

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по выполнению практических работ

по учебной дисциплине
ОП.12 ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И
МАРКЕТИНГА
по специальности
23.02.03 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного
транспорта

г.Шуя, 2015г.

Разработчик:

ОГБООУ ШТК

Преподаватель специальных дисциплин, высшей квалификационной категории - Рыбина Ольга Борисовна

Назначение:

Методические рекомендации предназначены для выполнения практических работ по учебной дисциплине «Основы экономики, менеджмента и маркетинга» для обучающихся по специальности 23.02.03 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта».

Методические рекомендации разработаны в соответствии с рабочей программой по дисциплине «Основы экономики, менеджмента и маркетинга» по специальности 23.02.03 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта»

Содержание

1	Пояснительная записка	4
2	Перечень практических работ	5
3	Методические рекомендации по выполнению практических работ	5
4	Литература	31

Пояснительная записка

Практические занятия служат связующим звеном между теорией и практикой. Они необходимы для закрепления теоретических знаний, полученных на уроках теоретического обучения, а так же для получения практических знаний. Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно, с применением знаний и умений, полученных на уроках, а так же с использованием необходимых пояснений, полученных от преподавателя при выполнении практического задания. К практическому занятию от студента требуется предварительная подготовка, которую он должен провести перед занятием. Список литературы и вопросы, необходимые при подготовке, студент получает перед занятием из методических рекомендаций к практическому занятию.

Практические задания разработаны в соответствии с учебной программой. В зависимости от содержания они могут выполняться обучающимися индивидуально или фронтально.

Зачет по каждой практической работе обучающийся получает после её выполнения, а также ответов на вопросы преподавателя, если таковые возникнут при проверке выполненного задания.

Перечень практических работ

1	Расчет обеспеченности и эффективности использования основных и оборотных средств производства.
2	Расчет показателей использования трудовых ресурсов и производительности труда.
3	Расчет заработной платы отдельных категорий работников.
4	Расчет процентов по кредиту
5	Расчет основных технико-экономических показателей деятельности организации
6	Расчет издержек, цены.
7	Расчет прибыли и рентабельности.
8	Техника проведения деловых переговоров
9	Принятие управленческих решений
10	Решение и обсуждение задач по организации маркетинговых служб на предприятиях

Практическая работа 1

Расчет обеспеченности и эффективности использования основных и оборотных средств производства.

Цель: освоить методику и рассчитать основные показатели использования основных и оборотных фондов, суммы амортизационных отчислений

Ход работы:

Задание 1. Определить первоначальную и остаточную стоимость основных производственных фондов АТП, если стоимость строительства составила 8XX* тыс. руб., оптовая цена подвижного состава 29XX тыс. руб., оптовая цена оборудования 210 тыс. руб., расходы по доставке и монтажу оборудования 30 тыс. руб. За период эксплуатации износ ОПФ составил 14XX тыс. руб.

Задание 2. АТП приобрело 4 года назад 40 автомобилей, оптовая цена одного автомобиля 4XX тыс. руб. В год сумма износа одного автомобиля составляет 12%. Определить остаточную стоимость подвижного состава.

Задание 3. Определить показатели использования основных производственных фондов. Годовая сумма доходов составила 9XX тыс. руб. Среднегодовая стоимость ОПФ 450 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 27 человек.

Задание 4. Определить показатели использования основных производственных фондов. Годовая сумма доходов составила 10XX тыс. руб. Среднегодовая стоимость ОПФ 1650 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 30 человек, Сумма полученной прибыли 420 тыс. руб.

Задание 5. Определить коэффициенты изношенности, выбытия, годности, обновления, если стоимость ОПФ на начало года составила 17XX тыс. руб., за год выбыло основных фондов на сумму 110 тыс. руб., износ фондов составил 430 тыс. руб., за год приобретено фондов на сумму 240 тыс. руб. На основании расчетов сделать выводы о состоянии основных фондов.

Задание 6. На каком предприятии более эффективно используются основные фонды, если:

Сумма основных производственных фондов на предприятии №1 составила 860 тыс. руб., сумма доходов 950 тыс. руб., сумма прибыли 230 тыс. руб.

Сумма основных производственных фондов на предприятии №2 составила 9400 тыс. руб., сумма доходов 4500 тыс. руб., сумма прибыли 2300 тыс. руб.

Задание 7. АТП за год получило за перевозку грузов 86XX тыс. руб., при этом использовало за год оборотных средств на сумму 3XX тыс. руб. Найти число оборотов оборотных средств, время одного оборота и коэффициент загрузки.

Задание 8. Определить норматив собственных оборотных средств по статьям "Запасные части" и "Автомобильные шины в запасе", если годовой расход запасных частей - 91,6 тыс. руб., норма запаса - 80 дней, годовой расход шин - 125 тыс. руб., норма запаса - 40 дней. Продолжительность нормируемого периода - 360 дней.

Задание 9.

АТП получило доход за период грузоперевозок – 29XX тыс. руб., сумма затрат оборотных средств – 4XX тыс. руб., определить число оборотов и длительность оборачиваемости оборотных средств.

Задание 10. Определить потребность АТП в нормируемых оборотных средствах, число оборотов оборотных средств и продолжительность одного оборота, если доходы составили 7,X** млн. руб.

№ п/п	Наименование нормируемых оборотных средств	Сумма затрат на год тыс. руб.	Норма запаса дней
1	Топливо для автомашин	187,6	9,6
2	Смазочные материалы	20,8	30
3	Автошины в запасе	196,9	40
4	Запчасти	318,6	80
5	Ремонтные материалы	32,7	45
6	Фонд оборотных агрегатов	279,7	Норматив составляет 3% от всей стоимости
7	Малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь	40,7	280
8	Спецодежда	12,0	185
9	Топливо для хозяйственных нужд	7,4	65
10	Незавершенное производство	130,1	3
11	Расходы будущих периодов	2,7	Списано на себестоимость в планируемом году 1,2 тыс. руб.

Задание 11.

Определить норматив оборотных средств АТП по малоценному и быстроизнашивающемуся инвентарю, спецодежде, топливу для котельной.

ДАНО: Списочное число автобусов - 80, количество водителей - 160, количество ремонтно-вспомогательных рабочих - 27, норма запаса в днях по спецодежде - 185, по малоценному и быстроизнашивающемуся инвентарю - 280, количество дней работы АТП - 357, затраты малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря - 150 руб. на 1 списочный автобус, норма затрат на спецодежду - 16 руб. в год на одного ремонтного рабочего и 12 руб. в год на одного водителя . Норма затрат на топливо котельной - 30 руб. на 1 списочный автобус.

*- вместо XX обучающийся подставляет две цифры, соответствующие его порядковому номеру по списку в журнале (например, 1 – 01; 12 – 12)

** - вместо X обучающийся подставляет цифру, соответствующую последней цифре его порядковому номеру по списку в журнале (например, 1 – 1; 10 – 0; 12 – 2)

Практическая работа № 2 .

Расчет показателей использования трудовых ресурсов и производительности труда.

Цель: освоить методику расчета использования трудовых ресурсов и показателей производительности труда.

Задание 1

Сумма доходов АТП составила 250XX000 рублей. Всего работников 177 человек, из них водителей - 130 человек, ремонтных рабочих-42 человека. Трудоемкость ремонтных работ 3XX000 чел, час. Определить показатели производительности труда.

Методические рекомендации.

Производительность труда ремонтных рабочих может оцениваться пробегом автомашин, приходящегося на 1 рабочего за определенный промежуток времени, т.к. от степени готовности автопарка зависит пробег.

Производительность труда показывает и сумма доходов $\Sigma Д$ на 1 рабочего, трудоёмкость работ. Производительность труда 1 работника $ПТ_r = \Sigma Д / N_r$;

N_r -число работников, чел. Производительность труда одного водителя $ПТ_в = \Sigma Д / N_в$;

$N_в$ -число водителей, чел.

$ПТ_{р.р.} = T / N_{р.р.}$

$\Sigma Д$ -сумма доходов.

T -трудоёмкость, ч-час.

$N_{р.р.}$ -число ремонтных работников

Задание №2*

В АТП произведено ТО-2 10 автомашин ЗИЛ-130, на что затрачено 120 ч-час, норма времени на одно ТО-2 - 12,3 часа. Определить % выполнения норм выработки ремонтными рабочими.

Задание №3*

Бригада ремонтных рабочих в составе 4 человека за 22 рабочих дня (по 7 часов) и 4 рабочих дня по 6 часов, выполнили в полном объеме ТО-2, 64 автомашинам ГАЗ-53. Определить % выполнения выработки, если норма времени на одно ТО-2 составляет 10,8 ч-час.

Задание №4

Определить производительность труда работников АТП (водителя, ремонтного рабочего и

одного списочного работника в руб. дохода и натуральных показателях).

Дано:

Общая численность работников АТП: $N_r = 600$ человек в т.ч. водителей $N_в = 390$ человек, ремонтных рабочих $N_{р.р.} = 110$ человек, прочих-100 человек. Списочная численность, а/м 300, объем перевозок 1,95 млн. т, грузооборот 23,4 млн.т.км. Сумма доходов 161XX тыс. рублей.

Методические рекомендации:

Приведенные т-км: $P_{т-км пр.} = Q * K_{пр1} + P_{т-км}$

Q -объем перевезенных грузов, т

$K_{пр1} = 4$ (для перевода т в приведенные т-км)

$P_{т-км}$ -грузооборот, в т-км.

Производительность труда водителей: $ПТ_в = \Sigma P_{т-км} / N_в$,

Производительность труда работников в целом: $ПТ_r = \Sigma P_{т-км пр.} / N_r$,

Производительность труда ремонтных рабочих: $ПТ_{р.р.} = \Sigma P_{т-км пр} / N_{р.р.}$

Задание 5. Рассчитать показатели оценки движения работников организации.

Сделать вывод.

Движение работников организации	
Показатели	Всего работников, чел.
Списочный состав работников на начало периода	1080
Принято работников – всего, R_{Π}	232
в том числе на дополнительно введенные рабочие места	4
Выбыло работников – всего, R_{γ} из них:	197
в связи с сокращением численности работников	4
в том числе в связи с массовым увольнением	-
по собственному желанию, R_{γ}	193
в том числе уволенных за прогулы, R_{Π}	9
Списочный состав работников на конец отчетного периода	1115
Количество работников, проработавших весь период, R_P	883
Среднесписочная численность работников, R_{CC}	1108
Коэффициент оборота по приему, K_{Π}	
Коэффициент оборота по выбытию, K_B	
Общий оборот рабочей силы, $K_{ОБЩ}$	
Коэффициент текучести кадров, K_T (желаемое значение 0,08)	
Уровень трудовой дисциплины, K_D	
Коэффициент постоянства состава, $K_{Пост}$	

Методические рекомендации:

Движение рабочей силы показывают коэффициенты:

1. коэффициент оборота по приему (K_{Π}) - это отношение численности всех принятых работников за отчетный период (R_{Π}) к среднесписочной численности работников за тот же период (R_{CC}):

$$K_{\Pi} = R_{\Pi} / R_{CC},$$

2. коэффициент оборота по выбытию (K_B) - это отношение всех уволившихся работников (R_{γ}) в отчетном периоде к среднесписочной численности работников:

$$K_B = R_{\gamma} / R_{CC},$$

3. сумма значений коэффициентов по приему и выбытию характеризует общий оборот рабочей силы:

$$K_{ОБЩ} = K_{\Pi} + K_B.$$

Оборот рабочей силы делится на излишний и нормальный. Нормальный – это оборот, который не зависит от организации, обусловлен такими причинами как призыв в армию, уход на пенсию и на учебу, переход на выборные должности и др. Увольнение по собственному желанию, за прогулы относят к излишнему обороту рабочей силы.

4. Коэффициент текучести кадров (K_T) - это отношение излишнего оборота рабочей силы ($R_{\gamma*}$) за определенный период к среднесписочной численности:

$$K_T = R_{\gamma*} / R_{CC}.$$

5. Коэффициент постоянства состава ($K_{Пост}$) – это отношение количества работников, проработавших весь периода (R_P) к среднесписочной численности:

$$K_{Пост} = R_P / R_{CC}.$$

6. Уровень трудовой дисциплины (K_D) определяется по расчету.

$$K_D = 1 - R_{\Pi} / R_{CC},$$

где R_{Π} - количество работников, уволенных за прогулы.

Задание 5. Рассчитать показатели оценки движения работников организации.

Сделать вывод.

Движение работников организации	
Показатели	Всего работников, чел.
Списочный состав работников на начало периода	1080
Принято работников – всего, R_{Π}	232
в том числе на дополнительно введенные рабочие места	4
Выбыло работников – всего, R_y из них:	197
в связи с сокращением численности работников	4
в том числе в связи с массовым увольнением	-
по собственному желанию, R_y	193
в том числе уволенных за прогулы, R_{Π}	9
Списочный состав работников на конец отчетного периода	1115
Количество работников, проработавших весь период, R_p	883
Среднесписочная численность работников, R_{CC}	1108
Коэффициент оборота по приему, K_{Π}	0,209
Коэффициент оборота по выбытию, K_B	0,178
Общий оборот рабочей силы, $K_{Общ}$	0,387
Коэффициент текучести кадров, K_T (желаемое значение 0,08)	0,174
Уровень трудовой дисциплины, K_d	0,992
Коэффициент постоянства состава, $K_{Пост}$	0,797

Общий оборот рабочей силы по организации можно считать нормальным, однако увеличение оборота по выбытию является отрицательным моментом, и целесообразно изыскать возможности по созданию дополнительных рабочих мест увеличению выпуска продукции с целью сокращения показателя по выбытию. Коэффициент текучести кадров (17,4%) достаточно высок (желаемое значение - 8%). Уровень трудовой дисциплины высокий – 99,2%.

Количество работающих на конкретный момент времени оценивается тремя показателями: списочной численностью, явочной численностью и числом фактически работающих. Численность работающих за период времени оценивается показателями среднесписочной и среднявочной численностью и средним числом фактически работающих.

Формулы расчета показателей средней численности	
Показатель	Формула расчета
Среднесписочная численность, R_{CC}	$R_{CC} = \frac{\text{Сумма списочной численности за все дни в периоде}}{\text{Число календарных дней в периоде}}$
Среднявочная численность, $R_{CЯ}$	$R_{CЯ} = \frac{\text{Сумма явочной численности за все дни работы}}{\text{Число дней работы за период}}$
Среднее число фактически работающих, R_{CF}	$R_{CF} = \frac{\text{Сумма фактически работавших за все дни работы}}{\text{Число рабочих дней в периоде}}$

Рассматривая движение рабочей силы, следует иметь в виду, что частая смена работников сдерживает рост производительности труда. Необходимо проанализировать причины текучести кадров (состояние социального обеспечения, прогулы, уход по собственному желанию и др.), динамику состава увольнений: индивидуальное и коллективное, перемена служебного положения, число переводов на другие должности, уход на пенсию, истечение срока контракта и др.

Практическая работа 3

Расчет заработной платы отдельных категорий работников.

цель: научиться рассчитывать средние разряды работ по **ТО** и **ТР**, применять тарифные коэффициенты для расчета средних тарифных ставок по оплате труда ремонтных рабочих.

Ход работы.

Задание 1. Рассчитать средний разряд работ, если на предприятии работает работников I разряда - 3 чел, работников II разряда - 6 чел., работников III разряда - IX* чел. работников VI разряда - 8 чел. работников V разряда - 7 чел и работников V I разряда 5.

* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра. **
Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.

Методика выполнения

Расчет средних разрядов работ производится, чтобы в дальнейшем упростить расчеты по начислению заработной платы. Средний разряд определяется по формуле: $R_{cp} = (1 \cdot N_{pp}^1 + 2 \cdot N_{pp}^2 + 3 \cdot N_{pp}^3 + \dots + 8 \cdot N_{pp}^8) / N_{pp}$,

где

N_{pp} - число ремонтных рабочих, всего, чел.

N_{pp}^1 - число ремонтных рабочих 1,2, ... 8 разряда, чел.

Задание 2. Рассчитать среднюю тарифную ставку. Размер среднего разряда взять из решения в задании 1

Методика выполнения

Тарифные коэффициенты и ставки ремонтных рабочих, занятых на ТО и ТР

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифный коэффициент	1.0	1.3	1.7	1.9	2.2	2.5	2.8	3.1
Тарифная ставка, руб./час	29.13	37.86	49.52	55.37	64.08	72.82	81.56	90.30

Определение средней тарифной ставки среднего разряда.

От ставки последующего разряда вычесть ставку предыдущего разряда, полученную разность умножить на показатель превышения последующего разряда надвосьмым средним разрядом. Полученное произведение прибавить к часовой тарифной ставке предыдущего разряда.

Задание 3. Слесарем ремонтной мастерской IV разряда, тарифный коэффициент 1,9, отработано за месяц IXX ч. Работа выполнена качественно и в срок. Положением об оплате труда предприятия установлено премирование за высококачественное и своевременное выполнение работ рабочих ремонтной мастерской в размере 40% к тарифной ставке. Определите величину заработной платы данного работника за месяц

Методика выполнения

Установленную на предприятии минимальную заработную плату за месяц (5230 руб.) умножают на коэффициент разряда и делят на 25,2 (среднее количество рабочих дней в месяце) при шестидневной рабочей неделе.

Задание 4. Электросварщиком ремонтной мастерской VI разряда, тарифная ставка 72,82, отработано за месяц IXX ч. Работа выполнена качественно и в срок. Положением об оплате труда предприятия установлено премирование за высококачественное и своевременное выполнение работ рабочих ремонтной мастерской в размере 30% к тарифной ставке. Определите величину заработной платы данного работника за месяц.

Задание 5. Норма времени на изготовление одного изделия на ремонтном предприятии составляет 12 мин., часовая тарифная ставка при данной сложности труда - 15 руб., в месяце - 24 рабочих дня; продолжительность смены 8 час. За месяц изготовлено 100X изделий. За каждый процент перевыполнения плана выплачивается 1,5% заработка по сдельным расценкам. Определить:

1. норму выработки за месяц
2. сдельную расценку на изделие,
3. сдельную заработную плату за месяц

Задание 6. Объем производства продукции составляет 8X000 шт.; норма времени по выполняемой операции - 48 мин., коэффициент выполнения норм времени - 1,2. Годовой фонд рабочего времени 1700 ч в год.

Определить численность работников предприятия

Задание 7. Определить заработную плату ремонтным рабочим, производившим ТР автомобилей ЗИЛ-130, в количестве 3X шт. Общий годовой пробег одного автомобиля до ТР 50XX0 км, трудоемкость ТР - 6,3 чел-час на 1000 км пробега

Практическая работа 4

Расчет процентов по кредиту

Цель: познакомиться с расчетом простых процентов, освоить методику и рассчитать плату по кредитам

Методика выполнения

1. Изучите теоретический материал

Расчет простых процентов.

Простой процент - сумма, начисленная на вклад в конце одного банковского периода. Стандартный срок банковского периода является 1 год (по условиям договора может быть 1 месяц, 3 месяца, 6 месяцев).

Момент времени, к которому приурочено начисление %, называется периодом начисления. При начислении платы за кредит применяют простой %

Расчет простого %

$$I = P * i * n \quad I = (P * I \% n) / 100\%$$

I - Interest - процент прироста,

индекс i Rate of Interest - ставка процента

n - срок кредита

P - Principal - первоначальный вклад Present Value - текущая стоимость

Общая величина выплат с учетом начисленных процентов, т.е. амортизация вклада + процент, определяется по формуле $S = P + P * i * n = P (1 + in)$

S - общая величина выплат с учетом начисленных процентов или FV - будущая стоимость.

2. Решите задачи

Задача № 1

Найти % и общую сумму выплат по вкладу 5500 руб., предоставленному на 1 год из расчета 12 % годовых.

Решение: $I = 5500 * 0,12 * 1 = 660$ руб.

Тот же вариант, но с размещением вклада на 3 года (% простые) *Решение:*

$$I = 5500 * 0,12 * 3 = 1980 \text{ руб.}$$

Если необходимо определить общую сумму выплат, т.е. амортизацию вклада + процент, используют формулу $S = P + P * i * n = P (1 + in)$

S - общая величина выплат с учетом начисленных процентов или FV - будущая стоимость.

Задача № 2

Вы поместили в банк на депозит 4000руб., под 16 % годовых на 20 лет (проценты простые). 1) Какова величина ожидаемого банковского % за год. 2) Какова величина ожидаемого банковского % за весь период договора. 3) Какова общая величина ожидаемых выплат в конце срока с учетом %.

Решение

$$1) I_1 = 4000 * 0,16 * 1 = 640$$

$$2) I_2 = 4000 * 0,16 * 20 = 12800$$

$$3) S = 4000(1 + 0,16 * 20) = 16800$$

$$\text{Поскольку } S = P + I, \text{ то } S = 4000 + 12800 \\ = 16800$$

Задача № 3

Какова величина выплат % по депозиту 5000000, помещенному в банк на 6 месяцев при годовой ставке 5%. Какова общая сумма выплат.

Решение

$$1) I = 5000000 * 0,05 * \frac{1}{2} = 125000$$

$$2) S = 5000000 + 125000 = 5125000$$

Задача № 4

Какова величина % по кредиту 10 млн. взятому в коммерческом банке на 14 дней при годовой ставке 20 % (принять в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Решение

$$I = 10 \text{ млн.} * 0,2 * 14/360 = 77777 \text{ руб.}$$

Задача № 5

Какова величина % по кредиту 1 млн. взятому в коммерческом банке на 7 дней при годовой ставке 20 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 6

Какова величина % по кредиту 100000 руб. взятому в коммерческом банке на 10 дней при годовой ставке 20 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 7

Какова величина % по кредиту 50000 руб. взятому в коммерческом банке на 1 мес при годовой ставке 18 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 8

Какова величина % по кредиту 40000 руб. взятому в коммерческом банке на 3 мес при годовой ставке 24 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 9

Какова величина % по кредиту 30000 руб. взятому в коммерческом банке на 6 мес при годовой ставке 24 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 10

Какова величина % по кредиту 40000 руб. взятому в коммерческом банке на 9 мес при годовой ставке 24 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 11

Какова величина % по кредиту 200000 руб. взятому в коммерческом банке на 9 мес при годовой ставке 18 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Задача № 12

Какова величина % по кредиту 10000 руб. взятому в коммерческом банке на 12 дней при годовой ставке 16 % (в банковском году 360 дней, в месяце 30, в квартале 90)

Практическая работа 5

Расчет технико-экономических показателей деятельности предприятия

Цель: освоить методику и рассчитать основные показатели деятельности предприятия

Ход работы

Задание 1. Определить первоначальную и остаточную стоимость основных производственных фондов АТП, если стоимость строительства составила 8XX тыс. руб., оптовая цена подвижного состава 29XX тыс. руб., оптовая цена оборудования 210 тыс. руб., расходы по доставке и монтажу оборудования 30 тыс. руб. За период эксплуатации износ ОПФ составил 14XX тыс. руб.

Задание 2. АТП приобрело 4 года назад 40 автомобилей, оптовая цена одного автомобиля 4XX тыс. руб. В год сумма износа одного автомобиля составляет 12%. Определить остаточную стоимость подвижного состава.

Задание 3. Определить показатели использования основных производственных фондов. Годовая сумма доходов составила 9XX тыс. руб. Среднегодовая стоимость ОПФ 450 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 27 человек.

Задание 4. Определить показатели использования основных производственных фондов. Годовая сумма доходов составила 10XX тыс. руб. Среднегодовая стоимость ОПФ 1650 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 30 человек, Сумма полученной прибыли 420 тыс. руб.

Задание 5. Определить коэффициенты изношенности, выбытия, годности, обновления, если стоимость ОПФ на начало года составила 17XX тыс. руб., за год выбыло основных фондов на сумму 110 тыс. руб., износ фондов составил 430 тыс. руб., за год приобретено фондов на сумму 240 тыс. руб. На основании расчетов сделать выводы о состоянии основных фондов.

Задание 6. На каком предприятии более эффективно используются основные фонды, если: Сумма основных производственных фондов на предприятии №1 составила 860 тыс. руб., сумма доходов 950 тыс. руб., сумма прибыли 230 тыс. руб.
Сумма основных производственных фондов на предприятии №2 составила 9400 тыс. руб., сумма доходов 4500 тыс. руб., сумма прибыли 2300 тыс. руб.

Задание 7. Наличие основных фондов на начало года составляло 5213 тыс. руб., на конец года — 5543 тыс. руб. Сумма износа основных фондов на начало и конец года по акционерному обществу соответственно составила 1381 и 1386 тыс. руб. Определить коэффициент износа основных фондов.

Задание 8. В организации в отчетном году введено в действие новых основных фондов на сумму 570 тыс. руб., наличие основных фондов на конец года — 5543 тыс. руб. Найти коэффициент обновления.

Задание 9. В организации выбытие основных фондов за год составило 240 тыс. руб., наличие основных фондов на начало года — 5213 тыс. руб. Коэффициент выбытия основных фондов составил 0,046 (240 : 5213), или 4,6%.

Задание 10. В организации численность работников торговли на начало года составила 860 человек, на конец года — 880. Стоимость всех основных фондов торговли на начало года составила 5213 тыс. руб., на конец года — 5543 тыс. руб. Определить фондовооруженность труда.

Практическая работа 6

Расчет издержек, цены

Цель: освоить методику и рассчитать издержки и цены на различные виды продукции и услуги

Методика выполнения:

1. Цена единицы продукции рассчитывается исходя из формулы уровня рентабельности

$$Y = \frac{Ц_{\text{опт}} - C}{C} \cdot 100, \quad Ц_{\text{отп}} = C \cdot \left(1 + \frac{Y}{100}\right)$$

Оптовая цена $Ц_{\text{опт}} = C + П$

отпускная цена $Ц_{\text{отп}} = C + П + \text{НДС}$

П – прибыль, Y - уровень рентабельности

НДС = 18% от оптовой цены

Ход работы

Задание 1. Определите договорной тариф на техническое обслуживание № 2, если себестоимость составляет 7XX рублей, уровень рентабельности 35 %.

Задание 2. Себестоимость единицы продукции 8XX рублей. Планируемая рентабельность 30 % к себестоимости, НДС -18%. Определить оптовую цену изготовителя и отпускную цену предприятия.

Задание 3. Определите цену реализации 1 единицы продукции, если ее себестоимость 5XX руб/ед. обеспечивает уровень рентабельности 112,2%

Задание 4. Определите, по какой цене предприятие должно реализовать продукцию, чтобы от 40XX ц получить прибыль 600000 руб. при затратах на производство и сбыт продукции 1200000 руб.

Задание 5. Определите розничную цену автомобиля по следующим исходным данным:

1. себестоимость производства изделия - 28X000 руб.
2. прибыль производителя 20% себестоимости
3. НДС – 18% отпускной цены предприятия-производителя
4. торговая наценка – 25%
5. НДС торговли – 18%

Задание 6 Определите, при каком уровне цены и объеме производства могут быть достигнуты безубыточность производства и наибольший размер прибыли. Постройте график прибыльности предприятия, сделайте выводы. При расчете необходимо использовать метод определения уровня цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

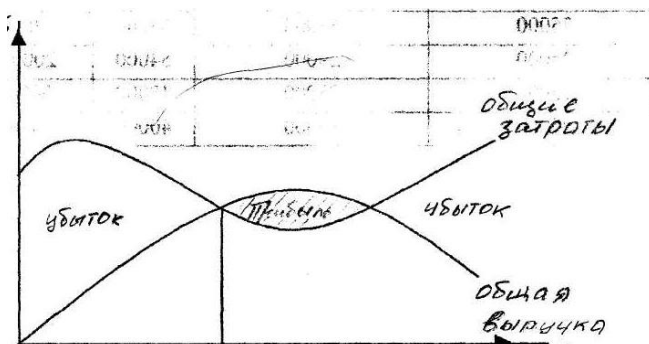
Цена за 1кг, руб.	Возможный сбыт, кг	Выручка от реализации руб.	Затраты, руб.			Прибыль, руб.
			Условнопостоянные	Условнопеременные	Всего	
1	2	3 = 1 · 2	4	5	6 = гр 4 + гр 5	7 = гр 3 - гр 6
5	10000		25000	36000		
6	9000		25000	32000		
7	8000		25000	31000		
8	7000		25000	29000		
9	5000		25000	23000		
10	2000		25000	15000		

Методика выполнения:

Предприниматель должен стремиться устанавливать такую цену на свой товар, которая обеспечит ему желаемую массу прибыли. Использование этого метода требует от предпринимателя рассмотрения различного варианта цен, их влияние на объем сбыта, обеспечивающего преодоления уровня безубыточности и получаемой целевой прибыли.

В этом случае должен быть построен график прибыльности, который представляет собой комбинацию графиков общих затрат и общей выручки.

Рис.1 График прибыльности предприятия



Практическая работа 7.

Расчет прибыли и рентабельности.

Цель: Научиться рассчитывать валовой доход, прибыль, доходную ставку, рентабельность, выявлять факторы, влияющие на эти показатели.

Методические указания

Валовой доход ($D_{\text{вал}}$)- денежные средства, получаемые за все виды услуг (перевозка грузов, транспортно-экспедиционные операции, погрузочно- разгрузочные работы и другие работы)

$$D_{\text{вал}} = D_{\text{пер}} + D_{\text{тэо}} + D_{\text{пр}} + D_{\text{др}}$$

Валовая прибыль от реализации - разница между выручкой от реализации и затратами по реализации.

Балансовая прибыль - сумма прибыли от реализации продукции, транспортно - экспедиционных операций, погрузочных работ и других работ.

$$П_{\text{бал}} = [D_{\text{пер}} + (D_{\text{тэо}} + D_{\text{пр}} + D_{\text{др}})] - [C_{\text{пер}} + C_{\text{тэо}} + C_{\text{пр}} + C_{\text{др}}]$$

Чистая прибыль - балансовая прибыль за вычетом налогов (24% налог на прибыль).

Нп= 24%

$$П_{\text{ч}} = П_{\text{б}} - Н_{\text{п}}$$

Доходная ставка - средний размер дохода, приходящегося на единицу транспортной работы.

$$A = D/P$$

Рентабельность общая ($R_{\text{общ}}$) - отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов или затратами.

$$R_{\text{общ}} = П_{\text{бал}} / (\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}}); R_{\text{общ}} = П_{\text{бал}} / 3$$

Рентабельность расчётная

$$R_{\text{расч}} = П_{\text{ч}} / (\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}}); R_{\text{расч}} = П_{\text{ч}} / 3$$

Ход работы

Задание 1

Определить балансовую прибыль АТП. Дано: грузооборот за год 2650 тыс.т.км, доходная ставка за 1ткм 6,29, себестоимость 1ткм 5,xx руб., прибыль от выполнения транспортно-экспедиционных, погрузочных, разгрузочных и др. работ 1,2млн руб.

Задание 2

В АТП за год выполнено 50млн т.км. Средняя доходная ставка за 1т км. 4, xx руб. Себестоимость 1т км. 3,51 руб. Как измениться прибыль АТП при увеличении грузооборота на 1% и одновременном снижении себестоимости перевозок на 1 %?

Задание 3

Среднесуточный пробег автомобиля- такси 200 км. Часы платного простоя 1,1 час. Коэффициент платного пробега 0,82. Число посадок за день 18. Тарифная плата за 1 посадку 10 руб., за 1 платный км - 10 руб., за 1 час простоя 100руб. Определить среднюю доходную ставку за 1 км общего и платного пробега.

Задание 4

Определить стоимость проката автомобиля. Показания спидометра при выдаче 15300 км, при сдаче 16100. Количество бензина при выдаче 35л, при возвращении 15л. Тарифная плата за прокат за 1 сутки 100 руб., за 1 км пробега 2,9 руб. Срок проката 10 сутки.

Задание 5

Определить общую и расчётную рентабельность, если сумма балансовой прибыли 6XX тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных фондов 14XX тыс. руб., оборотных фондов 95 тыс. руб. Налог на производственные фонды 2 %. Как изменяется рентабельность при увеличении прибыли

Задания на закрепление

1. Уровень рентабельности производства и реализации конкретного вида продукции:

- а) $C / П \cdot 100\%$;
- б) $(П - C) / C \cdot 100\%$;
- в) $П / C \cdot 100\%$
- г) $C / (П - C) \cdot 100\%$;

2. Тариф на проведение одного ТО-1 — 617 р. полная себестоимость — 458 р. За год проведено — 10 020 обслуживаний Прибыль составляет:

- а) 4 589 160 р.;
- б) 6182 340 р.;
- в) 1 593 180 р.

Установите соответствие

<i>Вид прибыли:</i>	<i>Содержание прибыли:</i>
1) балансовая;	а) прибыль от реализации разного рода продукции, работ, услуг и внереализационных операций;
2) валовая;	б) масса прибыли до вычетов и отчислений;
3) налогооблагаемая;	в) прибыль, представляющая базу для расчета налогов и их последующего перечисления в бюджет;
4) чистая.	г) прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после выплат и отчислений.

Практическая работа 8

Техника проведения деловых переговоров

Цель: познакомиться с методикой и составить план проведения деловых переговоров

Теоретический материал

Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией и не предполагает заключения договоров или выработку обязательных для исполнения решений. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью.

Переговоры имеют более официальный, конкретный характер и, как правило, предусматривают подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон (договоров, контрактов и т.д.).

Основные элементы подготовки к переговорам:

1. определение предмета (проблем) переговоров,
2. поиск партнеров для их решения,
3. уяснение своих интересов и интересов партнеров,
4. разработка плана и программы переговоров,
5. подбор специалистов в состав делегации,
6. решение организационных вопросов и оформление необходимых материалов - документов, чертежей, таблиц, диаграмм, образцов предлагаемых изделий и т.д.

Ход переговоров укладывается в следующую схему: начало беседы - обмен информацией - аргументация и контраргументация - выработка и принятие решений - завершение переговоров.

Первым этапом переговорного процесса может быть ознакомительная встреча (беседа), в процессе которой уточняется предмет переговоров, решаются организационные вопросы, или встреча экспертов, предваряющая переговоры с участием руководителей и членов делегаций. Успех переговоров в целом во многом зависит от результатов таких предварительных контактов.

Заслуживают внимания шесть **основных правил налаживания отношений** между партнерами на предварительных переговорах и рекомендации по их реализации,

предлагаемые американскими специалистами. Эти правила, кстати, сохраняют свое значение и в ходе ведения переговоров.

1. **Рациональность.** Необходимо вести себя сдержанно. Неконтролируемые эмоции отрицательно сказываются на переговорном процессе и способности принятия разумных решений.
2. **Понимание.** Невнимание к точке зрения партнера ограничивает возможности выработки взаимоприемлемых решений.
3. **Общение.** Если ваши партнеры не проявляют большой заинтересованности, все же постарайтесь провести с ними консультации. Это позволит сохранить и улучшить отношения.
4. **Достоверность.** Ложная информация ослабляет силу аргументации, а также неблагоприятно влияет на репутацию.
5. **Избегайте менторского тона.** Недопустимо поучать партнера. Основной метод - убеждение.
6. **Принятие.** Постарайтесь принять другую сторону и будьте открыты для того, чтобы узнать нечто новое от партнера.

Успех переговоров во многом определяется умением задавать вопросы и получать исчерпывающие ответы на них. Вопросы служат для управления ходом переговоров и выяснения точки зрения оппонента. Правильная постановка вопросов способствует принятию нужного вам решения. Существуют следующие **виды вопросов**:

- Информационные вопросы предназначены для сбора сведений, которые необходимы для составления представления о чем-либо.
- Контрольные вопросы важно использовать во время любого разговора, чтобы выяснить, понимает ли вас партнер. Примеры контрольных вопросов: «Что вы об этом думаете?», «Считаете ли вы также, как и я?».
- Направляющие вопросы необходимы тогда, когда вы не хотите позволить собеседнику навязать вам нежелательное направление беседы. С помощью таких вопросов вы можете взять в свои руки управление ходом переговоров и направить их в необходимое вам русло.
- Провокационные вопросы позволяют установить, чего в действительности хочет ваш партнер и верно ли он понимает положение дел. Провоцировать - значит бросать вызов, подстрекать. Эти вопросы можно начинать так: «Вы уверены, что сможете ...?»
- Альтернативные вопросы представляют собеседнику возможность выбора. Число вариантов, однако, не должно превышать трех. Такие вопросы предполагают быстрый ответ. При этом слово «или» чаще всего является основным компонентом вопроса: «Какой срок обсуждения подходит вам больше всего - понедельник, среда или четверг?».
- Подтверждающие вопросы задают, чтобы выйти на взаимопонимание. Если ваш партнер пять раз согласился с вами, то на решающий шестой вопрос он также даст положительный ответ. Примеры: «Вы придерживаетесь того же мнения, что ...?», «Наверняка вы рады тому, что...?»
- Встречные вопросы направлены на постепенное сужение разговора и подводят партнера по переговорам к окончательному решению. Считается невежливым отвечать вопросом на вопрос, однако встречный вопрос является искусным психологическим приемом, правильное использование которого может дать значительные преимущества.
- Ознакомительные вопросы предназначены для выявления мнения собеседника по рассматриваемому вопросу. Это открытые вопросы, требующие развернутого ответа. Например: «На какой эффект вы рассчитываете при принятии этого решения?».

- Вопросы для ориентации задаются, чтобы установить, продолжает ли ваш партнер придерживаться высказанного ранее мнения. Например: «Каково ваше мнение по этому пункту?»
- Однополюсные вопросы - подразумевают повторение собеседником вашего вопроса в знак того, что он понял, о чем идет речь. При этом вы убеждаетесь, что вопрос понят правильно, а отвечающий получает время для обдумывания ответа.
- Вопросы, открывающие переговоры, весьма важны для эффективного и заинтересованного обсуждения. У партнеров по переговорам сразу же возникает состояние положительного ожидания. Например: «Если я предложу вам способ, с помощью которого можно быстро решить проблему, ничем при этом не рискуя, заинтересует вас это?».
- Закрывающие вопросы направлены на скорейшее положительное завершение переговоров. При этом лучше всего сначала задать один-два подтверждающих вопроса, сопроводив их непременно дружеской улыбкой: «Смог ли я убедить вас в выгоде этого предложения?», «Убедились ли вы, насколько просто все решается?». А затем без дополнительного перехода можно задать вопрос, заключающий переговоры: «Какое время реализации этого предложения вас больше устраивает - май или июнь?»

Успешное ведение деловых бесед и переговоров во многом зависит от соблюдения партнерами таких **этических норм и принципов**, как точность, честность, корректность и такт, умение выслушать (внимание к чужому мнению), конкретность.

Точность. Одна из важнейших этических норм, присущих деловому человеку. Срок договоренности необходимо соблюдать с точностью до минуты. Любое опоздание свидетельствует о вашей ненадежности в делах.

Честность. Включает не только верность принятым обязательствам, но и открытость в общении с партнером, прямые деловые ответы на его вопросы.

Корректность и такт. Не исключает настойчивости и энергичности в ведении переговоров при соблюдении корректности. Следует избегать факторов, мешающих ходу беседы: раздражения, взаимных выпадов, некорректных высказываний и т.д.

Умение выслушать. Внимательно и сосредоточенно слушайте. Не перебивайте говорящего.

Конкретность. Беседа должна быть конкретной, а не отвлеченной, и включать факты, цифровые данные и необходимые подробности. Понятия и категории должны быть согласованы и понятны партнерам. Речь должна подкрепляться схемами и документами.

Негативный исход деловой беседы или переговоров не является основанием для резкости или холодности при завершении переговорного процесса. Прощание должно быть таким, чтобы в расчете на будущее позволило сохранить контакт и деловые связи.

Особое внимание следует обратить на золотое правило этики общения: *«Относитесь к другим так, как вы хотели бы, чтобы относились к вам»*. В отрицательной форме в формулировке Конфуция оно гласит: «Чего не пожелаешь себе, того не делай другим».

Выбирайте правильную форму распоряжения, учитывая, прежде всего два фактора: 1) ситуацию, наличие времени для нюансов, 2) личность подчиненного - кто перед вами, добросовестный и квалифицированный работник или человек, которого нужно подталкивать на каждом шагу. В зависимости от этого следует выбирать и этически наиболее приемлемые нормы поведения и формы распоряжения.

Формами распоряжения могут быть: приказ, просьба, запрос и так называемый «доброволец».

Приказ. Чаще всего следует использовать в чрезвычайной ситуации, а также в отношении недобросовестных сотрудников.

Просьба. Используется в том случае, если ситуация рядовая, а отношение между руководителем и подчиненным основано на доверии и доброжелательности. Такая форма позволяет сотруднику высказать свое мнение на проблему в том случае, если она по

каким-либо причинам не может быть решена. А если соответствующим образом произнести фразу, то у сотрудника не возникает никакого сомнения, что это приказ. Вопрос. «Есть ли смысл заняться этим?», «Как мы должны это сделать?». Лучше применять в тех случаях, когда вы хотите вызвать обсуждение, как лучше сделать работу или подтолкнуть сотрудника к тому, чтобы он взял инициативу на себя. При этом сотрудники должны быть добровольными и достаточно квалифицированными. В противном случае некоторые могут воспринять ваш вопрос как проявление слабости и некомпетентности.

«Доброволец». «Кто хочет это сделать?». Подходит для такой ситуации, когда работу не хочет делать никто, но тем не менее она должна быть сделана. В этом доброволец надеется, что его энтузиазм будет соответствующим образом оценен в дальнейшей работе.

Ход работы

1 Задание. Изучите теоретический материал. Выпишите ответы на вопросы

1. Основные элементы подготовки к переговорам
2. Правила налаживания отношений
3. Этические нормы и принципы ведения переговоров

2.Задание. Составьте программу проведения деловых переговоров. Заполните форму (приложение1)

(приложение1)

Утверждаю: Генеральный директор _____
" ____ " _____ г.

Программа
проведения деловых переговоров с представителями
" _____ "

Формат мероприятия - деловая встреча руководителей компаний для обсуждения возможностей совместной деятельности по осуществлению _____ и реализации _____. На встрече планируется подписание договоров.

Список докладчиков:

1. _____ - коммерческий директор " _____ ";
2. _____ - заместитель Руководителя по коммерческим вопросам
" _____ ".

1. " ____ " _____ г.

Тема дня:

Проведение двусторонних переговоров
о возможностях организации деятельности по осуществлению _____
и реализации _____

Прибытие представителей с 9.00 до 9.30

Открытие деловой встречи - 9.30

Регламент:

9.30 - 12.30 Переговоры

12.30 - 14.00 Обед в ресторане " _____ "

14.30 - 18.00 Переговоры

Рассматриваемые вопросы

- 1) Маркетинг партнерских отношений в области _____ и реализации.

Докладчик - _____, коммерческий директор " _____".

2) Оценка эффективности коммерческого проекта по организации совместной деятельности на _____.

3) Докладчик - _____, заместитель Генерального директора по коммерческим вопросам " _____".

2. " ____ " _____ г.

Тема дня:

Проведение двусторонних переговоров

о возможностях организации совместной деятельности

по _____

и реализации _____

Прибытие представителей с 10.00 до 10.30

Открытие деловой встречи - 10.30

Регламент:

10.30 - 13.30 Переговоры

14.00 - 15.30 Обед в ресторане " _____ "

16.00 - 19.00 Переговоры

20.00 - 24.00 Заключительный прием в ресторане " _____ "

Рассматриваемые вопросы:

1) Результаты реализации целевой программы _____ по изучению _____ . Докладчик - _____, коммерческий директор " _____".

2) Оценка документации, подтверждающей права участников на _____.

Докладчик - _____, заместитель Генерального директора по коммерческим вопросам " _____".

3) Обсуждение спорных и формулирование согласованных позиций проекта договора.

4) Подписание итогового документа - _____.

Исполнительный директор

" _____ " _____ / _____

" ____ " _____ г.

Практическая работа 9

Принятие управленческих решений

Цель работы: Научиться принимать эффективные решения в конкретных ситуациях.

Приобретаемые навыки и умения: Студенты овладеют навыками принятия эффективных управленческих решений в заданных конкретных ситуациях.

Норма времени: 2 час.

Оснащение рабочего места: Рабочая тетрадь

Контрольные вопросы при допуске к занятию:

1 Управленческое решение: типы и требования.

2 Этапы принятия управленческого решения.

3 Виды и классификация управленческих решений.

Методические указания

Для понимания практического задания рекомендуется ознакомиться с типовыми производственными ситуациями, что способствует повышению активности и заинтересованности студентов в процессе обсуждения производственных проблем. В

зависимости от личности руководителя характер решений может быть различным. Менеджер уравновешенный, спокойный, критичный к себе принимает, как правило уравновешенные или осторожные решения. Недоверчивые люди склонны принимать инертные решения. Холерики легко генерируют различные идеи и принимают импульсивные и часто даже рискованные решения. После согласования с исполнителями решение утверждается руководством фирмы. И если это произошло, то остается только выполнять его. Выполнение заданий студент начинает с изучения теоретического материала, руководствуясь справочной литературой.

Порядок выполнения работы

Задание 1. Ознакомьтесь с исходной информацией.

Задание 2. Выберите альтернативу решения конкретной ситуации.

Задание 3. Примите наиболее верное управленческое решение.

Задание 4. Аргументируйте принятое решение.

Ситуация 1. Вас недавно назначили начальником цеха. Идете по цеху и видите несколько рабочих о чем-то оживленно беседующих. Возвращаясь через 15 минут в цех, наблюдаете ту же картину. Что Вы предпримите? Ваши возможные действия ;

1. Пройду не вмешиваясь, но сразу вызову мастера/бригадира/ и выражу недовольство поведения его рабочих.
2. Прерву беседу рабочих, сделаю им строгое внушение.
3. Сделаю им замечание и предложу немедленно вернуться на рабочие места.
4. Подойду, запишу их фамилии и объявлю в приказе по цеху замечание. При повторном обучении дисциплины накажу более строго.
5. Вначале поинтересуюсь о чем они говорят, потом выясню чем занята их бригада, какова загрузка в данный момент. Решение приму после вызова к себе мастера на основе полученных объяснений.

Решение:

Ситуация 2. Вы выступили на собрании. Ваши взгляды на отдельные проблемы критически встречены подчиненными. Как Вы будете вести себя, Ваши действия?

Решение:

Ситуация 3. Вы- начальник современного цеха. У Вас свободна должность мастера на участке точной измерительной аппаратуры. Имеются три кандидата на нее. Кого Вы изберете? Завтра нужно отдать приказ. Возможные кандидатуры:

1. Опытный квалифицированный рабочий. Возраст-37 лет. Образование- заочно учится на 3-м курсе института. Рационализатор. Вы очень хорошо знаете его организаторские и деловые способности.
2. Предложенная отделом кадров завода кандидатура молодого специалиста. Возраст-23 года. Окончил техникум, учится на 1-м курсе института. 1-й год работал на аналогичном предприятии, только недавно демобилизовался из рядов Российской Армии.
3. Хорошо зарекомендовавший себя инженер из Бюро рационализации и изобретательства соседнего цеха. Возраст-30 лет. Имеет желание работать в Вашем цехе.

Решение:

Ситуация 4. Вы- мастер. Один из молодых рабочих Вашего участка, с которым нормальных взаимоотношений у Вас не сложилось, давал много брака. Причина Вам была ясна: работал он на новом, незнакомом для него станке, с полуавтоматическим управлением, а операции строил по- старому. Учиться не хотел и Ваши советы не выполнял. А послушать бы ему Вас и все пошло бы хорошо. Однажды Вы сказали ему об этом недовольным голосом. В ответ он огрызнулся:» Сам знаю, что делаю! За брак с меня, а не с Вас вычитают, сам разберусь!». Как Вы должны вести себя в дальнейшем с этим рабочим? Обоснуйте ответ.

Ваши возможные действия:

1. Переведу на более простую и менее оплачиваемую работу.
2. Поставлю вопрос о нем на рабочем собрании.

3. Попытаюсь уговорить его изменить отношение к работе и выполнить мои советы.
4. Пока никаких действий к нему предпринимать не буду, подожду, может одумается, ведь молодой.
5. Найду в коллективе опытного рабочего, который сумеет убедить его начать учиться и покажет наиболее рациональные приемы работы.

Решение:

Ситуация 5. Вы – мастер. Работаете на участке 2-й год. Рабочий обратился к Вам с просьбой отпустить его на 4 дня, в связи с бракосочетанием. Почему на 4? – с недоумением спрашиваете Вы. «А помните, когда бригадир женился Вы ему разрешили отсутствовать 4 дня, – невозмутимо отвечает рабочий». «Я могу отпустить Вас только на 3 дня согласно действующему законодательству». Однако рабочий выходит на работу через 4 дня.

Как Вы поступите?

Возможные действия:

1. Сообщу в служебной записке начальнику цеха о нарушении трудовой дисциплины, пусть он решит, как поступить с нарушителем.
2. Потребую от него объяснительную записку, заставлю отработать 4-й день.
3. Поставлю ему в табеле прогул и сообщу об этом коллективу.
4. Предложу отработать пропущенный день, чтобы он не считался прогулом. Скажу ему, что бригадир тоже 4-й день отработывал.
5. В виде исключения оставлю нарушение без наказания. Ведь люди женятся не часто. Поздравлю с новой жизнью, счастьем.

Решение:

Ситуация 6. Ваш начальник – человек невоспитанный. Ему ничего не стоит в разговоре применить «грубое слово». Вы жаловались неоднократно директору, тот пообещал поговорить с ним, но изменений не произошло. Нередко приходишь на работу с хорошим настроением, а его одним словом испортят. Ваши действия?

Решение:

Ситуация 7. Вы – мастер. На 8 часов 15 минут Вы вызвали подчиненного к себе для беседы по поводу его частых опозданий на работу. Однако совершенно неожиданно в это утро Вы сами опоздали и появились на участке лишь в 8 часов 30 минут. Подчиненный ждет Вас и с любопытством ожидает как Вы себя поведете. С чего Вы начнете беседу с ним?

Возможные варианты:

1. Сразу же начну беседу с подчиненным. Потребую от него объяснений по поводу его частых опозданий.
2. Оправдаюсь перед подчиненным за свое опоздание, а потом начну беседу.
3. Отменю беседу, перенесу ее на более удобный для меня момент.
4. Попрошу извинения, использую свое опоздание для обоснования замечания. В беседе с подчиненным скажу чего можно было бы ожидать от моей работы, если бы я опоздал также как и он.
5. Попрошу извинения и спокойно начну беседу. В случае необходимости объясню, почему опоздал сам.

6. Решение:

Ситуация 8. Два руководителя разговаривали о том, как они дают указания подчиненным.

1-й сказал: «Главное, что сказано, а не как сказано. У меня нет времени, чтобы подбирать для каждого выражения», 2-й сказал: «Может быть у тебя народ такой обидчивый, а мне постоянно приходится придумывать как с кем лучше поговорить?» Какому руководителю Вы отдадите предпочтение и почему?

Решение:

Ситуация 9. В новом коллективе Вы столкнулись с такой ситуацией: Ваш подчиненный игнорирует указания или делает все по-своему. Каковы Ваши действия?

Решение:

Ситуация 10. Руководитель отдела кредитования одного из российских банков Татьяна Михайловна после долгих размышлений приняла наконец, окончательное решение о необходимости введения штатной должности заместителя начальника отдела. Это было связано с тем, что постоянно увеличивающийся объем работы отдела, где Татьяна Михайловна была единственным менеджером, стал отражаться на качестве работы. Татьяна Михайловна понимала, что за ежедневной «текучкой» начинает упускать из виду наиболее важные проблемы, которые следовало решать в отделе. Круг потенциальных кандидатов быстро сузился до двух сотрудниц. Первой была ее давняя подруга Елена Николаевна; с ней они 15 лет назад вместе учились в Финансовой академии. Годы совместной учебы в одной группе, жизнь в общежитии, радости и горе – все это очень сблизило их. Они доверяли друг другу, а после замужества продолжали дружить семьями. Как специалист Елена Николаевна была исполнительным и вполне квалифицированным работником. Ей не хватало, по мнению Татьяны Михайловны, творческой «жилки», энергичности и настойчивости в достижении поставленных целей. Именно эти качества и позволили в свое время Татьяне Михайловне стать руководителем отдела кредитования и соответственно начальником Елены Николаевны. Данное событие Елена Николаевна восприняла внешне спокойно.

Другой кандидатурой на должность заместителя, как считала Татьяна Михайловна, являлась Надежда, которая после окончания вуза работала в ее отделе около 2-х лет. С первых дней своей трудовой деятельности Надежда быстро «вписалась» в женский коллектив отдела. Обладая острым умом и будучи чрезвычайно динамичной, Надежда очень скоро стала квалифицированным работником. Татьяна Михайловна полагала, что Надежде не хватало лишь усидчивости. Неоднократно по собственной инициативе Надежда предлагала Татьяне Михайловне оригинальные решения, возникающих перед отделом проблем, с помощью которых удавалось достичь значительных результатов. Кому по Вашему мнению следует отдать предпочтение в решении вопроса о заместителе отдела: подруге Елене Николаевне или молодой сотруднице Надежде? Аргументируйте свое решение, постараясь «взвесить» достоинства и недостатки каждой кандидатуры. Какими качествами прежде всего должен обладать менеджер? Имеется ли специфика в работе заместителя начальника отдела банка, страховой фирмы, налоговой инспекции и других предприятий?

Решение:

Вопросы для контроля

- 1 Что понимается под управленческим решением?
- 2 Цель принятия управленческого решения.
- 3 Факторы, повышающие эффективность принятия управленческого решения.

Практическая работа 10

Решение и обсуждение задач по организации маркетинговых служб на предприятиях

Цель: освоить методику и решить задачи по организации маркетинговых служб на предприятиях

Ход работы

Задача 1. Рекламная компания на торговой фирме проводилась с 11 по 18 апреля текущего года. Исходные данные следующие:

- фактическая реализация товара до рекламных мероприятий составила 140 тыс. р.;
- фактическая реализация товара за апрель составила 460 тыс. р.;
- торговая надбавка – 15 %;
- на проведение рекламных мероприятий израсходовано 2,65 тыс. р.;
- торговая фирма имеет единый выходной день в неделю.

Определить экономическую эффективность рекламных мероприятий.

Задача 2. Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 р. за единицу и продает по цене 100,8 р.

Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%, производственную прибыль предприятия?

Задача 3. В процессе контроля за выполнением планов служба маркетинга установила, что планировалось продать в год 2600 штук изделий по цене 12,5 руб./шт. Фактически было продано 2750 штук изделий по цене 12,2 руб./шт.

Определить объем реализации продукции и выручку, связанную с дополнительной продажей продукции по сниженной цене.

Задача 4. Торговое предприятие проводит выставку. Фактический товарооборот за месяц до выставки составил 480 тыс. р., через месяц после выставки – 560 тыс. р. На проведение мероприятий, связанных с выставкой, было израсходовано 2700 р. Торговая надбавка равна 18,5%. Торговое предприятие имеет один выходной день в неделю.

Определить эффективность выставки продаж.

Задача 5. Перед коммерческим предприятием возникла ситуация: или самим наладить производство комплектующих изделий, или закупить у производителя при следующих исходных данных:

- постоянные затраты составляют 8,8 тыс. р.;
- удельные переменные издержки - 40 р./шт.;
- цена за 1 изделие – 44,5 р./шт.;
- потребное количество - 1700 шт.

Задача 6. Торговая фирма имеет на территории района 6 магазинов, для снабжения которых можно арендовать склад в одном из пунктов:

А, В, С или Г; грузооборот магазинов (тонн/месяц) и расстояние от каждого из них до пунктов А, Б, В и Г приведены в таблице. В каком из пунктов следует арендовать склад? Задачу решить с использованием критерия минимума транспортной работы по доставке товаров в магазины.

Исходные данные к задаче 6

№	Грузооборот, тонн/месяц	Расстояние до пункта А, км.	Расстояние до пункта Б, км.	Расстояние до пункта В, км.	Расстояние до пункта Г, км.
1	60	0	5	5	6
2	30	10	3	4	10
3	40	6	0	4	3
4	44	4	8	10	0
5	30	5	2	5	5
6	50	2	10	0	2

Задача 7. Определите цену нового изделия, если цена аналога равна 780 р., количество баллов базового изделия равно 344, а нового – 366 баллов

Задача 8. Торговое предприятие при начальной цене продаж за единицу товара, равной 100 руб., реализовало 300 ед. изделий, а при цене за единицу товара, равной 120 руб. - 200 ед. изделий.

Определить:

- эластичность спроса на товар;
- возможность значительного изменения объема продаж при увеличении цены на товар.

Решение:

Эластичность спроса на товар от цены определяем по выражению:

$$E = \frac{\% \text{ изменения объема продаж}}{\% \text{ изменения цены}} = \frac{\Delta K / K + \Delta C / C}{},$$

где E - эластичность спроса от цены; при $E > 1$ спрос считается эластичным и при изменении цены можно рассчитывать на значительное изменение объема продаж. При $E \leq 1$ спрос считается не эластичным и при изменении цены трудно рассчитывать на значительное изменение объема продаж.

Задача 9. Трудоемкость всех ремонтов поточной линии предприятия составляет $t_p = 18750$ человеко/часов, эффективный фонд рабочего времени одного рабочего в год составляет $F_r. в. = 1840$ часов.

Определить среднесписочную численность ремонтных рабочих, которая требуется для ремонта всех видов ремонта поточной линии, если планируемое выполнение норм в смену составляет $R_v. н. = 108\%$.

Задача 10. Рабочий-сдельщик 5 разряда выработал за месяц 110 тонн продукции. Дневная норма выработки – 4 т. Дневная тарифная ставка – 896 р. Премия составляет 50% сдельного заработка.

Определить месячный заработок сдельщика.

Задача 11. На внутреннем рынке цена за $W=5$ тыс. шт. товара складывалась из:

- постоянных затрат $P_c=6$ тыс. руб.;
- переменных затрат $P_e=15$ тыс. руб.;
- прибыли (20%) от полных затрат.

Определить цену единицы товара, которая сложилась на внутреннем рынке.

Задача 12. Вы начальник отдела маркетинга ОАО завода. Планируются отдельные партии изделий продать в соседней области. При затратах на производство, равных 30 руб. за одну единицу, товар планируется продавать по 80 руб.

Оптовый независимый посредник распространяет товар по 100 руб. за единицу.

Запланированный объем продажи составляет 4000 единиц товара в год, при условии, что производитель обязывается затратить на рекламу 30000 руб.

Агент по реализации согласен работать за 7% (при цене за товар, равной 100 руб.), но он может охватить только 65% рынка оптовика.

Почта предложила индивидуальную рассылку товара по каталогам при стоимости услуг, равной 10 руб. за единицу.

Определить прибыль производителя, оптовика, агента по продажам и от услуг почты.

Задача 13. Необходимо определить будущую стоимость вклада и сумму процента за весь период инвестирования при следующих условиях:

- первоначальная стоимость вклада составляет $P = 10000$ р.;
- процентная ставка, используемая при расчете суммы сложного процента, установлена в размере $a = 10\%$ в квартал;
- общий период инвестирования составляет $T = 1$ год, $n = 4$.

При расчете будущей суммы вклада в процессе его наращивания по сложным процентам используйте формулу:

$$Sc = P * (1 + a)^n$$

Задача 14. Вы положили в банк $PV = 100$ долларов США под 3% в месяц.

Определить, какую прибыль Вы будете иметь к концу года.

Решение:

$$FV = PV + (i+i)n$$

PV – первоначальная сумма вклада;

FV – будущая стоимость;

n = 12 – количество периодов, которые анализируются;

Задача 15. Фирма «Заря» выпускает на рынок изделия А. Производственные мощности и возможности фирмы позволяют ей изготавливать указанные изделия в количестве 800 тыс. шт. в год. В то же время такую самую продукцию выпускают еще три предприятия – конкуренты фирмы. В текущем году фирма «Вымпел», изготовив 800 тыс. шт. изделий А, не смогла реализовать 100 тыс. шт., которые находятся на складе готовой продукции этой фирмы.

Определить:

- наиболее эффективную для данных условий рынка производственную программу изделия А с учетом спроса покупателей;
- потребность в материале на изготовление изделия А в следующем (плановом) году, если известно, что на изготовление данного изделия требуются материалы М1, М2, М3, а установленная технология фирмы «Вымпел» предусматривает нормы расхода этих материалов на изделие в количестве, соответственно, 20 кг/шт., 25 кг/шт., 15 кг/шт.

Литература

1. Герчикова И.Н. Менеджмент – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.
2. Кейлер В.А. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./ Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 2013.
4. Назаров Ю.А. «Основы менеджмента» - М.: Глобус, 2012
5. Основы экономики Е.В.Борисов М.: «Академия», 2012
6. Шевчук Д.А. Экономика организации: Учебн. пособие. – М.: «Феникс», 2012.
7. Сарафанов Е.В. Основы маркетинга: Учебник. – М.: «Феникс», 2013.
8. Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие. – М.: «Феникс», 2010.
9. Чечевицына Л.Н. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: «Феникс», 2012.
10. Экономика и управление в сельском хозяйстве под редакцией Г.В. Петраневой. М.:Академия,2013г.
11. Экономика сельского хозяйства и менеджмент: Практикум- / Г.А.Петранева, М.П.Тушканов, А.В.Мефед и др.. М.: «Академия», 2011.