей организации.

Gерсонал организации можно классифицировать по некоторым качественным признакам:

1) по месту в управленческой структуре персонал можно подразделить на руководителей (высшего звена, заместителей, среднего звена, линейных), специалистов (юристов, экономистов, психологов, маркетологов и пр.), технический персонал, рабочих (основных, вспомогательных), обслуживающий персонал (уборщиков, грузчиков и т. п.);

2) по профессиональной структуре - инженерно-технические работники, маркетологи, экономисты и пр.;

3) по уровню квалификации - например, рабочие 1 - 6 разрядов;

4) по половозрастной структуре - мужчины, женщины; работники разных возрастных групп;

5) по стажу работы - общему и специальному, работники с общим или специальным стажем работы (1 год, 5, 10, 25 лет и т. д.);

6) по уровню образования - работники с ученой степенью, высшим, неоконченным высшим, средним специальным, средним, неоконченным средним образованием - и прочие классификационные признаки.

1. **Стратегическое управление персоналом.**

Стратегическое управление - это система менеджмента, ориентирующаяся на человеческий капитал как основу компании, гибко реагирующая на динамику изменений внешней среды, проводящая своевременные изменения в организации, позволяющие добиться конкурентных преимуществ через приближение своей деятельности к запросам покупателей, что обеспечивает долгосрочное устойчивое развитие и достижение поставленных целей. Стратегическое управление персоналом - это управление формированием конкурентного человеческого капитала предприятия с учетом динамики внешних и внутренних факторов, позволяющее организации выживать, развиваться и реализовывать долгосрочные цели. Цель стратегического управления персоналом - обеспечить адекватное состоянию внешней и внутренней среды формирование человеческого капитала предприятия в расчете на долгосрочный период.

Стратегическое управление персоналом направлено на решение следующих задач:

1) обеспечение организации необходимым трудовым потенциалом в соответствии со стратегией;

2) формирование внутренней среды организации таким образом, что внутриорганизационная культура, ценностные ориентации, приоритетные мотивы стимулируют воспроизводство и полное использование трудового потенциала и совершенствование стратегического управления;

3) исходя из установок стратегического управления можно решать задачи, связанные с функциональными подразделениями структуры управления, в том числе управления персоналом;

4) возможность разрешения противоречий в вопросах централизации-децентрализации управления персоналом. Важнейший принцип стратегического управления - разграничение полномочий и задач по их стратегиям и иерархическому уровню исполнения.

Субъектами стратегического управления персоналом выступают система управления персоналом организации и высшие линейные и функциональные руководители.

Объектами стратегического управления персоналом выступают совокупный трудовой потенциал организации, динамика его развития, структуры и целевые взаимосвязи, политика в отношении персонала, а также технологии и методы управления, основанные на методах стратегического управления персоналом.

1. **Организация работы с персоналом: найм, аттестация, обучение, профессиональный и карьерный рост, увольнение.**

Найм персонала - это совокупность последовательных мероприятий по поиску, подбору и отбору персонала. Задачей найма персонала является удовлетворение в перспективе потребности в кадрах за счет внутренних и внешних источников.

Аттестация персонала — один из важнейших элементов кадровой работы, представляющий собой периодическое освидетельствование профессиональной пригодности и соответствия занимаемой должности каждого работника определенной категории. Состав кадров, подлежащих аттестации, устанавливается в каждой отрасли деятельности согласно перечню должностей руководителей, специалистов и др. работников.

Обучение персонала — это целенаправленный, организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей.

 теории управления персоналом карьерный рост — это результат осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом.

Карьерный рост — траекторию своего движения — человек строит сам, сообразуясь с особенностями внутри- и внеорганизационной реальности и главное — со своими собственными целями, желаниями и установками.

Профессиональный рост — рост знаний, умений, навыков.

Увольнение персонала (высвобождение персонала) – вид деятельности, предусматривающий комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны администрации при увольнении сотрудников.

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

1. **Методы ценообразования: затратные, рыночные, параметрические.**

Затратные методы основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические - на учете технико-экономических параметров товаров. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов. К затратным методам ценообразования относятся:1) метод полных издержек - способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая прибыль. Метод применяется фирмами, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции фактически гарантирован;2) метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод, в отличие от простого отражения затрат, дает возможность проведения по факторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль;3) метод прямых издержек - это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам. Основное преимущество метода заключается в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль, соответственно, и рентабельность. Таким образом, косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия, в целом по предприятию они должны быть покрыты за счет валовой прибыли. К параметрическим методам ценообразования относятся:1) метод удельной цены, основанный на формировании цен по одному из главных параметров качества товара.

1. **Определение цены, ценовая система, структура цены и виды цен.**

Ценовая система - единая упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков. Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учета особенностей отдельных отраслей народного хозяйства и включает следующие виды цен:1) оптовые цены на продукцию промышленности - цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей, кроме населения, независимо от форм собственности;2) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства - цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением (продукция личных хозяйств);3) цены на строительную продукцию – сметная стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта) либо усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 м2жилой площади);4) тарифы грузового и пассажирского транспорта - плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения;5) цены на потребительские товары используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;6) тарифы на услуги - система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям;7) внешнеторговые цены - цены, по которым осуществляются экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен, которые подразделяются на экспортные и импортные;8) экспортные цены - цены, по которым российские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары и услуги на мировом рынке;9) импортные цены - цены, по которым российские фирмы закупают товары и услуги за рубежом. При дифференциации цен по степени участия государства в процессе ценообразования цены подразделяются на рыночные и регулируемые. Рыночная цена товара, работ, услуг - цена, складывающаяся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их фондирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые. Регулируемая цена складывается на рынке в процессе прямого государственного воздействия. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные.

**РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

1. **Социально-правовое регулирование РД в России.**

Государственное регулирование рекламной деятельности осуществляется посредством создания законодательной базы и формирования системы исполнительных органов, осуществляющих контроль.

Основные объекты государственного регулирования рекламы:

• рекламная деятельность в целом;

• реклама товаров, представляющих потенциальную опасность для потребителей;

• использование необоснованных утверждений:

• охрана авторских прав на рекламные идеи и решения;

• правовая защита товарных знаков и других форм интеллектуальной собственности;

• реклама, вводящая в заблуждение, и сравнительная реклама;

• реклама, направленная на детей;

Суть государственного регулирования рекламы минимальное государственное вмешательство в рекламную деятельность, за исключением прямых запретов на отдельные виды рекламы табачных изделий, алкоголя и ограничений по распространению рекламы, направленной на детей и с их участием.

Законодательные акты в различных странах только в двух странах мира, Испании и России, приняты законы о рекламе (в России он вступил в силу 18 июля 1995 г.). Во Франции нет одного общего закона, но приняты законы по отдельным видам рекламы, а также часть законодательных норм о рекламе сосредоточена в статьях других законов. В США и Англии приоритет отдается судебным прецедентам и саморегулированию в рекламе.

Саморегулирование рекламной деятельности

Общественным саморегулированием является деятельность общественных организаций, созданных рекламистами и потребителями.

Цель многих рекламных ассоциаций – борьба с недобросовестной конкуренцией в сфере рекламного бизнеса, ликвидацией лживой рекламы.

Работа ассоциаций: в своей деятельности ассоциации предпринимают усилия для смягчения критики рекламы со стороны широкой общественности и предотвращения вторжения государства в проблемы отрасли.

С точки зрения государства саморегулирование заманчиво, так как снимает с его надзирательных органов часть ответственности и отдельные обязанности.

1. **Планирование РД: взаимосвязи плана маркетинга и рекламы, основные разделы и этапы планирования.**

Цели рекламы внутри интегрированных маркетинговых коммуникаций:

1) повышение уровня известности марки у определенной целевой аудитории;

2) изменение имиджа существующего товара, создание имиджа нового;

3) обеспечение спроса на товар в периоды падения спроса;

4) привлечение новых потребителей;

Влияние интегрированных маркетинговых коммуникаций на рекламу: обеспечивает большую последовательность в использовании всех форм коммуникаций.

Специфические черты рекламы: реклама не всегда побуждает потребителя к немедленному действию. Создавая благоприятное отношение к марке, она не дает необходимого импульса для формирования запроса, желания попробовать товар или осуществить покупку. После рекламы нередко используются прямой маркетинг и действия по продвижению товаров.

Недостатки рекламы: некоторые потребители считают, что реклама необъективна, поэтому они часто не доверяют ей. Для изменения мнения потребителей рекламодатель должен размещать свою рекламу в средствах массовой информации, заслуживающих доверия потребителя.

Маркетинговый коммуникационный план.

В таком плане различные элементы коммуникаций дополняют друг друга. Планирование рекламной деятельности осуществляется в рамках плана интегрированных маркетинговых коммуникаций. Реклама может основываться на позиционировании товара на рынке. Она позволяет потенциальному покупателю сделать выбор в пользу какого-то конкретного товара.

Роль интегрированных маркетинговых коммуникаций: вся система интегрированных маркетинговых коммуникаций стимулирует сбыт и с помощью рекламных методов информирует потребителя о товаре.

1. **Эффективность РД предприятия, выбор СМИ для размещения рекламного сообщения.**

1. Количество потенциальных контактов. Первая величина, которая рассчитывается для оценки эффективности - количество потенциальных рекламных контактов (количество людей, имеющих возможность увидеть данную рекламу в единицу времени - день, неделя или месяц). Оценка количества потенциальных рекламных контактов производится через оценку объема общей потенциальной аудитории конкретного местоположения. 2. Эффективная аудитория (OTS - opportunity to see) Оценка характеристик размещения рекламной конструкции, позволяет определить размеры той части потенциальной аудитории, которая имеет практическую возможность увидеть рекламную поверхность.). Использование данных показателей в виде системы понижающих коэффициентов позволяет рассчитывать величину эффективной аудитории (или OTS - opportunity to see), измеряемой в тысячах человек (или рекламных контактов). 3)процентное отношение величины эффективной аудитории (OTS) рекламной поверхности к общему размеру рынка (численность населения города в возрасте 18 лет и старше). Основные термины используемые в медиапланировании: Аудитория Число зрителей (читателей, слушателей, посетителей сайта) средств массовой коммуникации. Целевая группа Совокупность людей, являющаяся объектом маркетинга, потенциальные покупатели. Целевая аудитория Совокупность людей, являющихся объектом рекламы, получатели рекламных сообщений. В идеале целевая аудитория совпадает с целевой группой. На практике же полного совпадения достичь невозможно, поэтому для описания (выделения) целевой аудитории используют те или иные социально-демографические характеристики. Рекламное сообщение Послание, которое мы передаем целевой группе (аудитории) Охват Совокупность людей, получивших (точнее имеющих возможность получить) рекламное сообщение. Измеряется в тыс. человек или в процентах от численности целевой аудитории. В зависимости от числа рекламных контактов различают охваты 1+, 3+, 5+ и т. д. (число получивших рекламное сообщение 1 и более, 3 и более, 5 и более раз и т.д.). Рекламный контакт Получение членом целевой аудитории рекламного сообщения. Аффинитивность Индекс соответствия целевой аудитории. Соответствие измеряемого показателя целевой аудитории. Представляет собой отношение значения показателя для целевой аудитории к значению показателя для населения в целом. Для удобства, полученное значение умножают на 100. И т.д.

**ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ**

1. **Деньги, роль и функции денег в экономике**

Сущность денег как экономической категории проявляется в их функциях, которые выражают внутреннюю основу, содержание денег, выполняются при участии людей. Деньги выполняют пять основных функций: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления и сбережения, мировых денег.

Как мера стоимости деньги выступают в качестве меры затрат общественного труда на производство товаров, что делает товары соизмеримыми. Стоимость товаров, выраженная в деньгах, называется ценой. В основе цен и их движения – закон стоимости. Для сравнения цен разных по стоимости товаров их необходимо свести к единому масштабу, т. е. выразить в одинаковых денежных единицах.

Выполняя функцию средства обращения, деньги выступают посредником в обмене товаров. В отличие от функции меры стоимости, где товары идеально оцениваются в деньгах до начала их обращения, деньги при обращении товаров должны присутствовать реально, но участвуют они в процессе обмена мимолетно. В этой функции используются наличные денежные знаки.

Функцию средства платежа деньги выполняют при погашении долгового обязательства, когда появляется разрыв во времени между оказанием услуги и оплатой за нее, т. е. отсутствует встречное движение товаров, услуг и денег и появляются кредитные отношения. Эту функцию могут выполнять как наличные, так и безналичные деньги.

Средство накопления, сбережения и образования сокровищ выполняют деньги, временно находящиеся без движения у их владельцев (накопления – у юридических и физических лиц в виде остатков на счетах в банках, приносящих доход в виде процентов, когда банки превращают их в активный денежный капитал в другом процессе обращения, сбережения – у физических лиц в виде наличных денег, образования сокровищ – относится только к действительным золотым и серебряным деньгам).

Функцию мировых деньги выполняют, обслуживая экономические связи между субъектами различных государств. При этом деньги могут быть средством платежа (при расчетах по платежному балансу, погашению внешних займов и т. п.), покупательным средством (при прямой покупке товаров за границей), всеобщим средством перемещения богатства.

Результаты применения и воздействия денег на различные стороны деятельности и развития общества характеризуют их роль.

1. **Денежное обращение. Наличный и безналичный оборот**

Безналичный оборот – это сумма платежей за определенный период времени, совершенных без использования наличных денег путем перечисления денежных средств по счетам клиентов в кредитных организациях или взаимных расчетов. Данный оборот составляет значительную часть денежного оборота страны.

В безналичных расчетах находит свое выражение безналичный денежный оборот.

Объем денежного обращения также зависит от скорости обращения денег. Скорость обращения денег – показатель интенсификации их движения при функционировании в качестве средства обращения и средства платежа. Он трудно поддается количественной оценке, поэтому для его расчета используются косвенные методы. В основном исчисляются два показателя скорости оборота денег.

1. Показатель скорости обращения в круговороте доходов – отношение ВНП или национального дохода к денежной массе. Этот показатель раскрывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития.

2. Показатель оборачиваемости денег в платежном обороте – отношение суммы переведенных средств по банковским счетам к средней величине денежной массы.

В условиях развития рыночных отношений можно выделить следующие основные принципы организации безналичных расчетов.

1. Осуществление безналичных расчетов по счетам, которые открываются банками клиентам для хранения и перевода средств на расчетные, текущие, бюджетные и специальные счета, а также могут быть внесены срочные вклады (депозиты). Проведение расчетов через банк должно сочетаться с экономической самостоятельностью клиентов и их материальной ответственностью за свои действия.

2. Право свободного выбора предприятиями форм расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах.

3. Перечисление средств по счетам предприятий производится по поручению плательщика или с его согласия (акцепта).

4. При недостаточности денежных средств списание их со счетов производится в определенной законом очередности.

1. **Денежная система РФ**

Правовые основы функционирования денежной системы в России определены федеральными законами от 26 апреля 1995 г. «О Центральном банке РФ (Банке России)» и от 3 февраля 1996 г. «О банках и банковской деятельности» с последующими дополнениями и изменениями. Эти законы определили правовые основы денежной системы, а также задачи, функции и полномочия Банка России в организации денежного обращения и денежной системы.

В соответствии с этими законами:

1) официальной денежной единицей в стране является рубль;

2) исключительным правом эмиссии наличных денег, организации их обращения и изъятия на территории РФ обладает Банк России, он отвечает за состояние денежного обращения с целью поддержания нормальной экономической деятельности в стране;

3) соотношение между рублем и золотом или другими драгоценными металлами Законом не установлено, а курс рубля к иностранным денежным единицам определяется ЦБ РФ;

4) видами денег, имеющими законную платежную силу, являются банкноты и металлическая монета, которые обеспечиваются всеми активами Банка России, в том числе золотым запасом, государственными ценными бумагами, резервами кредитных учреждений, находящихся на счетах ЦБ РФ;

5) образцы банкнот и монет утверждаются Банком России;

6) на территории России функционируют наличные и безналичные деньги.

В целях организации наличного денежного обращения на территории РФ на Банк России возложены следующие обязательства:

1) прогнозирование и организация производства, перевозки и хранение банкнот и монет, а также создание их резервных фондов;

2) установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных учреждений;

3) определение признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены поврежденных банкнот и монет, а также их уничтожения;

4) разработка и утверждение правил ведения кассовых операций в народном хозяйстве.

В настоящее время действует Положение ЦБ РФ «О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории Российской Федерации».

1. **Кредитная система РФ**

Кредитная система – это совокупность банковских и иных кредитных учреждений и отношений между ними.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» банковская система Российской Федерации двухуровневая. На первом уровне находится ЦБ РФ, который работает в основном с кредитными организациями, на втором – российские коммерческие банки, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) ЦБ имеет право осуществлять банковские операции.

Обособленным звеном кредитной системы можно считать Федеральную службу почтовой связи и государственную корпорацию «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (АРКО), банковские операции которых регулируются специальными федеральными законами.

Банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлекать во вклады денежные средства физических и юридических лиц, размещать указанные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Центральным банком.

Небанковские кредитные организации (НКО) можно разделить на две группы.

1. Расчетные, которые вправе осуществлять следующие банковские операции: открытие и ведение банковских счетов юридических лиц; осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам.

В зависимости от функционального назначения НКО могут осуществлять обслуживание юридических лиц, в том числе кредитных организаций, на межбанковском, валютном рынках и рынке ценных бумаг, осуществлять расчеты по пластиковым картам, инкассацию денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание юридических лиц, операции по купле-продаже иностранной валюты в безналичной форме.

1. **Процесс кредитования: субъекты, объекты, этапы**

Субъекты кредитных отношений в области банковского кредита — хозорганы, население, государство и сами банки. Как известно, в кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают в качестве кредиторов и заемщиков.

Кредиторы — лица (юридические и физические), предоставившие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. Заемщик — сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование (в ссуду) и обязанная их возвратить в установленный срок. Что касается банковского кредита, то субъекты кредитных сделок здесь обязательно выступают в двух лицах, т.е. как кредитор 20 и как заемщик. Это связано с тем, что банки работают в основном на привлеченных средствах и, следовательно, по отношению к хозорганам, населению, государству — владельцам этих средств, помещенных на счетах в банке, — выступают в качестве заемщиков. У коммерческих банков основным субъектом кредитных отношений выступает рыночное хозяйство. В настоящее время в банках действует следующая классификация хозяйствующих субъектов1:

1) коммерческие предприятия и организации;

2) некоммерческие предприятия и организации;

3) финансовые организации;

4) нерезиденты — юридические лица;

5) предприниматели (физические лица, занимающиеся предпри-нимательской деятельностью без образования юридического лица).

1.подготовительный этап-изучаются возможности предоставления кредита.Клиент обязан предоставить требуемые банком перечень документов: а)документы подтверждающие юридическую правомочность клиента для: -юр. лица — свидетельство о регистрации, уставные документы, сведения об учредителях и т.д;.- физ.лица — паспорт; б)документы оценивающие финансовое состояние и обеспечивающие возврат кредита: для юр.лиц — баланс, отчет о прибылях, убытках,для физ лиц — документы подтверждающие доход. Итогом данного этапа является принятие решения о возможности выдачи кредита, при положительном решении заключается кредитный договор. 2.Текущий этап. Банк и заёмщик осуществляют постоянный контроль за соблюдением условий кредитного договора. 3.заключи-тельный этап. В случае соблюдения всех условий кредитного договора он прекращает своё действие,если заёмщик не возвратил кредит и не уплатил проценты, кредитор обязан обратить взыскание на предмет обеспечения.

1. **Основы банковской деятельности**

Банки выполняют операции, носящие в основном денежный характер. Они принимают денежные вклады, выдают денежные кредиты, совершают денежные расчеты в наличной и безналичной формах. Поэтому степень развитости товарно-денежных отношений, развитости торговли, денежного обращения предопределяют и масштабы, и содержание банковской деятельности. Кредитор превращается в банк не сам по себе, а по мере формирования достаточно оживленного денежного и торгового оборотов, когда торговля деньгами, банковское дело стало основным занятием предприятия, когда оно отделилось от торговли, стало самостоятельным видом промысла. На развитие банков влияет развитие национальных рынков, международной торговли. Спрос на банковские услуги расширяется по мере увеличения производства, масштабов обмена между товаропроизводителями.

К функциям коммерческого банка относятся аккумуляция временно свободных денежных средств в депозиты, размещение привлеченных средств и расчетно-кассовое обслуживание клиентуры.

Банковское законодательство призвано регулировать банковскую деятельность. В настоящее время в России действуют два закона, прямо относящиеся к работе банков. Это федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации» (1995 г.) и «О банках и банковской деятельности» (1996 г.). Международная практика показывает, что законы о банковских институтах должны быть дополнены законами о специальных банках, о банковских холдингах, объединениях и консорциумах, кредитной кооперации и других институтах мелкого кредита.

Помимо этого в систему банковского законодательства обычно также входят законы, регулирующие различные аспекты банковской деятельности, в том числе кредитное дело, система электронных платежей, банковская тайна, банкротство банков и др. В системе банковского законодательства выделяются одновременно законы всеобщего действия (Гражданский кодекс РФ, Закон «О рекламе»), а также законы, обеспечивающие регулирование параллельно действующих институтов и затрагивающие банковскую деятельность.

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

1. **Предмет, методология и логика стратегического планирования.**

Система методологии стратегического планирования: общая характеристика Методология стратегического планирования — это органическое единство логики разработки стратегических прогнозов, проектов программ и планов; специфических методологических принципов и подходов; Методология стратегического планирования, являясь научной основой разработки системы прогнозов, проектов программ и планов, позволяет получить ответ на следующие принципиально важные вопросы: Каковы цели развития соответствующего объекта стратегического планирования? Какой должна быть последовательность процесса разработки управленческих решений в форме стратегических прогнозов, программ и планов? Какими должны быть сами стратегические прогнозы, программы и планы и каким требованиям они должны удовлетворять? Какие методологические подходы следует использовать и при решении каких проблем стратегического планирования? С помощью какой системы показателей и методов можно обеспечить оптимизацию стратегических прогнозов, программ и планов?

Логика стратегического планирования: общая характеристика Под логикой стратегического планирования понимают упорядоченную последовательность, взаимосогласованность и обоснованность процедур, связанных с решением любой проблемы стратегического планирования, а также определение исходного пункта, который является отправной точкой для решения проблем и которому должен подчиняться весь процесс плановой работы. Логика1)определение и формулирование цели 2)анализ исходного уровня развития объекта 3)определение объема и структуры потребностей общества в планируемом периоде.

1. **Процесс стратегического планирования, определение целей и миссии организации.**

Стратегическое планирование - это стадия управления, на которой определяются цели деятельности организации на долговременный период, а также разрабатывается система мероприятий, определяющих пути достижения этих целей. Процесс стратегического планирования подразделяется на следующие основные этапы:

* Определение миссии организации.
* Внешний и внутренний анализ (SWOT-анализ).
* Формулирование целей и анализ стратегического разрыва.
* Рассмотрение альтернативных стратегий.
* Выбор определенной стратегии, на базе которой будет развиваться оперативное планирование.

Определение миссии организации

Миссия - это четко сформулированные смысл существования организации, ее предназначение, философия бизнеса. Миссия как философия включает в себя ценности, морально-этические нормы и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. Предназначение определяет действия, которые организация намеревается осуществлять. Смысл существования организации раскрывает причину ее появления и отличие данной организации от ей подобных. В миссии организации отражается ее уникальность и значимость для различных субъектов рынка. К обязательным элементам миссии относятся:

основные направления деятельности (рынки, технологии);

позиция по отношению к внешней среде (принципы работы, ограничения функционирования);

культура организации (правила и традиции, имидж).

Формулирование целей и анализ стратегического разрыва

После проведения анализа ситуации переходят к формулированию целей деятельности организации. Они, в основном, касаются таких показателей, как прибыль, объем реализации, доля рынка, и уже могут быть определены количественно.

1. **Оценка и анализ внешнего окружения организации.**

Внешняя среда – это среда, состоящая из большого числа различных факторов, которые влияют на деятельность организации.

Характеристика внешней среды – это

взаимосвязь и многообразие факторов, их высокая частота изменения и неясность как во времени, так и по силе их влияния.

Среда прямого воздействия – это естественное деловое окружение организации, которое образует субъекты среды, непосредственно воздействующие на деятельность организации.

Основные компоненты внешней среды:

1) поставщики, реализующие поставки сырья, материалов, оборудования, электроэнергии, финансов и кадров;

2) конкуренты. Необходимо помнить о том, что удовлетворять потребности покупателей нужно лучше конкурентов, иначе эти покупатели начнут приобретать их продукцию;

3) потребители. Эффективная работа организации зависит от ее способностей находить потребителей своей продукции;

4) законодательные акты и государственные органы. У любой организации есть правовой статус, позволяющий быть ей либо индивидуальным предпринимателем, либо организацией, корпорацией или некоммерческим объединением.

Среда косвенного воздействия:

1) технология. Показывает степень научно-технического развития, влияющую на организацию;

2) состояние экономики. Руководитель должен оценивать воздействие общих изменений состояния экономики на организацию;

3) социокультурные факторы. Необходимо помнить о влиянии, которое могут оказать такие факторы, как жизненные ценности, традиции, СМИ;

4) политические факторы. Необходимо помнить об отношении органов администрации, законодательства и судов к организации (изменение налогообложения, утверждение налоговых льгот);

5) отношения с местным населением. Важно иметь представление об отношении населения к вашей организации и продукции.

Процессом сбора нужных сведений занимается служба планирования и главный менеджер.

Оценка сведений – это важный этап анализа организационной среды.

1. **Управленческое обследование сильных и слабых сторон организации.**

При обследовании функции маркетинга необходимо обратить внимание на семь областей анализа:

· конкурентоспособность и желаемая доля рынка в процентах к его общей емкости, являющаяся существенной целью для организации;

· разнообразие и качество ассортимента изделий, которые постоянно контролируются и оцениваются высшим руководством;

· рыночная демографическая статистика, контроль за изменениями на рынках и в интересах потребителей;

· рыночные исследования и разработки новых товаров и услуг;

· предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, являющееся одним из слабых мест в предпринимательстве;

· эффективный сбыт, реклама и продвижение товара (агрессивная, компетентная группа сбытовиков может оказаться самым ценным состоянием организации; творчески направленная реклама и продвижение товара служит хорошим дополнением к ассортименту изделий);

· прибыль (ничто, даже самое лучшее, не окажется стоящим, если в результате отсутствует прибыль).

Анализ финансового состояния может принести пользу организации выявить уже имеющиеся потенциальные внутренние слабости организации по сравнению с ее конкурентами.

Весьма важным для длительного выживания организации является непрерывный анализ управления операциями. В ходе обследования сильных и слабых сторон функции управления операциями следует обратить внимание на следующие вопросы:

1. Может ли организация продавать товары или услуги по более низкой цене, чем ее конкуренты? Если нет, то почему?

2. Какой доступ организация имеет к новым материалам? На скольких поставщиков она завязана?

3. Какое оборудование на организации?

4. Рассчитаны ли закупки на снижение величины материальных запасов и времени реализации заказа? Существуют ли адекватные механизмы контроля над входящими материалами и выходящими изделиями?

1. **Управление реализацией стратегического плана и контроль за их выполнением.**

В настоящее время имеется два широко применяемых метода согласования планирования и процесса контроля за организацией советом директоров или собственниками. Это бюджет и управление собственниками.

Бюджет. Одной из основных задач планирования являются, возможно, более эффективное распределение ресурсов.

Планирование это хорошо, однако не все можно предвидеть, например, также важные вопросы как ресурсы (деньги, сырьё, материальные, трудовые ресурсы и т.д.). Чтобы решить эти вопросы, руководители используют бюджет и инструмент планирования, которые совершенно не укладываются в последовательность:

но тесно с ней связаны.

Бюджет - это метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, также представленных количественно.

Количественное определение ресурсов и целей.

Первым шагом в составлении бюджета будет выражение в числовой форме, как ресурсов, так и формулированных целей.

Количественные показатели позволяют руководителю увидеть, сравнить, объединить различные элементы, которые используются в работе организации.

Этапы составления бюджета.

Весь процесс составления бюджета можно разделить не четыре этапа:

1) связан с объяснением высшим руководством общих целей фирмы (уровень, объем продаж)

2) подготовка отделами и подразделениями оперативных смет на период (3 мес. 6 мес.).

3) анализ и проверка высшим руководством предложений по бюджету и переделка отделами бюджетов по замечаниям руководства (ресурсы распределенные внутри органов).

4) подготовка итоговых бюджетов, где ведется постатейный учет ресурсов и использования фондов.

Окончательно эти расчеты сопоставляются с производительностью конкретного человека.

**ФИНАНСЫ**

1. **Финансовая система: понятие, структура, принципы построения.**

Финансовая система включает три основных звена: государственные финансы, финансы населения и финансы предприятия. Из этих трех звеньев главным являются финансы предприятий, ибо первые два звена формируются на их базе.

Государственные финансы состоят из двух основных элементов: государственного бюджета и внебюджетных фондов.

Государственный бюджет – это годовой план доходов и расходов государства, это деньги, которые позволяют государству выполнять экономические и социальные функции (а в последнее время и политические).

Государственный бюджет состоит из бюджета правительства и местных бюджетов (области, города, района, поселкового совета). Поэтому утверждение государственных бюджетов на очередной год всегда носит бурный характер. Правительства пытаются ущемить права регионов, а последние стремятся оставить больше средств в своем распоряжении.

Внебюджетные фонды представляют собой те денежные средства, которые аккумулируются вне системы государственного бюджета и имеют строго целевое назначение: пенсионный фонд, фонд социального страхования и др.

Бюджет состоит из двух частей: доходной и расходной. В странах с развитой рыночной экономикой доходная часть бюджета на 80–90 % формируется за счет налогов с предприятий и населения.

Остальная часть поступает от использования государственной собственности, внешнеэкономической деятельности.

Структура расходной части бюджета включает в себя расходы на социально-культурные нужды (здравоохранение, просвещение, социальные пособия и др.), расходы на развитие народного хозяйства, на оборону, государственное управление.

В условиях социально-ориентированной экономики налогообложение строится на принципах обязательности уплаты, социальной справедливости и связей с получением блага.

Использование финансовых ресурсов осуществляется в основном через денежные фонды специального целевого назначения, хотя возможна и нефондовая форма их использования.

Финансовые фонды – важная составная часть общей системы денежных фондов, функционирующая в народном хозяйстве.

1. **Содержание финансовой политики государства: налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика.**

Государственная финансовая политика – это совокупность государственных мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого и эффективного функционирования экономики и финансовой сферы страны, на создание своевременного бездефицитного государственного бюджета, использование финансов для выполнения государством своих функций.

Финансовая политика государства призвана обеспечить устойчивое и эффективное функционирование экономики и ее финансовой системы.

Финансовая политика является неотъемлемой частью экономической политики, необходимой для развития финансовой системы страны.

Планированием и осуществлением финансовой политики государства занимаются государственные структуры:

• аппарат Президента;

• Законодательное собрание;

• Правительство;

• Министерство финансов;

• Федеральное казначейство;

• Центральный банк России;

• Местные финансовые органы и др.

Задачи финансовой политики государства: обеспечение устойчивого экономического роста, эффективное использование государственных финансов, обеспечение надежного и устойчивого функционирования кредитного и финансового рынков. Для выполнения этих задач государство: 1. Осуществляет составление бухгалтерской, финансовой, статистической и т.п. отчетности.

2. Устанавливает правовые нормы, законы, законодательные акты в области финансов, на основе которых регулируются все финансовые отношения.

3. Проверяет правильность и законность уплаты налогов и сборов и т.д.

В зависимости от длительности периода и характера ее задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику.

Финансовая стратегия – долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач, определенных экономической и социальной стратегией.

1. **Бюджетная система государства. Бюджетный дефицит: понятие, виды, управление.**

Бюджетный дефицит – это финансовое явление, при котором наблюдается превышение расходной части бюджета над его доходной частью.

1) расходы = доходы (это сбалансированный бюджет (сальдо = 0)) – лучший вариант;

2) расходы ‹доходы (доходы – расходы› 0 – положительное сальдо (профицит));

3) расходы › доходы (дефицит). Качество дефицита бывает:

1) дефицит может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики. В этом случае он отражает не кризисное течение общественных процессов, а государственное регулирование экономической конъюнктуры, стремление обеспечить прогрессивные сдвиги в структуре общественного производства. Еще Дж. М. Кейнс обосновал возможность допущения опережающего роста государственных расходов над доходами на определенных этапах развития общества;

2) дефициты возникают в результате чрезвычайных обстоятельств (войны, крупных стихийных бедствий и т. п.), когда обычных резервов становится недостаточно и приходится прибегать к источникам особого рода;

3) дефицит может отражать кризисные явления в экономике, ее развал, неэффективность финансово-кредитных связей, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране. В этом случае дефицит – явление, требующее принятия не только срочных и действенных экономических мер, но и соответствующих политических решений. Методы снижения бюджетного дефицита

1. Расходы = const, доходы растут.

2. Доходы = const, расходы падают.

3. Доходы растут, расходы падают (дефицит снижается быстрее в 2 раза).

Пути финансирования бюджетного дефицита:

1) эмиссия денежных знаков. Этот путь ведет к инфляции. Возникают отрицательные социально-экономические последствия;

2) государственные займы. В этом случае в финансировании участвуют компании, банки, у которых имеются свободные денежные средства;

3) иностранные займы. Их предоставляет МВФ;

4) использование национального богатства. Увеличение ставок налогов является не методом финансирования бюджетного дефицита, а способом его сокращения.

1. **Формирование и использование финансовых ресурсов организации.**

Материальное воплощение финансы предприятий получают в финансовых ресурсах.

Финансовые ресурсы предприятия – это часть денежных средств в форме доходов, накоплений и внешних поступлений, получаемых предприятием при распределении валового продукта через финансовую систему. Часть финансовых ресурсов, задействованных предприятием в обороте и приносящих доход, является капиталом предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия формируются за счет: амортизационных отчислений; прибыли, получаемой от всех видов хозяйственной и финансовой деятельности; дополнительных паевых взносов участников в товариществах; средств, получаемых от выпуска облигаций; средств, мобилизуемых при помощи выпуска и размещения акций в акционерных обществах открытого и закрытого типов; долгосрочного кредита банка и других кредиторов.

В состав финансовых ресурсов предприятий входят собственные, заемные и привлеченные средства. К собственным финансовым ресурсам предприятий относятся прибыль и амортизационные отчисления, некоторые авторы включают в состав собственных финансовых ресурсов предприятий уставный и добавочный капитал, а также так называемые устойчивые пассивы предприятия, включающие источники финансирования, постоянно находящиеся в обороте предприятия (например, резервы, образованные в соответствии с учредительными документами предприятия или по законодательству). К заемным средствам относят кредиты коммерческих банков и других кредитных организаций, другие займы. К привлеченным финансовым ресурсам относятся средства, привлеченные путем выпуска акций, бюджетные ассигнования и средства внебюджетных фондов, а также средства других предприятий и организаций, привлеченные для долевого участия и на другие цели.

Структура финансовых ресурсов предприятий различается в зависимости от организационно-правовой формы предприятия, его отраслевой принадлежности и других факторов. Так, например, в составе финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий имеются бюджетные ассигнования, у предприятий с высоким уровнем технической оснащенности большой удельный вес занимают амортизационные отчисления, предприятия с сезонным характером производства имеют заемные средства.

1. **Сущность и функции кредита. Роль кредита в рыночной экономике.**

Благодаря перераспределительной функции кредита происходит перераспределение стоимости. Оно может происходить в отраслевом, территориальном разрезе, на уровнях предприятий как субъектов кредитных отношений. В любом случае речь идет о перераспределении временно высвободившейся стоимости. Поэтому она перераспределяется на условиях возврата.

Вторая функция кредита - замещение действительных денег кредитными операциями. Ее развитие связано с возникновением банковской системы. Хранение денег на счетах в банках позволило осуществлять безналичные расчеты за товары и услуги, по денежным обязательствам, зачет взаимной задолженности, т.е. были созданы кредитные орудия обращения. Это значительно сократило налично-денежный оборот, а следовательно, и издержки обращения, связанные с изготовлением, пересчетом, перевозкой и охраной наличных денег. Ссуженная стоимость, полученная заемщиком и вошедшая в хозяйственный оборот, начинает выполнять работу, свойственную деньгам (используется для приобретения товарно-материальных ценностей, выплаты заработной платы и т.д.). Кредит замещает действительные деньги, но при этом происходит не всеобщее замещение, а временное замещение денег кредитными операциями.

Функции кредита - это развивающаяся категория, отражающая степень развития кредитных отношений в рыночной экономике и выражающая его сущность.

Выделяют следующие законы кредита:

1. Закон возвратности кредита отражает возвращение ссуженной стоимости к кредитору, к своему исходному пункту.

2. Закон равновесия между высвобождаемыми и перераспределяемыми на условиях возвратности ресурсами. При кредите осуществляется взаимодействие с реально созданными стоимостями, его движение во многом обусловлено тем имеются ли в распоряжении кредитора реальные средства, которые могут быть переданы заемщику. Этот закон реализует зависимость кредита от источников его образования.

3. Закон сохранения ссуженной стоимости. Средства, предоставляемые во временное пользование, возвратившись к кредитору не теряют не только своих потребительских свойств, но и своей стоимости.

4. Закон временного характера функционирования кредита. Кредитор и заемщик проявляют заинтересованность в предоставлении и получении стоимости на определенное время.

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. **Предпринимательство. Типы и виды предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности.**

Предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

С учетом направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов выделяются следующие виды предпринимательства.

Первый вид – производственное предпринимательство. Это процесс производства конкретных товаров, осуществления работ и оказания услуг для их реализации (продажи) потребителям (покупателям). Поскольку производственное предпринимательство осуществляется в сфере материального производства, оно классифицируется в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности на промышленное, строительное, сельскохозяйственное и др. Соответственно выделяют предпринимательство по подотраслям, например, в промышленности организуется предпринимательская деятельность в машиностроении, станкостроении и т.д.

Коммерческо-торговое предпринимательство. Эта деятельность мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, так как непосредственно связана с конкретными потребителями. Считается, что для развития торгового предпринимательства необходимы как минимум два основных условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому обязательно хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

Третьим видом предпринимательства является финансово-кредитное. Это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации и др.), валютные ценности и национальные деньги (российский рубль).

1. **Предпринимательская среда. Внутренняя, внешняя предпринимательская среда.**

Предпринимательская среда характеризуется сложившейся экономической и политической обстановкой, правовой, социально-культурной, технологической, географической средой, экологической ситуацией, а также состоянием институциональной и информационной систем

Предпринимательский успех зависит от многих факторов, среди которых важнейшим является внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, уровня притязаний, умений и навыков в организации и ведении бизнеса. К внутренней предпринимательской среде относят следующие подсистемы (факторы): наличие необходимого объема собственного капитала; правильный выбор организационно-правовой формы предприятия; выбор предмета деятельности; подбор команды партнеров; знание рынка и квалифицированное проведение маркетинговых исследований; подбор кадров и управление персоналом, его мотивированное материальное стимулирование; механизм сохранения предпринимательской тайны и др.

Под внешней предпринимательской средой понимается совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства. Внешняя среда по отношению к предпринимателям является средой объективной и действует независимо от их желания.

Внешняя предпринимательская среда включает следующие подсистемы.

1. Важную роль в развитии в стране предпринимательства играют позитивное экономическое положение, характеризующееся формированием условий для становления конкурентного рынка как среды существования предпринимателей, а также поступательное осуществление экономических реформ, обеспечивающих возможность доступа предпринимателей ко всем видам ресурсов, необходимых для развития их деятельности.

1. **ИПБОЮЛ. Регистрация, лицензирование, постановка на учет.**

Образование новых предприятий и расширение действующих определяется следующими факторами: 1) наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги); 2) наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции; 3) уровень развития науки и техники соответствующей отрасли производства.

Определяющим является спрос на продукцию, вызванный реальными потребностями рынка и наличием ресурсов для организации производства. Если предприятие начнет изготовление продукции, не пользующейся спросом потребителя, ему грозит разорение. Такая продукция остается на складах нереализованной, а затраты на ее изготовление — неоплаченными. Наряду с этим ресурсы (материальные и денежные) составляют базу, обеспечивающую деятельность предприятия, включая формирование требующихся средств производства и финансов, без которых невозможна организация производства.

Кроме того, немаловажным является выбор места расположения будущего предприятия.

Решение о размещении предприятия – один из важнейших аспек­тов его создания. С одной стороны, проект создания предприятия влечет за собой долгосрочные обязательства, которые делают ошиб­ки трудноопределимыми, а с другой – выдвигает требования относи­тельно капиталовложений, эксплуатационных расходов и т.д.

Расположение предприятия «представляет собой географическое место, где организован выпуск продукта (товара, услуг)». Оно определяется местом его государственной регистрации, если в соответствии с законодательными актами в учредительных документах юридического лица не установлено иное.

Создание предприятия основывается на определенных законодательно регулируемых принципах и проходит несколько этапов.

1. **Предпринимательская тайна, предпринимательский риск.**

Предпринимательская тайна – широкое понятие, которое включает любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлиять на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна, по существу, представляет собой интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны, сохранение которой обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Прежде чем принимать меры по защите предпринимательской тайны, предприниматель должен дать ответы на следующие вопросы: какие сведения нельзя скрывать, защищать от получения информации о них? какие сведения экономически нецелесообразно скрывать от физических и юридических лиц? какие сведения о деятельности организации подлежат обязательной охране?

Предпринимательский риск можно охарактеризовать как экономическую категорию, количественно выражающуюся в неопределенности исхода намеченной предпринимательской деятельности, отражающей степень неуспеха (или/и успеха) деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее планируемыми результатами.

Классификация риска представляет собой его распределение на категории, виды и подвиды, группы и подгруппы. Предпринимательские риски характеризуются большим многообразием, и в целях эффективного управления ими следует классифицировать их по различным признакам.

В зависимости от возможности страхования предпринимательские риски разделяются на две большие группы в соответствии с возможностью страхования – страхуемые и нестрахуемые.

Риск страхуемый – это вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

Нестрахуемые риски являются потенциальными источниками дополнительной прибыли, связанной с риском, для фирмы. Но если потери, которые может понести фирма в результате страхуемого риска, покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате наступления нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ**

1. **Структура, формы и виды занятости.**

Занятость – деятельность трудоспособного населения, связанная с производством материальных и духовных благ с целью удовлетворения личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок (трудовой доход).

Виды занятости:

1) работа по найму в течение полного или неполного рабочего времени, включая временные и сезонные работы. Временное отсутствие на работе не прерывает состояния занятости;

2) предпринимательство, в том числе фермерство;

3) самостоятельное обеспечение себя работой (лица творческих профессий);

4) работа на основе членства в кооперативах и артелях;

5) выборная работа на оплачиваемых должностях, государственная служба;

6) военная и приравненная к ней служба

7) учеба в любых очных учебных заведениях, в том числе по направлению службы занятости;

8) работа по гражданско-правовым договорам;

9) подсобные промыслы и реализация продукции по договорам.

Количественно занятость характеризуется показателем уровня занятости. Он может рассчитываться двумя способами:

1) Доля занятых в общей численности населения:

Уз = Чз/Чн,

где Чз – численность занятых, Чн – общая численность населения.

2) Доля занятых в экономически-активном населении:

Уз=Чз/(Чз+Чб),

где Чб – численность безработных.

В международной статистике исходным показателем для анализа занятости является уровень экономической активности населения, т.е. доля численности экономически-активного населения в общей численности населения:

Уэа=(Чз+Чб)/Чн.

Практическая потребность учета населения вызывает необходимость выделения видов (структуры) занятости – распределения активной части трудовых ресурсов по сферам и отраслям экономики, по полу и возрасту, уровню образования.

1. **Безработица: понятие, причины возникновения. Государственная политика регулирования занятости.**

Безработица – это экономическая ситуация, когда трудоспособная часть общества не может найти работу или не хочет работать на предлагаемых рынком труда работах. Причины безработицы: потеря работы в результате добровольного ухода с работы, в результате увольнения, отсутствие опыта работы (кандидаты после учебы в вузе или техникуме) и ищущие работу после перерыва в трудовой деятельности.

Виды безработицы:

 добровольная – из-за собственного нежелания людей трудиться;

• естественная – неустранимая и сопутствует рыночной экономике. Она не зависит от экономических причин. В обществе всегда есть естественная безработица, так как часть населения находится в поиске новой, более выгодной и престижной работы, часть только планирует начать свою трудовую деятельность (например, студенты). При нормальном уровне безработицы ее уровень составляет около 6–8%;

• сезонная возникает в регионах и отраслях, в которых количество рабочих мест сокращается после выполнения сезонных работ. Например, в сельском хозяйстве основные работы приходятся на сезон лето-осень. В курортных городах сезонная безработица возникает с окончанием курортного сезона;

• региональная возникает под действием исторических, демографических и психологических факторов. Этот вид безработицы непреодолим с помощью экономической политики. Примером может служить традиционная безработица женщин Кавказа, так как они посвящают все свое время воспитанию детей и ведению домашнего хозяйства. В Якутии, специализирующейся на добыче алмазов, другие отрасли слабо развиты и поэтому велик уровень безработицы;

• институциональная, которая возникает из-за изменения законодательства и социальной политики. в том числе правовых норм (увеличения социальных выплат по безработице), введение гарантированного минимума заработной платы, безработица из-за отсутствия информации о рабочих местах;

• структурная возникает из-за различия в структуре спроса и предложения. Трудоустройство может стать невозможным по причине различий в количестве спроса и предложений;

• застойная – возникает из-за экономических застоев. При такой безработице люди хотят найти работу, но не могут, так как во время экономического кризиса происходит сокращение рабочих мест.

Политика государства по снижению безработицы. В большинстве экономически развитых стран правительство следит за уровнем вынужденной безработицы. Государство стремится уменьшить безработицу, так как она снижает стабильность и уровень благосостояния общества. Полное искоренение безработицы невозможно, так как существует естественная безработица. Правительство смягчает безработицу: увеличивает рабочие места в государственном секторе, стимулирует рост занятости, обучает и переподготавливает кадры, создает биржи труда.

1. **Миграция населения как фактор формирования рынка труда.**

Понятие «миграция населения», произошедшее от латинского migratio, этимологически означает переселение, перемещение. Однако современное значение этого термина значительно шире. Он используется для обозначения различных социальных явлений, неоднозначных по своему характеру, обусловливающим факторам и последствиям. В наиболее широкой трактовке к миграциям относят все виды движения населения, имеющие общественную значимость, то есть не только пространственные перемещения населения, но и текучесть кадров, профессиональное движение, различные социальные перемещения. Согласно другому подходу, миграции – это «такой процесс пространственного движения населения, который, в конечном счете, ведет к его территориальному перераспределению» [27, с.5]. Существующие в научных публикациях разногласия по этому поводу указывают на необходимость уточнить, какие процессы и явления скрываются за термином «миграция населения».

В первую очередь, необходимо обозначить, что миграции - это движение населения, которое обладает определенными признаками. Определим наиболее существенные из них, выявив отличие миграционного процесса от других видов движения населения.

По поводу того, какие виды движения населения следует выделить и что относить к каждому из них, в литературе так же не существует единого мнения. Так в 70-е годы прошлого столетия И.С. Матлин утверждал, что движение населения и трудовых ресурсов подразделяется на такие типы, как демографическое, межотраслевое, межпрофессиональное и территориальное. В данной классификации отсутствуют перемещения, связанные с изменением социального статуса, образовательного уровня и так далее. Г.И. Касперович выделял территориальные, производственные и социальные перемещения.

1. **Категории и структура населения: трудоспособное население, экономически активное и экономически неактивное население, занятое население.**

Классификация по источникам средств существования:

* занятые в общественном производстве , работающие по найму,
* предприниматели,
* занятые индивидуальным трудом с использованием собственных средств производства,
* стипендиаты,
* пенсионеры,
* иждивенцы.
лица без определенного источника существования.

В РБ:

|  |  |
| --- | --- |
| Занятые в общественном производстве | 52.2 |
| Стипендиаты | 2.7 |
| Пенсионеры и др на обеспечении государства | 18.7 |
| Иждивенцы и занятые в личном хоз-ве | 26.3 |
| Лица , имеющие иной источник средств существования | 0.1 |

Трудящиеся и те, кто ищет работу по найму, образуют *экономически активное население*, или *рабочую силу*общества. Доля его зависит от возрастной структуры страны, возраста выхода на пенсию, допустимости детского труда, удельного веса лиц с тяжелыми формами инвалидности, интенсивности вовлечения женщин в производство.

Распредение экономически активного населения по отношению к  собственности на средства производства выявляет *классовую структуру* общества. Она тесно связана с господствующим способом призводства и изменяется вместе с ним.

Одну из наиболее важных характеристик занятого населения – распределение его по отраслям –отраслевая структура. Она отражает уровень развития призводственных сил, призводительность труда. Выделяют след группы:

- занятые в сельском и лесном хоз-ве,

- промышленности,

- транспорте и связи,

- нематер производство.

Аграрное общество – более 60% сельское хоз-во, индустриальное, если в сельском хоз-ве менее 35%, полуиндустриальным – в аграрном секторе от 35-59%.

Под влиянием тех прогресса происходит изменение отраслевой структуры занятости. Наблюдается снижение доли занятых в сельском хоз-ве. Так в Голландии 1 фермер кормит 123 человека, в РБ 9 человек. В целом на Земле в сельском хоз-ве – 60%, промышленности 20%, в остальных – 20%. Население Земли аграрно.