**27.Прибыль как основная цель функционирования предприятия. Взаимосвязь прибыли и риска.**

 Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность, направленную на получение прибыли. Получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию которая пользуется спросом, и как следствие может быть реализовано. При этом необходимо произвести продукт, который удовлетворяет потребности по такой цене, которая устроит платежеспособные потребности потребителя. Приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определённый уровень издержек, а все затрат, потребляемых ресурсов, меньше чем полученная выручка.

 Если предприятие не укладывается в эти рамки и не получает прибыль от своей деятельности, то оно вынуждено уйти из экономической сферы. Предприятие в условиях рынка, в своём стремление максимизировать прибыль, обладает некоторыми степенями свободы:

* установление цен,
* формирование затрат,
* формирование номенклатуры продукции,
* формирование объёма продукции.

 При этом все параметры должны сочетаться с целью достижения положительного результата. Прибыль = Выручка – Себестоимость = (Цена \* Объём) – Затраты.

 **28. Качество и цена, как факторы конкурентоспособности.**

 **Качество** – это совокупность свойств продукции призванные удовлетворять потребностям в соответствие с назначением продукции.

 Любой продукт представляет собой совокупность таких факторов, как надёжность, эстетичность, безопасность и экологичность. При этом стратегия управлением качеством продукции строиться по следующим направлениям:

* Обеспечение качеством понимается не как техническая функция, а как систематический процесс охватывающий всю структуру предприятия,
* Качество должно быть ориентировано на удовлетворение требований потребителей,
* Повышение качества требует применение новой технологии,

 Достижением высокого качества продукции связано с высоким риском для предприятия в результате реализации инвестиций, с другой стороны позволяет снизить риск ограниченной реализации товара, а следовательно не до получение прибыли.

Вторым фактором обуславливающим конкурентоспособность товара, является их цена. Она служит регулятором производства и оказывает влияние на объём производства и реализации на величину формируемой прибыли на величину риска. Цена на выпускаемую продукцию представляет собой договорную цену между предприятием и потребителем.

**Варианты договорных цен.**

**Цена договорная** = полностью определяется условиями производства и сосредотачивается в рамках предприятия, однако успех на рынке зависит не от величины себестоимости продукции, а от того каков объём реализации продукции и каковы результаты её реализации. В современных условиях данный метод применим когда предприятие изготовитель является ведущим на рынке.

**Цена договорная =** спрос – предложение. За основу принимается прогнозируемый спрос и себестоимость товара: цена за единицу товара предварительно определена и необходимо установить количество проданных товаров для получения реальной прибыли.

**Цена договорная меньше цены конкурента =** учитывается уровень цен конкурентов, что часто даёт наилучшие результаты. Основное внимание направлено на снижение расходов.

 В ситуации рыночной экономики и свободной конкуренции с целью получения максимальной прибыли и минимизации риска наиболее эффективным является сочетание второго и третьего типа договорных цен.

**26.Ресурсная политика предприятия.**

 Состояние работы предприятия (прибыльно или убыточно) в существенной мере зависят от форм и методов преобразования ресурсов и может быть определено целым рядом как частных, так и общих показателей эффективности:

* Фондоотдача (товарная продукция /средне годовая стоимость основных средств)
* Фондоемкости (1\фондоотдачу)
* Трудоёмкость (Средне численность работников/объём выпускаемой продукции)
* Материалоотдача (товарная продукция/ материалы)
* Рентабельность продаж (прибыль от реализации/выручку)
* Рентабельность продукции (прибыль от реализации / на себестоимость)

 Для того чтобы осуществлять преобразование ресурсов предприятие должно иметь определённую структуру, в нём должны происходить определённые процессы, кроме того, предприятие должно осуществлять определённые функции.

 Процесс преобразования ресурсов включает следующие элементы:

* Структура предприятия:

Подразделение основного производства,

Подразделение вспомогательного производства,

Обслуживающие подразделения,

Управленческие службы.

* Процессы осуществляемые на предприятие:

Научные исследования,

Проектирование,

Ремонт и модернизация,

Контроль и профилактика брака,

Обслуживание и хранение,

Транспортировка,

Утилизация и восстановление, управление.

* Функция управления на предприятие:

Учёт и статистика,

Анализ,

Планирование,

Принятие решений и их реализация,

Мотивация,

Контроль,

Регулирование.

* Функции организации предприятия:

Нормирование,

Координация во времени и пространстве,

Диспетчеризация,

Исполнение функции управления,

Разделение труда,

Планирование рабочих мест,

Создание благоприятных условий труда,

Реализация готовой продукции,

**25.Маркетинговая политика предприятия.**

В процессе производства продукции установлением цен и в осуществлении экономической деятельности предприятию необходимо установить цели маркетинговой политики и учитывать жизненный цикл продукции на рынке который состоит из ряда стадий:

1. Внедрение требует больших затрат при этом бизнес как правило убыточен.
2. Рост это результат признание товаром рост спроса на него, а так же рост прибыли.
3. Зрелость характерно тем что большинство покупателей товар уже приобрели поэтому темпы роста продаж достигнув максимума начинают падать и прибыль тоже начинает падать.
4. Насыщение в этом периоде несмотря на принятые меры роста продаж прибыль либо продолжает снижаться, либо находиться на определённом уровне.
5. Спад - это период резкого снижения продаж, а затем и прибыли.

Маркетинговая политика предприятия должна быть направлена на то, что бы постоянно уже на стадии роста планировать инновационные мероприятия.

**17.Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости.**

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных относительных показателей. Обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы между величиной запасов и затрат. При этом имеется в виду обеспеченность запасов и затрат такими источниками, как собственные оборотные средства, долгосрочные краткосрочные кредиты займы, кредиторская задолженность только в части задолженности поставщикам, зачтенная банком при кредитовании.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат применяется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

1. Наличие собственных оборотных средств. Определить эту величину можно как разность между реальным собственным капиталом и величинами внеоборотных активов (итог раздела 1 баланса) и долгосрочной дебиторской задолженности (стр. 230 баланса) по формуле:

СОС=РСК-ВА-ДДЗ (стр.230) или СОС=

=стр.490-стр.190-стр.230,

где СОС - наличие собственных оборотных средств (чистый оборотный капитал); РСК - реальный собственный капитал; ВА- внеоборотные активы (1-ый раздел актива); ДДЗ - долгосрочная дебиторская задолженность.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СДИ) рассчитывается как сумма собственных оборотных средств (СОС), долгосрочных кредитов и займов (раздел 4 баланса - стр.590), целевого финансирования и поступлений (стр.450 баланса) и определяется по формуле:

СДИ=СОС+ДКЗ+ЦФП или

СДИ=СОС+стр.590+стр.450,

где СДИ - собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов; ДКЗ - долгосрочные кредиты и займы; ЦФП - целевое финансирование и поступления.

3. Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат рассчитывается как сумма собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ) и краткосрочных заемных средств (стр. 610 баланса) и определяется по формуле:

ОВИ=СДИ+ККЗ (стр.610 баланса),

где ОВИ - общая величина основных источников формирования запасов; СДИ - собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов; ККЗ - краткосрочные кредиты займы (стр.610)

Устойчивость финансового состояния в рыночных условиях наряду с абсолютными величинами характеризуется системой финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношения абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет.

1. Понятие предпринимательства и его Российская специфика.

Предпринимательство – это инициативное самостоятельная деятельность граждан, физических и юридических лиц направленное на получение прибыли и личного дохода осуществляемое от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица

Основные черты предпринимательства:

* Инициативная деятельность;
* Новаторская деятельность;
* Деятельность по организации и управлению производством;
* Рисковая деятельность;
* Получение предпринимательского дохода.

К субъектам предпринимательской деятельности относят:

* Предпринимателей – осуществляют организацию производства, стремятся к прибыли, ведут конкурентную борьбу.
* Потребители: стремление максимизировать собственную потребительскую корзину товаров и услуг.
* Люди работающие по контракту оказывают трудовую услугу, заключая сделку предприниматель и наёмный работник идут на риск, является заинтересованными в результатах эффективности работы предприятия, одновременно являются прямыми или потенциальными потребителями товаров, работ, услуг.
* Государство:
	+ Тормозит предпринимательство;
	+ Стимулировать предпринимательство;
	+ Нейтрально.
1. Организационно-правовые формы бизнеса.

Различают следующие ОПФ бизнеса:

* Единоличное предприятие.
* Партнерство.
* Корпорация.

|  |  |
| --- | --- |
| + | - |
| 1. Легко учредить.
2. Единоличное принятие решений.
3. Возможность оказания персональных услуг клиенту владельцем.

4. Стимул эффективной работы | 1. Ограничены финансовые ресурсы.2. Полный контроль за деятельностью предприятия.3. Не ограниченная ответственность.  |
| Партнёрство |
| 1.Легко организовать.2.Начальный капитал может быть больше.3. Управление фирмой может быть специализировано.  | 1. Участие в управлении нескольких лиц.2. Финансовые ресурсы ограничены.3.Продолжительность деятельности партнёрства не предсказуемы. 4. Не ограниченная ответственность.  |
| Корпорация. |
| 1.Наиболее эффективная форма привлечения денежного капитала.2.Ограниченная ответственность.3.Существует независимо от владельца.  | 1.Сложная процедура регистрации. 2.Проблема двойного налогообложения.3.Управление активами со стороны большого количества собственников.  |