

Департамент образования Ивановской области  
областное государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение

**«Шуйский технологический колледж»**

155901 г. Шуя, Ивановская обл., Учебный городок, 1



(49351) 4-70-81



[www.prof4.ru](http://www.prof4.ru)



[liceyshuya@mail.ru](mailto:liceyshuya@mail.ru)

---

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

по общепрофессиональной дисциплине

**ОП.10 Основы экономики, менеджмента и  
маркетинга**

по специальности

**35.02.07 Механизация сельского хозяйства**

г. Шуя

Составитель: Рыбина О.Б.  
Рецензент: Савельев П.М.

**Методические рекомендации по выполнению  
контрольной работы:** метод. указания для контрольной работы.

### **Общие методические указания**

При самостоятельном изучении дисциплины рекомендуется ознакомиться с тематическим планом; подобрать рекомендуемую литературу; изучить темы в той последовательности, которая дается в учебных заданиях: внимательно читать методические указания к изучаемой теме.

Программой дисциплины предусмотрено выполнение двух контрольных работ.

При изучении дисциплины в межсессионный период необходимо составлять опорные конспекты и схемы. Для этого следует перечертить в тетрадь и заполнить схемы конспектов, имеющиеся в методических указаниях. При их оформлении можно пользоваться цветными карандашами или фломастерами. Все опорные конспекты входят в контрольные работы. Методика определения варианта контрольной работы общепринятая. Контрольная работа должна иметь объем ученической тетради.

В конце работы необходимо привести список используемой литературы, поставить дату выполнения работы и личную подпись.

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;
- анализировать ситуацию на рынке товаров и услуг;

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

- основные положения экономической теории;
- принципы рыночной экономики;
- современное состояние и перспективы развития отрасли;
- роли и организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги);
- формы оплаты труда;
- стили управления, виды коммуникации;
- принципы делового общения в коллективе;
- управленческий цикл;
- особенности менеджмента в области механизации сельского хозяйства;

- сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга, его связь с менеджментом;
- формы адаптации производства и сбыта к рыночной ситуации

### Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	все го	Количество аудиторных часов заочной форме обучения		
		вс ег о	в том числе	
			лабора т. работ ы	практ .заня тия
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Основы экономики</b>	<b>65</b>	<b>9</b>		
<i>Тема 1.1. Основные положения экономической теории</i>	21	3		1
<i>Тема 1.2. Принципы рыночной экономики</i>	6	1	-	--
<i>Тема 1.3. Современное состояние и перспективы развития отрасли</i>	10	1	-	-
<i>Тема 1.4. Роль и организация хозяйствующих субъектов в рыночной экономике</i>	12	1	-	-
<i>Тема 1.5. Механизмы ценообразования на продукцию (услуги)</i>	12	2	-	2
<i>Тема 1.6. Формы оплаты труда</i>	4	1	-	1
<b>Раздел 2. Менеджмент</b>	<b>33</b>	<b>4</b>	-	-
<i>Тема 2.1. Стили управления</i>	10	2	-	-
<i>Тема 2.2. Виды коммуникации</i>	7	-	-	-
<i>Тема 2.3. Принципы делового общения в коллективе</i>	4	-	-	-
<i>Тема 2.4. Управленческий цикл</i>	10	1	-	-
<i>Тема 2.5. Особенности менеджмента в области механизации сельского хозяйства</i>	2	1	-	-
<b>Раздел 3. Маркетинг</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	-	-
<i>Тема 3.1. Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга его связь с менеджментом</i>	11	1	-	-
<i>Тема 3.2. Формы адаптации производства и сбыта к рыночной ситуации</i>	9	2	-	-
<b>ВСЕГО</b>	<b>117</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>4</b>

### **Основные источники:**

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.

### **Дополнительные источники:**

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: «ГНОМ-пресс» при сод. Т.Д. «Элит-2000», 2013.
2. Менеджмент. Практикум: Учеб, пособие / Под ред. Кибанова А.Я. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Финансовый менеджмент: Практикум/ Бурмистрова Л.А., Ветрова Е.Ю., Жеволукова О.А.и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
4. Русинова Ф.М. и Разу М.,Л. Менеджмент. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2014.
5. Маркетинг / Под ред. Проф. Уткина Э.А. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». 2014

### **Интернет-ресурсы (И-Р):**

И-Р 1 <http://www.alleng.ru/d/econ/econ355.htm>

И-Р 2 [http://www.mdk-arbat.ru/bookcard?book\\_id=722486](http://www.mdk-arbat.ru/bookcard?book_id=722486)

И-Р 3 <http://library.gasu.ru/>

И-Р 4 [http://www.mdk-arbat.ru/bookcard?book\\_id=722486](http://www.mdk-arbat.ru/bookcard?book_id=722486)

И-Р 5 <http://www.alleng.ru/d/econ/econ355.htm>

ИР 6 Федеральный портал "Российское образование" - <http://www.edu.ru;>

ИР-7 Информационная система "Единое окно доступа к образовательным

ресурсам" - <http://window.edu.ru>;

ИП 8 Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов - <http://school-collection.edu.ru>;

ИП 9 Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов - <http://fcior.edu.ru>.

ИП 10 <http://knowledge.allbest.ru/>, <http://www.hr-portal.ru/article/povedenie-cheloveka-v-proizvodstvennykh-konfliktakh>

<http://mirrosta.ru/psichologiya-obscheniya/prichini-proizvodstvennich-konfliktov-v-organizatsii.html>

[http://www.ido.rudn.ru/psychology/labour\\_psychology/8.html](http://www.ido.rudn.ru/psychology/labour_psychology/8.html)

ИП 11 [http://www.koob.ru/minikes\\_lev/iskusstvo\\_delovogo\\_obscheniya](http://www.koob.ru/minikes_lev/iskusstvo_delovogo_obscheniya)

ИП 12 <http://referat.bookap.info/work/12843/Finansirovanie-agropromyshlennogo-kompleksa>

<http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/ShvedovaArtemeva.pdf>

<http://revolution.allbest.ru/>

ИП 13 <http://ru.wikipedia.org/>

[http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi\\_ekonomika/vivarez/organizacionno\\_pravovie\\_formi/index.html](http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi_ekonomika/vivarez/organizacionno_pravovie_formi/index.html)

ИП 14 [http://chtivo.biz/ekonomika/286-organizacija\\_truda\\_upravlencheskogo\\_personala.html](http://chtivo.biz/ekonomika/286-organizacija_truda_upravlencheskogo_personala.html)

ИП 15 <http://www.seminarna.ru/articles/149/179/172.html>

# **СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **Раздел 1. Основы экономики**

### ***Тема 1.1. Основные положения экономической теории***

Студент должен знать:

Сущность экономики. Предмет, метод, функции экономики. Производство. Обмен. Распределение. Потребление.

Факторы производства: труд, земля, капитал, предпринимательская способность.

*Уметь ориентироваться в вопросах экономической теории в современных условиях. Рассчитывать экономические показатели*

### ***Тема 1.2. Принципы рыночной экономики***

Студент должен знать

Рыночная экономика и ее принципы. Факторы, влияющие на спрос и предложение. Формы и виды кредита.

*Уметь рассчитывать проценты по кредиту*

### ***Тема 1.3. Современное состояние и перспективы развития отрасли***

Студент должен знать

Место и роль сельского хозяйства в экономике страны. Значение и особенности сельского хозяйства. Современное состояние экономики и перспективы его развития. Функции государства в рыночном хозяйстве.

*Уметь рассчитывать экономические показатели развития отрасли и её перспектива*

### ***Тема 1.4. Роль и организация хозяйствующих субъектов в рыночной экономике***

Студент должен знать

Классификацию организаций (предприятий). Организационно-правовые формы организации (предприятия), их сущность и особенности.

*Уметь рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации*

### ***Тема 1.5. Механизмы ценообразования на продукцию (услуги)***

Студент должен знать

Издержки производства и их структура. Цены на основные факторы

*Уметь рассчитывать*

издержки, цены на сельскохозяйственную продукцию, прибыль и рентабельность.

### ***Тема 1.6. Формы оплаты труда***

Студент должен знать

Формы и системы оплаты труда

*Уметь рассчитывать заработную плату отдельных категорий работников.*

## **Раздел 2. Менеджмент**

### ***Тема 2.1 Стили управления***

Студент должен знать:

Сущность, понятие, концепции маркетинга Типы структур управления на предприятиях: двух-, трех-, четырехступенчатые

*Уметь* ориентироваться в структурах управления на предприятиях: двух-, трех-, четырехступенчатые. Методах управления: экономические, административные (организационно-распорядительные), социально-психологические.

### ***Тема 2.2. Виды коммуникации***

Студент должен знать:

Коммуникации в системе управления. Принятие решений.

Конфликт. Природа и причина стресса

### ***Тема 2.3. Принципы делового общения в коллективе***

Студент должен знать:

Технику проведения деловых переговоров.

*Уметь* проводить деловые переговоры, совещания

### ***Тема 2.4. Управленческий цикл***

Студент должен знать:

Организация управленческого труда. Классификация управленческого персонала по выполняемым функциям.

### ***Тема 2.5. Особенности менеджмента в области механизации сельского хозяйства***

Студент должен знать:

Сущность, особенности и уровни управления сельскохозяйственным производством.

## **Раздел 3. Маркетинг**

### ***Тема 3.1. Сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга его связь с менеджментом***

Студент должен знать:

Сущность, концепции управления маркетингом.

*Уметь* Решать задачи по организации маркетинговых служб на предприятиях

### ***Тема 3.2. Формы адаптации производства и сбыта к рыночной ситуации***

Студент должен знать:

Виды рынков. Типы конкурентов.

## **Контрольная работа**



В соответствии с учебным планом по дисциплине предусмотрена две письменные контрольные работы.

Задания для контрольной работы составлены по 100-вариантной системе. В каждом варианте три теоретических вопроса, одно практическое задание. Вариант контрольной работы выбирается по двум последним цифрам шифра.

Необходимо правильно оформить титульный лист (номер работы, наименование дисциплины, шифр, ф.и.о., специальность, курс, № группы, домашний адрес), указать номер и формулировку вопроса, в конце работы используемую литературу, дату и подпись.

К контрольной работе могут быть приложения. В конце приложить чистый лист для замечаний преподавателя.

Практические работы служат связующим звеном между теорией и практикой. Они необходимы для закрепления теоретических знаний, а так же для получения практических знаний. Практические задания выполняются студентом самостоятельно, с применением знаний и умений, полученных на уроках, а так же с использованием необходимых пояснений, полученных от преподавателя при выполнении практического задания. Список литературы и вопросы, необходимые при подготовке, студент получает из методических рекомендаций к практической работе.

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

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

Таблица распределения контрольных вопросов заданий по вариантам  
для контрольной работы

Предпоследняя цифра шифра	Последняя цифра шифра									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	1,11 21,41	2,12 22,42	3,13 23,43	4,14 24,44	5,15 25,45	6,16 26,46	7,17 27,47	8,18 28,48	9,19 29,49	10,20 30,50
1	2,21 31,50	11,22 32,41	12,23 33,44	13,24 34,42	14,25 35,43	15,26 36,46	16,27 37,45	17,28 38,48	18,29 39,47	19,30 40,49
2	3,19 31,41	18,20 32,42	17,21 33,43	16,22 34,44	14,23 36,45	15,24 35,46	13,25 37,47	12,26 38,48	10,27 39,49	11,28 40,50
3	4,15 41,50	5,16 29,42	6,17 30,43	7,18 31,44	8,19 32,45	9,20 33,46	10,21 34,47	11,22 35,48	12,23 36,49	13,24 37,41
4	5,15 21,449	6,16 22,48	7,18 23,47	8,17 24,50	9,20 36,41	10,19 35,42	11,27 31,43	12,29 32,45	13,23 34,44	14,24 35,46
5	6,15 25,31	1,17 27,32	2,16 28,33	18,28 34,50	1,19 30,49	2,20 35,46	3,21 31,45	14,22 32,43	15,23 33,43	16,24 34,44
6	7,11 39,49	1,12 38,42	2,13 39,41	3,14 34,44	4,15 35,43	5,16 34,45	6,17 33,45	7,18 32,48	8,19 31,47	9,20 30,40
7	8,29 36,50	9,18 28,41	10,19 27,42	11,28 39,43	12,25 38,44	13,24 37,45	14,23 34,47	15,22 33,46	16,21 32,48	17,20- 31,49
8	9,21 31,41	6,19 31,42	7,18 32,43	8,17 33,44	9,16 34,45	10,15 35,46	1,14 36,47	2,13 37,48	3,12 38,49	4,11 39,50
9	10,21 30,42	9,22 31,41	8,23 32,44	7,24 33,43	6,25 34,45	5,26 35,50	4,27 36,47	3,28 37,48	2,29 38,49	1,30 39,46

### Вопросы контрольной работы 1

1. Сущность экономики. Предмет, метод, функции экономики. Производство. Обмен. Распределение. Потребление.
2. Факторы производства: труд, земля, капитал, предпринимательская способность.
3. Понятие о трудовых ресурсах и экономически активном населении (рабочей силе), их состав.
4. Занятость и безработица, ее виды и уровень.
5. Особенности использования трудовых ресурсов в отрасли.
6. Обеспеченность отрасли трудовыми ресурсами. Показатели использования трудовых ресурсов в отрасли
7. Производительность труда и пути ее повышения.
8. Методы измерения производительности труда
9. Формы организации труда.
10. Нормирование труда. Виды норм. Методы нормирования труда.
11. Фотография и хронометраж рабочего времени.
12. Рынок. Рыночная экономика и ее принципы
13. Спрос. Предложение. Конкуренция.
14. Факторы и предпосылки развития конкуренции. Виды и типы конкуренции. Методы конкуренции.
15. Административно-командная экономика. Смешанная экономика.
16. Монополия и ее виды. Антимонопольное законодательство.
17. Государственное регулирование рынка. Современное состояние и перспективы развития отрасли.
18. Банковская система. Банковские операции.
19. Необходимость и сущность кредита. Формы и виды кредита.
20. Рыночная экономика и ее принципы.
21. Административно-командная экономика. Смешанная экономика. Современное состояние и перспективы развития отрасли.
22. Банковская система. Банковские операции.
23. Необходимость и сущность кредита. Формы и виды кредита.
24. Рынок автотранспортных услуг, его модели. Современная рыночная экономика. Преимущества и недостатки рынка.
25. Конкуренция на рынке.
26. Экономические показатели развития отрасли и её перспектива
27. Организация (предприятие) как хозяйствующий субъект и как имущественный комплекс. Классификация организаций (предприятий).

28. Организация (предприятие) как субъект и объект предпринимательской деятельности. Правовые основы хозяйственной деятельности организации (предприятия).
29. Организационно-правовые формы организации (предприятия), их сущность и особенности.
30. Хозяйственные товарищества: полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное).
31. Хозяйственные общества: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество (открытое и закрытое)
32. Издержки производства и их структура.
33. Понятие цены, виды цен и их функции.
34. Ценовой механизм и методы ценообразования.
35. Регулирование цен государством.
36. Прибыль. Виды прибыли.
37. Рентабельность
38. Сущность заработной платы и ее виды.
39. Тарифная система оплаты труда ее основные элементы.
40. Формы и системы оплаты труда
41. Выполните практическую работу 1
42. Выполните практическую работу 2
43. Выполните практическую работу 3
44. Выполните практическую работу 4
45. Выполните практическую работу 5
46. Выполните практическую работу 6
47. Выполните практическую работу 7
48. Выполните практическую работу 4
49. Выполните практическую работу 5
50. Выполните практическую работу 6

## **Вопросы контрольной работы 2**

1. Менеджмент: сущность, понятие, концепции. Цели и задачи менеджмента.
2. Понятие, принципы и функции управления.
3. Структура управления и основные принципы ее формирования.
4. Типы структур управления на предприятиях: двух-, трех-, четырехступенчатые; по организационному строению производства бригадная, отделенческая (территориально-производственная), цеховая (отраслевая), комбинированная.
5. Сущность линейной, функциональной, линейно-функциональной структур управления.
6. Методы управления: экономические,
7. Методы управления: административные (организационно-распорядительные),
8. Методы управления: социально-психологические.
9. Коммуникации в системе управления. Вербальная и невербальная коммуникация.
10. Принятие решений. Факторы, влияющие на процесс принятия решений.
11. Природа конфликта. Типы конфликтов.
12. Причины конфликтов
13. Методы разрешения конфликтов.
14. Природа и причина стресса
15. Общение – основная форма человеческого бытия.
16. Формы и организация общения.
17. Деловое совещание.
18. Деловые переговоры. Организация управленческого труда.
19. Классификация управленческого персонала по выполняемым функциям.
20. Содержание работы с управленческим персоналом: подготовка кадров, подбор, расстановка, использование, повышение квалификации, воспитание.
21. Управленческие решения, их виды.
22. Разработка и принятие решений.
23. Организация выполнения решений. Формулирование и доведение решений до исполнителей.
24. Система контроля за выполнением решений
25. Сущность, особенности и уровни управления сельскохозяйственным производством.
26. Цели и функции управления. Управленческий цикл.
27. Маркетинг, маркетинговая деятельность.
28. Концепции управления маркетингом. Цели системы маркетинга.

29. Практическая деятельность маркетинга. Виды спросов.
30. Основные понятия в области управления маркетингом.
31. Анализ рыночных возможностей.
32. Отбор целевых рынков.
33. Разработка комплекса маркетинга.
34. Потребительский рынок: сущность, понятие.
35. Покупательское поведение: сущность, виды.
36. Факторы, влияющие на покупательское поведение.
37. Виды рынков: потребительский рынок производителей, промежуточных продавцов, рынок государственных учреждений,
38. международный рынок.
39. Рынок промежуточных продавцов. Рынок государственных учреждений.
40. Особенности осуществления коммуникационной политики сельскохозяйственных предприятий.
41. Выполните практическую работу 8
42. Выполните практическую работу 9
43. Выполните практическую работу 10
44. Выполните практическую работу 8
45. Выполните практическую работу 9
46. Выполните практическую работу 10
47. Выполните практическую работу 8
48. Выполните практическую работу 9
49. Выполните практическую работу 10
50. Выполните практическую работу 10

### **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 процентов по кредиту
4	Расчет основных технико-экономических показателей деятельности организации
5	Расчет издержек, цены.
6	Расчет прибыли и рентабельности
7	Расчет заработной платы отдельных категорий работников.
8	Техника проведения деловых переговоров
9	Принятие управленческих решений
10	Решение и обсуждение задач по организации маркетинговых служб на предприятиях

## **Практическая работа №1**

**Тема: Расчет обеспеченности и эффективности использования основных и оборотных средств производства**

**Цель:** научиться рассчитывать потребность в тракторах, сельскохозяйственных машинах, транспортных средствах, определять амортизацию, показатели использования основных и оборотных фондов

### **Ход работы**

#### **Выполните задания**

##### **Задание 1**

Определить показатели использования основных фондов, если объем валовой продукции составил 22000 тыс. руб., стоимость основных фондов 86000 тыс. руб., стоимость полученной прибыли 2200 тыс. руб.

##### **Задание 2**

Определить, сколько автомашин потребуется предприятию, чтобы за 5 дней перевезти 4XX тонн зерна, грузоподъемность одной автомашины 4 тонны, время рейса 2 часа, время смены 8 часов

*\* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.*

*Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.*

*Шифр – номер обучающегося по списку*

##### **Задание 3**

Рассчитайте потребность в тракторах, если объем работ на культивации составит 1XX0 га, срок проведения работ 4 дня, сменная норма выработки 32 га, коэффициент сменности 1,2

##### **Задание 4**

Балансовая стоимость комбайна 884XX0 руб. Норма отчислений на амортизацию 10%. Сменная норма выработки на скашивании зерновых 30 га, коэффициент сменности 1,5, число дней работы комбайна за сезон 25. Определить величину амортизационных отчислений на 1 га.

##### **Задание 5**

Определить норму рентабельности, если прибыль предприятия составила 1 млн. руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов 5XX0000 руб.

##### **Задание 6**

Определить норму амортизации по оборудованию, если срок его службы 8 лет. (10 лет.)

##### **Задание 7**

Определить эффективность использования оборотных фондов, если стоимость валовой продукции 45XX тыс. руб., среднегодовая стоимость оборотных средств 27XX тыс. руб., стоимость молодняка, переведенного в основное стадо, 1XX тыс. руб., выручка от продажи скота основного стада 3XX тыс. руб.

##### **Задание 8**

Определить фондообеспеченность и фондовооруженность предприятия, если стоимость основных производственных фондов 1037XX тыс. руб., площадь сельскохозяйственных угодий 11XX га, среднегодовая численность работников 1XX человек.

#### **Задание 9**

Определить амортизацию по зерноуборочному комбайну и распределить ее по культурам, если балансовая стоимость комбайна 32XX тыс. руб., норма амортизации 12,5%. Комбайн убрал за сезон 250 га, в том числе озимой пшеницы 150 га, ячменя 40 га овса 60 га

#### **Задание 10**

Хозяйство приобрело 4 года назад 5 автомашин ГАЗ-53А, оптовая цена одной автомашины 4X0 тыс. руб., сумма износа одного автомобиля в год 4X тыс. руб. Определить остаточную стоимость подвижного состава.

### **Практическая работа 2**

#### **Расчет показателей использования трудовых ресурсов и производительности труда**

**Цель:** изучить методику и рассчитать показатели использования трудовых ресурсов и производительности труда

**Задание 1.** В отчетном году трудоспособными работниками отработано 186XX0 чел-дней, в т.ч. в январе - 12805 чел-дней, февраль - 15385, марте - 15530, апрель - 15800, мае - 16050, июне - 16435, июле - 17200, август - 16950, сентябре - 15724, октябре - 15246, ноябре - 14720, декабре - 14545 чел-дней. Среднесписочная численность работников за год 875 чел. из которых приняло участие в работе 855. В течение года принято на работу 45 чел., вышло 53, в т. ч. по собственному желанию 40 и за нарушение трудовой дисциплины 4. Определить показатели использования трудовых ресурсов.

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

*Шифр – номер обучающегося по списку*

Методика решения.

1. Коэффициент использования трудовых ресурсов определяется как отношение фактически отработанных человеко-дней в году к возможному фонду рабочего времени. Количество рабочих дней в году, которые должны отработать 1 чел - 290.
2. Коэффициент сезонности - отношение отработанного количества чел-дней в каждом месяце к среднегодовому их количеству



3. Коэффициент участия в производстве определяется делением числа фактически работающих в данном году на среднесписочную численность трудоспособных.

4. Коэффициент оборота рабочей силы по приему устанавливается делением числа принятых за год работников на среднесписочное их количество.

5. Коэффициент оборота рабочей силы по увольнению рассчитывается делением всех выбывших за год на среднесписочное их количество.

6. Коэффициент текучести рабочей силы определяется делением числа выбывших работников по собственному желанию и уволенных за нарушения трудовой дисциплины на среднесписочную численность.

7. Численность среднегодовых работников определяется отношением количества рабочего времени, отработанного всеми работниками за год, к возможному годовому фонду отработанного времени.

**Задание 2.** Рассчитать показатели производительности труда. Стоимость валовой продукции 63XX тыс.руб. Количество отработанных человеко-часов 1605 тыс- чел-час. Количество среднегодовых работников 8XX чел. Прямые затраты на производство 3XX0 ц пшеницы составили 12XX чел-час.

Методика выполнения.

1. Производство валовой продукции на 1 чел-час. одного среднегодового работника определяется делением ее количества на число отработанных чел-часов и среднегодовых работников.

2. Затраты труда на 100 руб. стоимости валовой продукции рассчитываются делением их количества на производство валовой продукции и умножением полученного результата на 100.

3. Затраты труда на 1ц пшеницы определяется делением общих затрат труда на валовой сбор.

### **Практическая работа 3**

#### **Расчет процентов по кредиту**

**Цель:** познакомиться с расчетом простых процентов, освоить методику и рассчитывать 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 процент (%)

Расчет простого процента (%)

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

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

Поскольку  $S = P + I$ , 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)

произведенную продукцию.

#### Практическая работа 4

**Тема: Расчет основных производственно-экономических показателей деятельности предприятия**

**Цель:** освоить методику расчета основных производственных и экономических показателей деятельности предприятия

*Методические указания*

Существует система производственных и экономических показателей деятельности предприятия и его подразделений:

<b>Производственные (натуральные)</b>	<b>Экономические (стоимостные)</b>
Урожайность сельскохозяйственных культур, ц с 1 га	Валовая продукция (ВП)
Продуктивность животных	Товарная продукция (ТП)
Производство продукции на 100 га с.-х. угодий	Уровень товарности $Ут = \frac{ТП}{ВП} \cdot 100\%$
Структура стада, посевных площадей	Валовой доход (ВД) $ВД = ВП - Мз$ , где Мз – материальные затраты, руб.

	Чистый доход (ЧД) $\text{ЧД} = \text{ВП} - \text{Сп}$ , где Сп – полная себестоимость продукции, руб.
	Прибыль (П) $\text{П} = \text{ВР} - \text{Сп}$ , где ВР – выручка от реализации продукции, руб.
	Рентабельность ( $\text{Ур}$ ), % $\text{Ур} = \text{П} / \text{Сп} \cdot 100\%$

Относительные показатели – уровень рентабельности и уровень окупаемости затрат в %

**Задание 1.** Рассчитайте размер валового и чистого дохода, сумму прибыли от реализации товарной сельскохозяйственной продукции. Установите уровень товарности, уровень рентабельности производства через полную себестоимость.

Стоимость валовой сельскохозяйственной продукции составила в хозяйстве 245XX тыс. руб., сумма материальных затрат - 136XX тыс. руб., выручка от реализации товарной продукции - 42XX тыс. руб., а затраты на производство и реализацию товарной продукции (полная себестоимость) - 40XX тыс. руб.

**Задание 2.** Определите валовой доход, если объем валовой продукции в оценке по текущим ценам реализации 24XX0000 р., доля материальных затрат в валовой продукции 62%.

**Задание 3.** Определите удельный вес каждой культуры и их групп в общей посевной площади и выход валовой продукции по каждой сельскохозяйственной культуре.

Структура посевной площади

Таблица 1

Культура	Площадь, га	Удельный вес, %	Урожай ность, ц/га	Валовая продукция , ц
1	2	3	4	5 = 4 · 2
Зерновые культуры, в том числе				
Озимая рожь	3XX		25	
ячмень	1XX		18	
овес	1XX		21	
Картофель	1XX		150	
Кормовые культуры, в том числе:				
корнеплоды	8X		450	
кукуруза	3XX		350	

многолетние травы на сено	5XX		50	
многолетние травы на зеленый корм	10XX		220	
Всего посевная площадь		100	-	-

\* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.

Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.

Шифр – номер обучающегося по списку

## Практическая работа 5

### Расчет издержек, цены

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

### Ход работы

#### Выполните задания по расчету издержек и себестоимости

##### Задание 1

Определите плановую себестоимость текущего ремонта автомобиля ЗИЛ-130, если планируемый пробег составляет 40000км, трудоёмкость текущего ремонта на 1000 км. Пробега 6,2 чел/час, часовая тарифная ставка слесаря 3-го разряда 5,58руб. стоимость запасных частей 25XX руб. стоимость материалов 17XX руб. Дополнительная заработная плата 30%. Страховые взносы 20,2%, общепроизводственные расходы 10% от прямых затрат.

\* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.

Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.

Шифр – номер обучающегося по списку

### Методика выполнения

Плановая себестоимость текущего ремонта автомобиля (трактора) определяется по формуле:

$C_{\text{т}} = 3\text{по} + 3\text{пд} + \text{Нсн} + \text{Сзч} + \text{М} + \text{Нп}$  (руб),

где 3по - основная заработная плата рабочих, руб.

3пд - дополнительная заработная плата (в % к основной заработной плате), руб.

Нсн - отчисления на социальные нужды, руб.

Сзч - нормативные отчисления на запасные части, руб.

М - нормативные отчисления на ремонтные материалы, руб.

Нп - общепроизводственные расходы, руб.

##### Задание 2

Сельхозпредприятие получило зерна яровых 1000ц и соломы 1000ц.

Общая сумма затрат 300000 руб. Найти себестоимость 1 ц зерна и 1 ц соломы.

## Методика выполнения

2. Определение себестоимости основной и побочной продукции.

Побочную продукцию переводят в основную по коэффициенту перевода

Коэффициенты перевода:

Зерновые культуры:

Зерно - 1 цен - 1,0, солома - 1 цен = 0,08

Кукуруза:

Зерно - 1 цен — 1,0 , стебли - 1 цен = 0,17

Сахарная свекла:

корни - 1 цен = 1,0, ботва - 1 цен – 0,20

Для определения себестоимости основной и побочной продукции количество каждого вида продукции умножить на переводной коэффициент. Полученные числа будут показывать всю продукцию в условном переводе в основную. Затем устанавливается удельный вес каждой продукции, пропорционально которому распределяются затраты производства, относящиеся к определённому виду продукции. Путём деления этих затрат на количество соответствующей продукции определяется себестоимость 1ц. зерна, соломы, ботвы.

### Задание 3

Определить себестоимость 1ц зерна и 1ц соломы, если валовое производство зерна 12XX0ц, в том числе отходов 15% (1800ц), соломы 175XXц. Сумма затрат на культуру 72XX00 руб. Зерна в отходах 35%.

### Задание 4

Найти производственную себестоимость 1ц сахарной свеклы и побочной продукции. Площадь под сахарной свеклой 3XX га, фактическая урожайность 2XX ц/га, основные затраты на 1га свеклы 48XX руб. Накладные 10% от основных. Затраты на побочную продукцию на 1га 150 руб.

### Выполните задания по расчету прибыли и рентабельности

Методика выполнения:

1. Цена единицы продукции рассчитывается исходя из формулы уровня рентабельности

$$Y = \frac{C_{\text{опт}} - C}{C} \cdot 100,$$

$$C_{\text{отп}} = C \cdot \left(1 + \frac{Y}{100}\right)$$

Оптовая цена  $C_{\text{опт}} = C + \text{НДС}$

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

П – прибыль , Y - уровень рентабельности  
оптовой цены

НДС = 18% от

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.	Возможн ый сбыт, кг	Выручка от реализации руб.	Затраты, руб.			Прибыль, руб.
			Условно постоянн ые	Условно переменн ые	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		

\* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.

Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.

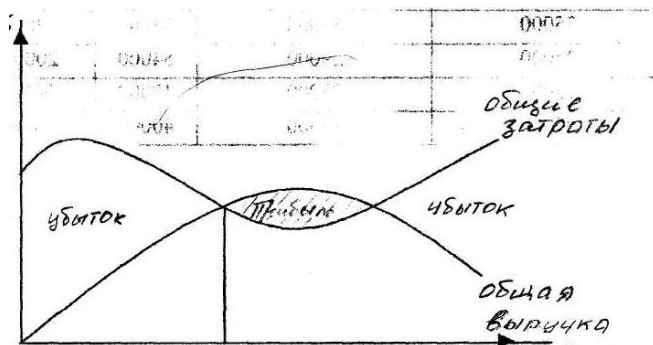
Шифр – номер обучающегося по списку



### 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.



### Практическое занятие 6

#### Расчет прибыли, рентабельности

**Цель:** освоить методику и рассчитать прибыль и рентабельность производства продукции сельского хозяйства

Прибыль организации (предприятия) — основной показатель результатов хозяйственной деятельности. Рентабельность — показатель эффективности работы организации.

#### Ход работы

##### Выполните задания

**Задание 1** Определите, какой уровень рентабельности обеспечивает хозяйству реализация молока на молочный завод при цене  $6, X$  р./л и себестоимости  $4,5$  р./л.

\* Вместо символа  $X$  студент проставляет последнюю цифру шифра.

Вместо символа  $XX$  студент проставляет две последние цифры шифра.

*Шифр – номер обучающегося по списку*

**Задание 2** Определите, при какой себестоимости цена реализации одного десятка яиц, равная 2X р., обеспечивает уровень рентабельности 70 %.

**Задание 3** Рассчитайте конечный результат (прибыль или убыток) от производства и реализации продукции, работ и услуг и уровень рентабельности по следующим данным: выручка от реализации за минусом налога на добавленную стоимость составляет 10 3XX 000 р., себестоимость реализованных товаров — 7 0XX 000 р.

**Задание 4** Определите, при каких издержках на производство и сбыт единицы продукции ее цена, равная 900 р., обеспечивает 0,3 р. прибыли на 1 р. этих издержек.

**Задание 5** Определите экономическую эффективность производства по показателям: уровень производительности труда, фондоотдача, уровень рентабельности, норма прибыли, используя данные табл. 1.

Таблица 1

Наименование показателя	Хозяйство 1	Хозяйство 2
Стоимость валовой продукции, р.	4 6XX 000	3 6XX000
Численность работников в средне-годовом исчислении, чел.	43X	37X
Стоимость (среднегодовая) основных производственных средств сельскохозяйственного назначения, р.	58 309 000	453 799 000
Среднегодовая стоимость оборотных средств, р.	13 671000	16 800000
Полная себестоимость продукции, р.	14 678 000	17983 000
Прибыль от реализации продукции, р.	1508 000	1215 000

Сравните два хозяйства по этим показателям и сделайте выводы. Результаты расчета представьте в отдельной таблице.

6. Определите экономическую эффективность применения минеральных удобрений под сахарную свеклу по показателям: объем дополнительной продукции, полученной за счет применения удобрений, р.;

дополнительный чистый доход, р.; уровень рентабельности применения удобрений, р.  
Исходные данные для расчета перечисленных показателей эффективности:

- 1) прибавка урожая на 1 ц действующего вещества минеральных удобрений, 20 ц;
- 2) внесено минеральных удобрений 1,8 ц на 1 га;
- 3) из них минеральных удобрений в физическом весе:  
аммиачная селитра 1,5 ц/га;  
суперфосфат 3,5 ц/га; хлористый калий 1,0 ц/га;
- 4) затраты на приобретение и доставку удобрений:  
аммиачная селитра 1020 р./ц;  
суперфосфат 1160 р./ц;  
хлористый калий 1190 р./ц;
- 5) затраты на хранение и внесение удобрений 120 р./ц;
- 6) затраты на дополнительную продукцию 1,1 р./ц;
- 7) средняя цена реализации свеклы 358 р./ц.

### **Методические указания.**

1. Стоимость объема дополнительной продукции определяется прибавкой урожая на 1 ц действующего вещества, вносимого на 1 га, умноженной на цену реализации свеклы.
2. Дополнительный чистый доход рассчитывается вычитанием из стоимости дополнительной продукции затрат на ее производство.
3. Затраты на производство дополнительной продукции складываются из расходов:  
на приобретение и доставку удобрений;  
хранение и внесение удобрений;  
уборку и очистку дополнительной продукции.
4. Уровень рентабельности в процентах определяется делением дополнительного чистого дохода на дополнительные затраты.

### **Практическое занятие 7**

#### **Расчет заработной платы отдельных категорий работников**

Цель: освоить методику и рассчитать заработную плату и расценки за 1 ц продукции

**Задание 1.** Рассчитайте расценки и начислите заработную плату трактористу-машинисту.

Тракторист-машинист I класса занят на посадке картофеля. Состав агрегата — МТЗ-82.1 с сажалкой КСМ-6. Сменная норма выработки — 5,9 га. Фактически посажено 6,Х га. За качественное проведение посадки

картофеля в установленные сроки в хозяйстве предусмотрено начисление дополнительной оплаты в размере 35 % от основного сдельного заработка. Надбавка за классность установлена в следующих размерах: I класс — 20 %, II класс — 10 % от сдельного заработка. Тарифные ставки для оплаты труда

трактористов-машинистов в хозяйстве установлены в следующих размерах:

Разряд тракториста-машиниста	1	2	3	4	5	6
Тарифная ставка оплаты труда, руб.	148,56	153,57	159,29	165,00	171,42	178,57

### Методические указания.

По Справочнику по тарификации механизированных и ручных работ в сельском, водном и лесном хозяйстве определяют, к какой группе тракторов относится трактор МТЗ-82.1. Он относится к первой группе. Далее устанавливают, по какому разряду тарифицируется этот вид работы. Данная работа, выполняемая на тракторе МТЗ-82.1, тарифицируется по 5-му разряду. Дневная тарифная ставка для оплаты труда тракториста-машиниста составляет 171 р. 42 к. Определяют расценку за 1 га посадки картофеля. Для этого дневную тарифную ставку делят на норму выработки.

Основную заработную плату за выполненный объем работы находят путем умножения расценки за 1 га на фактически выполненный объем работы.

Затем определяют размер дополнительной оплаты за качественное выполнение работы (35 % от основного сдельного заработка).

После этого находят сумму заработной платы.

Далее рассчитывают размер надбавки за классность.

Наконец, находят общий размер дневного заработка тракториста-машиниста.

**Задание 2.** Электросварщиком ремонтной мастерской VI разряда, коэффициент разряда 1,8, 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.

*\* Место символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.*

*Место символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.*

*Шифр – номер обучающегося по списку*

### Методика выполнения

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

Дневную тарифную ставку делят на продолжительность рабочего дня (7 ч) и получают часовую тарифную ставку, которую используют при начислении заработной платы работника.

**Задание 3.** Тракторист-машинист 1 класса на тракторе МТЗ-82 с культиватором - растениемпитателем КРН-5,6 выполнил междурядную обработку сахарной свеклы. При норме выработки 9,3 га обработал 10,Х га, Работа тарифицируется по V разряду, коэффициент разряда 1,6. Качество работы хорошее. Определите расценку за 1 га и рассчитайте заработную плату трактористу-машинисту.

### Методика выполнения

Дневную тарифную ставку для оплаты труда тракториста-машиниста определяют аналогично заданию 2.

Расценка за единицу работы определяется по формуле:

$P_{\text{ед.пр.}} = T_{\text{ст}} / N_{\text{в}}$ , руб.

где  $P_{\text{едр.}}$  — расценка за единицу работы, руб.;  $T_{\text{ст}}$  - дневная тарифная ставка, руб.;  $N_{\text{в}}$  - норма выработки, га. Заработная плата по тарифу рассчитывается умножением расценки за единицу работ на фактически выполненный объем работы. Затем начисляют доплату за классность и премию за качество работы.

**Задание 4.** На уборке зерновых культур в первые 10 дней сдельная расценка для оплаты увеличена на 100%. Трактористом-машинистом за рабочий день намолочено 3Х т зерна.

Норма выработки 12,Х га, видовая урожайность 22 ц с 1 га. Определите расценку за 1 т зерна и рассчитайте заработную плату тракториста-машиниста.

*\* Вместо символа Х студент проставляет последнюю цифру шифра.*

### Методика выполнения

Дневную тарифную ставку для оплаты труда тракториста-машиниста определяют аналогично заданию 2.

Чтобы определить расценку за единицу продукции, необходимо тарифную ставку разделить на норму выработки и урожайность (в тоннах).

При сдельно-прогрессивной системе труд работника в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх установленной нормы - по повышенным. Поэтому по-

лученную расценку увеличивают на 100%, т.е. в 2 раза и рассчитывают заработную плату тракториста-машиниста за фактически намолоченное зерно.

**Задание 5.** Рассчитайте аккордную расценку за 1 ц продукции и фонд оплаты за продукцию, произведенную тракторно-полеводческой бригадой.

Тракторно-полеводческая бригада хозяйства выращивает следующие культуры: озимую пшеницу, ячмень, вико-овсяную смесь, картофель, кормовые корнеплоды, кукурузу на силос, многолетние травы на сено. Для бригады установлена аккордно-премиальная система оплаты труда.

Бригаде установлено задание — получить следующую урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га: озимая пшеница — 32; ячмень — 25; вико-овсяная смесь — 22; картофель — 140; кормовые корнеплоды — 320; кукуруза на силос — 285; многолетние травы на сено — 38.

В соответствии с технологическими картами тарифный фонд заработной платы в расчете на 1 га составляет, р.: озимая пшеница — 31X; ячмень — 29X; вико-овсяная смесь — 2XX; картофель —

20XX; кормовые корнеплоды — 20XX; кукуруза на силос — 1560; многолетние травы на сено — 285. В хозяйстве предусмотрено при определении расценки за 1 ц продукции тарифный фонд повышать, %: по зерновым культурам — на 35; картофелю — на 45; кормовым корнеплодам — на 40; по остальным культурам — на 25. По итогам работы тракторно-полеводческая бригада произвела следующий объем продукции, ц: озимая пшеница — 39XX; ячмень — 51XX; вико-овсяная смесь — 12XX; картофель — 79XX; кормовые корнеплоды — 21XX; кукуруза на силос — 35 XX0; многолетние травы на сено — 4XX0.

*\* Вместо символа X студент проставляет последнюю цифру шифра.*

*Вместо символа XX студент проставляет две последние цифры шифра.*

*Шифр – номер обучающегося по списку*

### **Методические указания.**

Аккордные расценки за 1 ц продукции по культурам рассчитываются путем деления увеличенного тарифного фонда заработной платы на плановое количество данного вида продукции. Расчет производят по формуле

$$P = (\Phi_T + K \cdot \Phi_T) / Q$$

где  $\Phi_T$  — тарифный фонд заработной платы;  $K$  — коэффициент повышения тарифного фонда за продукцию;  $Q$  — плановый объем продукции.

Например: тарифный фонд заработной платы в расчете на 1 га возделывания озимой пшеницы составляет 315 р.; коэффициент повышения тарифного фонда за продукцию — 0,35; объем производства продукции с 1 га — 32 ц. Подставив данные цифры в вышеприведенную формулу,

получаем расценку оплаты за 1 ц озимой пшеницы — 13 р. 29 к. ((315 р. + 0,35 • 315 р.)/32 ц).

Аналогичным образом определяют расценки за 1 ц продукции и по другим культурам.

В конце года по этим расценкам определяется общий фонд оплаты труда за фактически полученную продукцию. Для этого расценка за 1 ц продукции по данной культуре умножается на ее фактически полученный валовой сбор. Затем определяют общий фонд оплаты труда бригады

## **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?».
- Заключающие 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.

**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.

### **Ход 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 нагрузка 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 отрабатывал.
- 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. Оправдуюсь 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 разговорились 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 определения миссии предприятия, рассчитать объем рыночного спроса рыночную долю; подготовить рекламу сельскохозяйственной продукции; изучить различные принципы организации маркетинговых служб на предприятии

Методические указания

Коммуникативная эффективность определяется посредством проведения специальных исследований до и после выхода рекламы, связанных с восприятием, запоминанием и распознаванием рекламы.

Коммерческая эффективность рекламы ( $\mathcal{E}_p$ ) определяется как разница между прибылью, полученной от увеличения объема продаж, и затратами на проведение рекламной кампании:

$$\mathcal{E}_p = (P_p - P_0) - B_p,$$

где  $P_p$  — прибыль, полученная после рекламной кампании за определенный период времени (месяц, год);  $P_0$  — прибыль, полученная до проведения рекламной кампании за определенный период времени (месяц, год);  $B_p$  — израсходованный бюджет на проведение рекламной кампании.

## Ход работы

### Выполните задания

**Задание 1.** Сформулируйте миссию сельскохозяйственной организации, занимающейся производством элитных семян ранних сортов картофеля.

При определении миссии предприятия следует избегать как чрезмерной конкретизации, так и излишней расплывчатости в определении миссии. Необходимо помнить, что миссия должна быть реалистичной; конкретной; основываться на специфических особенностях; стимулировать предприятие на достижение целей.

Не следует формулировать миссию предприятия как увеличение продаж или прибыли. Прибыль — всего лишь награда за осуществление полезной деятельности. Специалисты предприятия должны чувствовать, что их работа важна и облегчает жизнь клиента.

**Задание 2** Молочный завод ориентируется на рынок сбыта в пределах административного района, в котором проживают 60 000 жителей. Маркетинговые исследования показали, что 20 000 из них проживают в сельской местности и обеспечивают потребности в молоке за счет ведения личного подсобного хозяйства (ЛПХ). Часть рынка молока (рынок организаций и часть розничного рынка) в размере 3000 чел. занята другими поставщиками молока. Определите:

- а) объем рыночного спроса на молоко молочного завода на территории района, если известно, что в среднем каждый житель потребляет 200 г молока в день. Отпускная стоимость одного литра молока составляет 10 р.;
- б) рыночную долю молочного завода на рынке молока в районе.

Подготовьте рекламу молочной продукции. Опишите ее с точки зрения содержания (сюжета) рекламы и дайте анализ текста:

а) анализ описания рекламы:

Критерий	Описание
1. Наименование товара	
2. Каналы поступления рекламы	
3. Периодичность рекламы	
4. На какую целевую аудиторию (сегмент рынка) направлена	
5. Сюжет рекламы (рекламного ролика)	
6. Текст рекламы	
7. Ключевые слова рекламы	
8. Учет особенностей (традиций) российских покупателей	
9. Использование логотипов, фирменных знаков и стиля	

б) анализ текста рекламного объявления:

Критерий	Описание
1. Простота и ясность	
2. Способность заинтересовать	
3. Кратность	
4. Отсутствие отрицания (частицы «не»)	
5. Здравый смысл	
6. Аргументированность	
7. Искренность	
8. Оригинальность	
9. Повторение наиболее значимых аргументов (ключевые	
10. Конкретные рекомендации	
11. Отсутствие прямой критики конкурентов	

в) рассчитайте коммерческую эффективность рекламной кампании по условиям данного упражнения, если известно, что после соответствующей рекламной кампании потребление молока в районе повысилось на 20%. Расходы на проведение рекламной кампании составили 150 000 р. в месяц.

### Задание 3. Составьте схему организации службы маркетинга по функциональному принципу.

Организация службы по функциональному принципу формируется в тех случаях, когда количество товаров и рынков невелико, и они рассматриваются как некоторые однородности. На предприятии создаются специальные отделы, выполняющие все функции маркетинга: исследование рынка, планирование производства и маркетинга, управление сбытом, его стимулированием и т.д.

организации службы маркетинга по функциональному принципу используя следующие данные :

Вице-президент

Отдел маркетинга

Отдел маркетинговых исследований

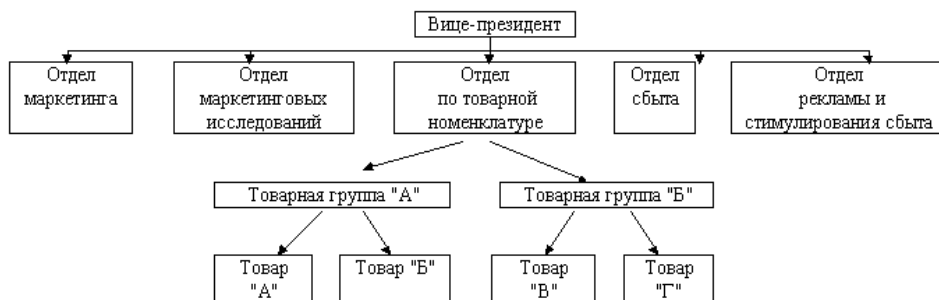
Отдел рекламы и стимулирования сбыта

Отдел сбыта

Отдел планирования ассортимента

### Задание 4. Составьте схему организации службы маркетинга по товарному принципу.

Организация службы маркетинга по товарному принципу используется, когда фирма производит различающиеся товары или товарные группы, требующие особых производства, сбыта, обслуживания, что требует выделения специальных групп специалистов по маркетингу каждого из товаров.



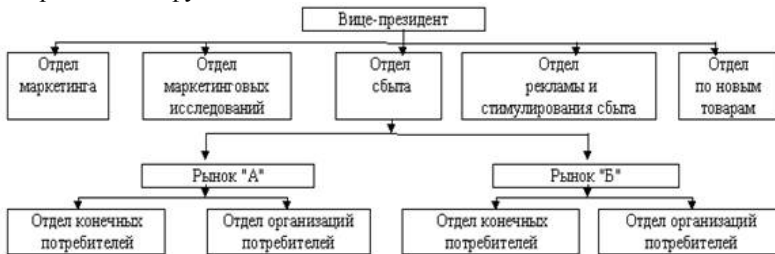
При этом по каждому товару (товарной группе) имеется свой управляющий с подразделением сотрудников, выполняющих все функциональные задачи маркетинга по данному товару. Маркетинг конкретного товара большее значение потому, что дифференциация товара становится одним из главных факторов конкурентной борьбы. Основными функциями управляющего по товару являются:

- составление плана и бюджета маркетинга своего товара;

- прогнозирование возможных изменений на рынке товара;
- сбор информации и изучение деятельности конкурентов;
- координация деятельности всех подразделений предприятия, влияющих на маркетинг конкретного товара;
- контроль над соотношением цен и соблюдением статей бюджета;
- введение новых товаров и снятие с производства старых.

#### 5. Составьте схему организации службы маркетинга по рыночному принципу.

Для предприятий, реализующих свои товары на рынках с различными покупательскими предпочтениями, а сами товары требуют специального обслуживания, целесообразна рыночная организация службы маркетинга. При такой схеме оптимально учитываются потребности покупателей на конкретных сегментах рынка. Основные рынки закрепляются за управляющими по рынкам, последние сотрудничают со специалистами функциональных подразделений в разработке планов по различным направлениям функциональной деятельности.



#### 4. Составьте схему товарно-рыночной организации службы маркетинга

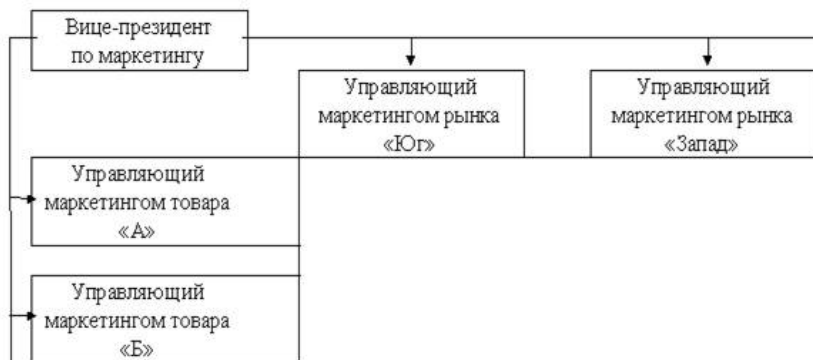


Схема товарно-рыночной организации службы маркетинга

В рамках этой схемы - управляющие по товарам отвечают за планирование сбыта и прибыли от продажи своих товаров, а управляющие по рынкам - за развитие рынков для существующих и потенциальных товаров. Такая организационная структура оправдана на предприятиях с широкой

номенклатурой товаров и большим числом рынков, на которых оно работает.

### Задание 5. Выпишите преимущества и недостатки составленных схем

Сильные стороны	Слабые стороны
<b>Функциональная организация</b>	
Простота управления	Снижение качества работы с расширением номенклатуры изданий
Однозначное описание состава обязанностей каждого сотрудника	Отсутствие механизма поиска нетрадиционных видов и направлений деятельности предприятия
Возможность функциональной специализации маркетологов как фактор роста их профессиональной квалификации	Конкуренция между отдельными функциональными участниками, «местничество», борьба за частный интерес, а не за общий интерес предприятия
Конкуренция между отдельными участниками как стимул роста эффективности работы	
<b>Товарная организация</b>	
Полный маркетинг книжного издания	Широкий круг обязанностей одного сотрудника затрудняет рост квалификации
Возможность изучения специфики потребностей и основных потребителей по каждому изданию	Наличие многих дублирующих друг друга (в функциональном смысле) подразделений
<b>Рыночная организация</b>	
Лучшая координация служб при выходе на рынок	Сложная структура
Возможность разработки комплексной программы выхода на рынок	Низкая степень специализации работы отделов
Более достоверный прогноз рынка с учетом его специфики	Дублирование функций
	Плохое знание товарной номенклатуры
	Отсутствие гибкости
<b>Товарно-рыночная организация</b>	
Лучшая организация работы при выходе на рынок	Наиболее высокая себестоимость содержания службы
Возможность разработки комплексной программы выхода на рынок	Возможность конфликта при неоднозначном решении вопросов по одному и тому же рынку различными службами (пересечение результатов маркетинга)
Более достоверный прогноз рынка с учетом его специфики	
Достаточно полное знание издания	

### Сделайте вывод

При организации маркетинговой структуры предприятия необходимо соблюдение следующих основных принципов ее построения.

Принцип 1. Простота маркетинговой структуры. Чем проще структура, при прочих равных условиях, тем мобильнее управление ею и выше шансы на успех.

Принцип 2. Эффективная система связей между подразделениями. Это обеспечивает четкую передачу информации и обратную связь.

Принцип 3. Малозвенность маркетинговой структуры. Чем меньшим количеством звеньев характеризуется структура, тем более оперативной оказывается передача информации как сверху вниз, так и снизу вверх.

Принцип 4. Гибкость и приспособляемость. Под влиянием быстрого изменения покупательского спроса, высоких темпов научно-технического прогресса, роста масштабов и усложнения производства, а также других факторов изменяются характер и направление целей предприятия, способы их достижения.

### **Задания для закрепления**

#### **Задача 1.**

Определите положение предприятия на рынке, если предприятие 1 реализовало на рынке за год товаров на сумму 520 млн.рублей; предприятие 2 – 340 млн.рублей; предприятие 3 - 180 млн.рублей. Всего за год на рынке реализовано товаров на сумму 2,5 млрд.рублей.

#### **Задача 2.**

Определите емкость рынка, если за год было реализовано товаров национального производства на сумму 7,5 млрд. рублей; импортного производства на сумму 3,6 млрд.рублей.

#### **Контрольные вопросы:**

- 1.Перечислите факторы, определяющие сегмент рынка?
- 2.Что такое ёмкость рынка?
- 3.Что такое доля рынка?
- 4.Что такое конъюнктура рынка?

## **СОДЕРЖАНИЕ**

Общие методические указания.....	3
Тематический план учебной дисциплин.....	4
Рекомендуемая литература.....	5
Содержание дисциплины.....	6
Контрольная работа .....	21
Практические работы.....	25