

Курс лекций

по специальности

18.02.12 Технология аналитического контроля химических соединений

по дисциплине ОП.05 Основы экономики

ВВЕДЕНИЕ

Введение в курс "Основы экономики"

Объект, предмет, структура курса

Экономика – это наука о том, как общество использует определенные ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей. Поэтому *экономика предприятия* – это наука о том, как это явление осуществляется в рамках отдельно взятого предприятия. Судя по названию курса, *объектом* изучения является предприятие. Под предприятием в соответствии с действующим Российским законодательством понимается организация, которая использует разнообразные ресурсы, соответствующим образом их обрабатывает и получает товарную продукцию, оказывает определенные услуги или выполняет какие-либо работы с целью последующей реализации готового продукта на рынке. При этом предприятие должно строить свою деятельность так, чтобы получать определенную прибыль (для коммерческих организаций) или удовлетворять общественные или личные потребности людей (для некоммерческих организаций). В настоящее время 95% - это коммерческие организации. *Предметом* исследования курса являются производственно-хозяйственные и организационно-экономические социальные отношения, которые складываются на предприятии в процессе его функционирования.

Курс включает в себя ряд блоков:

Блок ресурсов, где изучаются вопросы, связанные с номенклатурой, применяемых ресурсов, их количеством и ассортиментом, как используются ресурсы, поиск более рациональных заменителей, использование отходов производства.

Блок организации и управления на предприятиях: рациональная организация производства, эффективное управление производством, возможности рационализации вышеперечисленного.

Блок готовой продукции: качество продукции, система управления качеством, инновационные процессы и их влияние на результаты производства.

Тема Сферы и отрасли экономики, их характеристика и взаимосвязь

План

1. Национальная экономика
2. Сферы и секторы национальной экономики
3. Комплекс национальной экономики

1. Национальная экономика

Национальная экономика представляет собой сложную систему отношений, которая проявляется в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг, сложившуюся под влиянием географических, исторических и социально-культурных особенностей конкретного государства.

Понятие нации трансформировалось в экономической науке от географического пространства, обладающего естественными факторами (Д. Рикардо), до экономической концепции нации (Р. Барр). Согласно концепции Р. Барра в экономическом плане нация представляет собой:

- центр экономической деятельности;
- центр сил, значение и влияние которого выходят за рамки географического и политического пространства;
- центр привилегированной сплоченности, «пространство, скрепленное единой институциональной общностью»¹.

Лауреат Нобелевской премии В. В. Леонтьев определяет национальную экономику как систему, способную к саморегуляции, состоящую из различных видов деятельности. Национальная экономика, являясь сложной системой, характеризуется такими общими свойствами систем, как— целостность — система определяется свойствами и отношениями ее элементов внутри целого, обладая обособленностью от окружающей среды;

— синергичность — свойства системы не тождественны свойствам простой суммы ее элементов; общая эффективность системы превосходит эффективность отдельных ее элементов;

— иерархичность — каждый элемент системы может рассматриваться в качестве подсистемы, система может являться частью системы более высокого порядка.

Географические, исторические и социально-культурные особенности страны обуславливают доступные ресурсы национальной экономики и сложившуюся систему общественного воспроизводства. Экономические ресурсы представляют собой ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг. Маржиналистская теория выделяет четыре вида экономических ресурсов: труд, капитал, земля, предпринимательская способность.

Ускорение научно-технического прогресса, формирование «экономики знаний» и «информационного общества» приводит к выделению в качестве важного экономического ресурса знаний или информации.

Целью функционирования национальной экономики является повышение эффективности использования экономических ресурсов для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей общества.

В ходе функционирования национальной экономики происходит создание и развитие национального рынка и формирование единого экономического пространства. Единство экономического пространства выражается в наличии единого экономического центра, единого законодательства, национальной денежной единицы, общей кредитно-денежной и финансовой системы.

Национальная экономика характеризуется ее структурой. Структуру национальной экономики можно представить как совокупность сфер, комплексов, секторов и отраслей страны. Сферы, комплексы, секторы и отрасли обладают пространственной организацией, что определяет необходимость изучения территориальной структуры национальной экономики.

Структура в широком смысле представляет собой совокупность связей между составными частями объекта, характеризующая его строение.

Французский экономист Ф. Перру дал определение структуры экономической единицы как совокупности пропорций и отношений, которые характеризуют эту единицу в данных условиях и в данный момент:

— пропорции — относительная величина и значимость элементов, составляющих рассматриваемую экономическую единицу;

— отношения — такие отношения, которые устанавливаются, с одной стороны, между элементами, составляющими единицу, и с другой — между этой единицей и другими экономическими единицами.

Структурный анализ национальной экономики является одним из видов экономического анализа и позволяет наиболее полно изучить особенности экономических процессов в масштабах страны.

Голландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген считал, что совокупность структурных коэффициентов дает архитектурный образ экономики и определяет, по каким направлениям она будет реагировать на некоторые вариации¹.

Структурный анализ позволяет охарактеризовать состояние национальной экономики в статике и динамике, выявить «узкие места», определить основные факторы влияния. Результаты структурного анализа являются базой для прогнозирования и разработки мер государственного регулирования экономики.

Структура национальной экономики характеризуется количественными соотношениями между ее сферами, секторами, отраслями и видами экономической деятельности.

При этом структура национальной экономики находится в непрерывной трансформации. Результатом качественных изменений в экономике является так называемый структурный сдвиг. Структурный сдвиг является отражением изменений в структуре национальной экономики под воздействием различных факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

Структурные изменения в национальной экономике могут происходить как под влиянием рыночных факторов, так и под влиянием политики государства. Политика, проводимая органами государственной власти в целях формирования определенных структурных пропорций национальной экономики, носит название структурной политики.

Одним из основных факторов, определяющих структуру национальной экономики, является научно-технический прогресс, который стал основой эволюции общества развитых стран от аграрного до постиндустриального за счет изменения структуры экономики.

Структурные изменения в национальной экономике оказывают непосредственное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов и определяют внешние условия функционирования конкретного предприятия (уровень конкуренции, условия хозяйствования, инвестиционная активность и т.д.).

Информационную базу для анализа структуры национальной экономики составляют макроэкономические показатели и их динамика.

Национальная экономика Российской Федерации характеризуется обширной ресурсной базой. Россия занимает первое место среди стран мира по площади территории и общей стоимости природных ресурсов, девятое место по численности населения, располагает выгодным географическим положением, имея выход к трем мировым океанам. Вместе с тем в экономике страны более двух десятилетий происходит усугубление ряда негативных тенденций. По индексу человеческого развития в 2013 г. Россия занимала 57 место, по индексу глобальной конкурентоспособности на 2014—2015 гг. — 53 место. После отказа от плановой экономики и перехода к рыночным методам хозяйствования была потеряна система промышленных и научно-технических связей. Приватизация государственной собственности и либерализация экономики привели к доминированию в структуре национальной экономики сырьевого сектора и спекулятивных операций. Инерционное развитие в долгосрочной перспективе неизбежно приведет к снижению конкурентоспособности экономики страны и ухудшению уровня жизни населения.

В Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г., принятой в 2008 г., перечислены основные вызовы, с которыми Россия столкнется в долгосрочной перспективе:

— усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала;

— ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста;

— возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития;

— исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов — рабочей силы, топлива, электроэнергии.

Стратегической целью России, в соответствии с указанной Концепцией, является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. Системное решение поставленных задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития.

Для достижения поставленной цели необходима структурная модернизация национальной экономики. В частности, требуется сокращение нефтегазового комплекса в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) и увеличение сектора экономики знаний и высоких технологий.

Для оценки инновационной структуры экономики используется показатель «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте». Критерием отнесения к высокотехнологичным отраслям является высокий уровень технологического развития, определяемый по отношению затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) к валовой добавленной стоимости. Критерием отнесения отрасли к числу наукоемких служит доля лиц с высоким уровнем профессионального образования в общей численности работников. Структура национальной экономики страны постоянно трансформируется, в основном под влиянием научно-технического прогресса, который изменяет характер производства, способствует возникновению новых отраслей, видов деятельности и сфер экономики. Это оказывает влияние на характер взаимосвязей в национальной экономике. Изменение структуры национальной экономики требует постоянного структурного мониторинга, позволяющего соизмерять реальную структуру с будущим ее развитием.

Также необходима и оценка изменений в структуре национальной экономики, что предоставит возможность объяснить силу воздействия географических, культурных, социальных, психологических факторов на ее структурные изменения. Структура национальной экономики специфична применительно к каждой определенной стране и не может быть искусственно внедрена, однако государство может влиять на ее изменение.

2. Сферы и секторы национальной экономики

Национальная экономика включает две крупные сферы: материального производства и непродуцирующую (сферу услуг).

В *сфере материального производства* происходит непосредственное создание материальных благ (продукция производственного назначения, потребительские товары), а также услуг, продолжающих процесс производства в сфере обращения (например, торговля). К сфере материального производства относятся:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- рыболовство;
- промышленность;
- строительство;
- оптовая и розничная торговля;
- грузовой транспорт;
- связь (обслуживающая материальное производство).

Результатом функционирования *непродуцирующей сферы* является предоставление услуг населению и удовлетворение их нематериальных потребностей. К непродуцирующей сфере относятся:

- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания;
- пассажирский транспорт;
- связь (обслуживающая непродуцирующую сферу);

- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом;
- государственное управление и обеспечение военной безопасности;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

В советской статистике различие сферы материального производства и непродуцированной сферы являлось принципиальным, поскольку предусматривалось, что в создании национального дохода участвует только сфера материального производства. В современной экономической науке признано участие непродуцированной сферы в создании валовой добавочной стоимости и ВВП.

Сектор национальной экономики представляет собой крупную часть экономики страны, характеризующуюся общностью признаков составляющих ее институциональных единиц. Это позволяет отделить его от других частей экономики в теоретических и практических целях.

Для выделения секторов национальной экономики используются различные классификационные признаки. В современной экономической науке широко применяется трехсекторная модель экономики, основанная на выделении первичного, вторичного и третичного секторов национальной экономики на основе вида производимой продукции.

Первичный сектор включает отрасли, связанные с добычей и переработкой сырья, важнейшей из отраслей является сельское хозяйство. В странах Западной Европы первичный сектор господствовал в хозяйственной деятельности до промышленной революции (конец XVIII — первая половина XIX в.). Общество, существующее в условиях доминирования первичного сектора экономики, называется доиндустриальным (аграрным).

Вторичный сектор включает отрасли, связанные с производством промышленных изделий, его основой являются обрабатывающая промышленность и строительство. Преобладание вторичного сектора в экономике прогрессивных стран Западной Европы наблюдалось с начала промышленной революции до окончания Второй мировой войны и было связано с переходом от ручного труда к машинному. Общество, существующее в условиях доминирования вторичного сектора экономики, называется индустриальным.

Третичный сектор включает отрасли сферы услуг. Преобладание третичного сектора в современной экономике промышленно развитых стран обусловлено высоким уровнем автоматизации производства. Общество, существующее в условиях доминирования третичного сектора экономики, называется постиндустриальным.

Изменение пропорций развития секторов национальной экономики отражает изменение уровня жизни населения. Господство того или иного сектора связано с научно-техническим прогрессом и ростом производительности труда. С середины XX в. во всех промышленно развитых странах наблюдается динамичное развитие третичного сектора, связанное с высоким уровнем удовлетворения нематериальных потребностей в обществе. Доминирование первичного сектора свидетельствует о низком уровне развития национальной экономики.

В составе третичного сектора экономики выделяют также четвертичный сектор, составляющий основу так называемой «экономики знаний», в которой решающее значение для конкурентоспособности национальной экономики приобретают информационные технологии, образование, научные исследования и разработки.

Для целей статистического учета применяется выделение секторов национальной экономики в соответствии с *системой национальных счетов* — системой взаимосвязанных показателей, применяемой для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 странах мира с рыночной экономикой.

В системе национальных счетов сектор представляет собой совокупность институциональных единиц (хозяйствующих субъектов, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами), однородных с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования.

В российской системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики:

- нефинансовые корпорации;

- финансовые корпорации;
- государственное управление;
- домашние хозяйства;
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. Сектор нефинансовых корпораций включает институциональные единицы, основной функцией которых является производство товаров и нефинансовых услуг с целью продажи их на рынке и получения прибыли. В данный сектор включаются нефинансовые корпорации и квазикорпорации, а также некоммерческие организации, являющиеся рыночными производителями товаров и нефинансовых услуг.

Сектор нефинансовых корпораций состоит из трех подсекторов:

- государственные нефинансовые корпорации;
- национальные частные нефинансовые корпорации;
- нефинансовые корпорации под иностранным контролем.

Сектор финансовых корпораций включает все корпорации и квазикорпорации, основной функцией которых является оказание услуг финансового посредничества или вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества. К сектору финансовых корпораций относятся собственно финансовые корпорации (включая финансовые квазикорпорации), а также некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые финансовыми корпорациями.

Сектор финансовых корпораций состоит из подсекторов:

- Центральный банк;
- другие депозитные корпорации;
- другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и негосударственных пенсионных фондов;
- вспомогательные финансовые организации;
- страховые корпорации и негосударственные пенсионные фонды. Сектор государственного управления объединяет институциональные единицы, выполняющие функции органов государственного управления в качестве основного вида деятельности.

В сектор государственного управления входят два типа институциональных единиц:

1) органы государственной власти и управления всех уровней — министерства, ведомства, службы, агентства, а также государственные внебюджетные фонды и т.п. 2) нерыночные некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые государством (школы, больницы, организации культуры и т.п.).

Сектор государственного управления разбивается на следующие под-секторы:

- федеральные органы государственной власти и управления;
- органы государственной власти и управления субъектов РФ;
- органы местного самоуправления;
- фонды государственного социального обеспечения.

Сектор домашних хозяйств представляет собой совокупность домашних хозяйств, основными функциями которых являются потребление товаров и услуг, а также производство товаров и услуг для реализации и собственного использования.

В сектор домашних хозяйств включаются также некорпорированные предприятия домашних хозяйств. Некорпорированные предприятия домашних хозяйств, как правило, представляют собой относительно небольшие предприятия, занятые производством товаров и услуг для продажи на рынке или собственного использования, например, подсобные хозяйства населения, семейные фермы, рестораны, прачечные и т.д.

Сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, объединяет нерыночные некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые домашними хозяйствами. Основной функцией данного сектора является предоставление нерыночных услуг и товаров домашним хозяйствам.

Для характеристики участия страны в мировой экономике в системе национальных счетов выделяется сектор «остальной мир». «Остальной мир» представляет собой совокупность институциональных единиц-нерезидентов, вступающих в экономические отношения с единицами-резидентами. В его состав включаются также институциональные единицы-нерезиденты, располагающиеся на географической территории Российской Федерации: например, посольства, консульства, а также международные организации.

«Остальной мир» подразделяется на две группы: Содружество Независимых Государств (СНГ); далее зарубежье.

В экономической литературе также встречаются другие виды классификации секторов экономики, их выбор определяется целями экономического анализа.

На основе форм собственности выделяют государственный и частный сектора национальной экономики.

По степени связи с финансовым рынком выделяют реальный и финансовый сектора экономики.

Реальный сектор экономики представляет собой часть экономики страны, связанную с производством материальных и нематериальных товаров и услуг, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций. Иногда из состава реального сектора экономики исключают непроизводственный сектор, отличный от сферы материального производства. Финансовый сектор экономики представляет собой часть экономики страны, связанную с деятельностью финансовых учреждений. Виды экономической деятельности, связанные с добычей природного сырья, объединяют в сырьевой сектор экономики.

Для анализа институциональной структуры национальной экономики выделяют сектор малого и среднего предпринимательства, а для характеристики масштабов распространения нелегальной, неформальной экономической деятельности в составе национальной экономики выделяют теневой сектор экономики

3. Комплекс национальной экономики

В широком смысле комплекс представляет собой совокупность элементов, имеющих общее назначение, общую цель функционирования.

Комплекс национальной экономики представляет собой группу взаимосвязанных предприятий, осуществляющих взаимообусловленную деятельность, разделяемых по территориальному или отраслевому признаку.

Территориально-производственный комплекс представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное функционирование производственных предприятий на определенной территории страны. Формирование территориально-производственных комплексов является следствием углубления разделения труда в пределах территорий.

Межотраслевой комплекс представляет собой объединение отраслей, осуществляющих взаимообусловленную деятельность в рамках национальной экономики. Межотраслевые комплексы возникают на основе кооперации предприятий на разных стадиях производства и распределения продукции, когда происходит развитие производственных, технологических и коммерческих связей. Одной из главных причин интеграции отраслей является участие в поставках сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, готовой продукции.

В качестве примеров крупных межотраслевых комплексов экономики

России можно перечислить следующие:

- топливно-энергетический (совокупность отраслей, связанных с производством и распределением энергии);
- оборонно-промышленный (совокупность отраслей, связанных с производством военной техники, боеприпасов и т.д.);
- металлургический (совокупность отраслей, связанных с производством металлов);
- агропромышленный (совокупность отраслей, связанных с производством переработкой сельскохозяйственного сырья);
- машиностроительный (совокупность отраслей, связанных с производством машин и оборудования);
- инвестиционно-строительный (совокупность отраслей, связанных с обеспечением строительных работ);
- инфраструктурный (совокупность отраслей, связанных с предоставлением услуг, включает коммуникационную сферу и сферу обслуживания).

Вполне обоснованно на первое место в развитии национальной экономики может быть поставлен машиностроительный комплекс. Машиностроение определяет перспективы развития экономики в мире в целом. *Машиностроительный комплекс* представляет собой совокупность отраслей машиностроения, металлообработки и ремонтного производства,

органически связанных в единый процесс воспроизводства орудий труда, и является наиболее многопрофильным сектором. Ведущими отраслями комплекса являются общее машиностроение, электротехника и радиоэлектроника, транспортное машиностроение, а также производство персональных компьютеров.

Первые металлообрабатывающие заводы мануфактурного типа возникли в России в начале XVIII в. и обеспечивали в первую очередь военные нужды.

В первой половине XIX в. в России было построено примерно 20 металлообрабатывающих предприятий: Чугунолитейный завод в Санкт-Петербурге, Ижевский оружейный и Сталелитейный завод, Александровский чугунолитейный завод и др.

В 1913 г. доля машиностроения в продукции крупной отечественной промышленности составляла 7%, а в мировом производстве — 3,5%.

К началу Великой Отечественной войны Россия располагала мощной машиностроительной базой, которая занимала по объему производства

2-е место в мире после США. В 1940 г. советское машиностроение выпускало продукции в 43 раза больше, чем в дореволюционной России. После восстановления разрушенного войной народного хозяйства машиностроение значительно повысило темпы и уровни производства. Так, объем производства машиностроения и металлообработки в 1940—1980 гг. вырос в 72 раза.

Структурная перестройка экономики обозначила переход от плановой, административно-командной системы к рыночной экономике. За период

1994—1996 гг. объем промышленного производства сократился в два раза. К началу 1997 г. примерно 40% промышленных предприятий стали убыточными.

Рыночное реформирование сопровождалось рядом негативных явлений:

— были сведены к минимуму темпы технического перевооружения машиностроительных предприятий;

— снизился уровень конкурентоспособности продукции машиностроительных предприятий, в результате чего произошло техническое отставание производства и сокращение доли высококвалифицированных рабочих;

— сократился объем фундаментальных и прикладных исследований вследствие сокращения финансирования.

Основными направлениями технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса в настоящее время являются:

- развитие новых технологий, в первую очередь энерго- и ресурсосберегающих, способствующих повышению конкурентоспособности машин и оборудования;

- приведение структуры производства в соответствие с требованиями рынков;

- формирование крупных структурообразующих объединений, холдингов и корпораций, имеющих повышенную финансовую устойчивость и способных к саморазвитию;

- увеличение темпов обновления и ввода новых основных фондов на устойчиво работающих предприятиях;

- создание федеральных научных центров высоких технологий, объединяющих вокруг себя научные, производственные и финансовые организации для образования самоподдерживающихся и саморазвивающихся корпоративных систем.

Структура национальной экономики не постоянна. Она может изменяться стихийно или под воздействием регулирующей деятельности государства. Понятие комплекса широко используется для анализа структуры национальной экономики, при этом выделение территориально-производственных и межотраслевых комплексов условно, поскольку, несмотря на взаимосвязанность деятельности образующих их предприятий, комплексы не имеют единой управленческой структуры.

1.4. Отрасли и межотраслевой баланс

Отрасль национальной экономики представляет собой совокупность предприятий, производящих однородную продукцию или оказывающих однородные услуги по однотипным технологиям.

Отраслевая структура национальной экономики является следствием развития общественного разделения труда. Для удобства статистической обработки отраслевых данных выделяют чистые отрасли — отрасли, производящие один вид продукции, хотя такое выделение на практике носит условный характер.

Структура в широком смысле представляет собой совокупность связей между составными частями объекта, характеризующую его строение. Структура экономической единицы национальной экономики может быть представлена пропорциями и отношениями, которые характеризуют эту единицу в данных условиях и в данный момент, и как совокупность сфер, комплексов, секторов и отраслей страны.

Структурный анализ национальной экономики как метод познания является одним из видов экономического анализа и позволяет наиболее полно изучить особенности экономических процессов в масштабах страны. По результатам структурного анализа составляются прогнозы и разрабатываются меры государственного регулирования экономики.

Структура национальной экономики характеризуется количественными соотношениями между ее сферами, секторами, отраслями и видами экономической деятельности. Политика, проводимая органами государственной власти в целях формирования определенных структурных пропорций национальной экономики, носит название структурной политики.

Для анализа и прогнозирования макроэкономических показателей межотраслевых взаимосвязей применяется модель межотраслевого баланса (метод «затраты — выпуск»). Для целей статистического учета, экономического анализа и прогнозирования изменений применяется елевое деление экономики на основе международных и национальных стандартов, в которых приводится конкретизация видов экономической деятельности предприятий.

Стратегической целью России является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего ее статусу ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан.

Тема Нефтегазодобывающая отрасль в условия рынка Отраслевые особенности организации (предприятия)

План

1. ТЭК и его роль в развитии экономики. Роль нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленность в мировой экономической экономики
2. Структура национальной экономики: сферы, комплексы, отрасли

1. Топливо-энергетический комплекс и его роль в развитии экономики

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой интегрированную систему отраслей промышленности, занятых добычей, транспортировкой и переработкой различных видов горючих ископаемых, а также выработкой, преобразованием и распределением различных видов - энергии (тепловой, электрической и др.).

Нефтегазовый комплекс (НГК) является наиболее значимой частью ТЭК и включает нефтегазодобывающую, нефтегазоперерабатывающую, нефтегазохимическую отрасли промышленности, отрасли транспорта нефти, природного и попутного газа, газоконденсата и продуктов их переработки.

Развитие экономики во всем мире сопровождается все большим потреблением различных видов топлив. Эксперты Международного энергетического агентства (МЭА) оценивают общий объем потребления энергии в мире в 2004 г. в 10723 млн тонн нефтяного эквивалента (тнэ). В 1973 г. данный показатель составлял 6248 млн тнэ. Таким образом, масштабы потребления энергии за последние 30 лет увеличились более чем на 70%. По прогнозам экспертов МЭА, к 2030 г. мировое энергопотребление возрастет на 51,5% — до 16,3 млрд тнэ.

В мировом балансе энергопотребления ведущие позиции занимает нефть, на долю которой приходится 35,3%. Далее следуют уголь — 24%, природный газ -21%, ядерная энергия — 6,5 %, гидроресурсы — 2,1%, солнечная, ветровая, геотермальная энергия — около 0,5%. Достаточно значительную роль играет возобновляемое биотопливо, покрывающее 10% потребностей в энергии. Но в основном это характерно для развивающихся стран, которые продолжают использовать в бытовом секторе топливо растительного происхождения (дрова, солома, различные сельскохозяйственные отходы и др.).

Ожидается, что в ближайшие 25 лет лучшую динамику увеличения производства продемонстрирует солнечная, ветровая и геотермальная энергия. Но даже высокие темпы роста не позволят ей занять значительного места в энергобалансе — ее доля возрастет с 0,5% до 2%. В то же время нефть сохранит за собой роль важнейшего первичного энергоносителя. Она во все большем объеме будет использоваться в транспортном секторе, который обеспечит две трети прироста мирового спроса на нефтяное сырье. Увеличение потребления природного газа будет обусловлено ростом спроса со стороны электроэнергетики. По расчетам экспертов природный газ к 2015 г. выйдет на второе место в структуре мирового энергобаланса. Соответственно, уголь сместится на третью позицию, и его роль в мировой энергетике в значительной степени будет определяться спросом со стороны Китая и Индии.

Имеющиеся сегодня в мире месторождения энергоносителей распределены неравномерно и поэтому большая группа стран не может получить необходимые ресурсы из собственных источников. Поэтому 38% извлеченных из недр первичных энергоносителей становятся объектом экспортных поставок. В наибольшей степени на экспорт ориентирована нефть — за рубеж поставляется 54% добываемого нефтяного сырья, далее следует природный газ — 27,5% и уголь — 18%. Суммарные объемы мировой торговли нефтью и нефтепродуктами составляют около 3 млрд т в год, что равно 75% мировой нефтедобычи. Экспортом нефти занимаются преимущественно развивающиеся государства (исключение составляет Норвегия), торговлю нефтепродуктами активно ведут и индустриально развитые страны, на долю которых приходится 40% экспортных поставок нефтепродуктов. По прогнозам Министерства энергетики США, к 2025 г. пропорции между добычей и торговлей нефтяным сырьем сохраняться на существующем уровне.

В настоящее время ТЭК является одним из устойчиво работающих производственных комплексов российской экономики. Он определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики, обеспечивая около 1/4 производства валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства и доходов консолидированного бюджета России, примерно половину доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений. Вместе с тем в отраслях ТЭК сохраняются механизмы и условия хозяйствования, не

адекватные принципам рыночной экономики, действует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие ТЭК.

Основные факторы, сдерживающие развитие комплекса:

- Высокая (более 50 %) степень износа основных фондов.
- Ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях ТЭК сократился за девятилетие с 2 до 6 раз.

- Практика продления ресурса оборудования закладывает будущее отставание в эффективности производства. Наблюдается высокая аварийность оборудования, обусловленная низкой производственной дисциплиной персонала, недостатками управления, а также старением основных фондов. В связи с этим возрастает возможность возникновения аварийных ситуаций в энергетическом секторе.

- Сохраняющийся в отраслях комплекса (кроме нефтяной) дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование. При высоком инвестиционном потенциале отраслей ТЭК приток в них внешних инвестиций составляет менее 13% общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95% указанных инвестиций приходится на нефтяную отрасль. В газовой промышленности и в электроэнергетике не создано условий для необходимого инвестиционного задела, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом начавшегося экономического роста.

Несоответствие производственного потенциала ТЭК мировому научно-техническому уровню. Доля добычи нефти за счет современных методов воздействия на пласт и доля продукции нефтепереработки, получаемой по технологиям, повышающим качество продукции, низки. Энергетическое оборудование, используемое в газовой и электроэнергетической отраслях, неэкономично. В стране практически отсутствуют современные парогазовые установки, установки по очистке отходящих газов, крайне мало используются возобновляемые источники энергии, оборудование угольной промышленности устарело, недостаточно используется потенциал атомной энергетики.

- Отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи углеводородов, и особенно в газовой отрасли.

- Отсутствие рыночной инфраструктуры цивилизованного энергетического рынка. Не обеспечивается необходимая прозрачность хозяйственной деятельности субъектов естественных монополий, что негативно сказывается на качестве государственного регулирования их деятельности и на развитии конкуренции.

- Сохраняющаяся высокая нагрузка на окружающую среду. Несмотря на произошедшее за последнее десятилетие снижение добычи и производства топливно-энергетических ресурсов, отрицательное влияние ТЭК на окружающую среду остается высоким.

- Высокая зависимость нефтегазового сектора и, как следствие, доходов государства от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка. Наблюдается тенденция к дальнейшему повышению доли нефти и газа в структуре российского экспорта, вместе с тем недостаточно используется потенциал экспорта других энергоресурсов, в частности электроэнергии. Это свидетельствует о продолжающемся сужении экспортной специализации страны и отражает отсталую структуру всей экономики России.

- Отсутствие развитого и стабильного законодательства, учитывающего в полной мере специфику функционирования предприятий ТЭК.

Основными факторами, которые будут определять развитие ТЭК в первой четверти XXI века, являются:

- динамика спроса на топливно-энергетические ресурсы и углеводородное сырье внутри страны, обусловленная темпами роста национальной экономики и ее удельной энергоемкостью, а также ценами на энергоносители;

- масштабы реализации ресурсо- и энергосберегающих технологий, как в энергетическом секторе, так и в других секторах экономики;

- состояние мировой экономической и энергетической конъюнктуры, степень интеграции в мировое энергетическое пространство;

- устойчивое развитие минерально-сырьевой базы;

- формирование благоприятного инвестиционного климата с учетом совершенствования налогового, ценового и таможенного регулирования;

- создание экономических стимулов для уменьшения воздействия энергетики на окружающую природную среду;

- масштабы использования научно-технических достижений в ТЭК и подготовка перехода к энергетике будущего.

Поставленная задача достижения качественно нового состояния ТЭК диктует жесткие требования к выбору мер государственного регулирования и взаимной ответственности всех участников процесса.

Россия является крупным поставщиком топливно-энергетических ресурсов в зарубежные страны и основным — в страны Содружества Независимых Государств. В течение ближайших лет экспорт энергоресурсов останется ключевым фактором как для развития национальной экономики, так и для экономического и политического положения России в мировом сообществе. Исходя из целей внешней энергетической политики, международная деятельность России в сфере энергетики будет осуществляться по следующим основным направлениям:

- экспорт топливно-энергетических ресурсов;
- разработка и освоение энергетических ресурсов на территориях других государств;
- закрепление присутствия на внутренних энергетических рынках зарубежных государств, совладение сбытовой сетью энергоресурсов и объектами энергетической инфраструктуры в этих странах;
- привлечение зарубежных инвестиций в сферу энергетики России; транзит энергоресурсов;
- международное научно-техническое и правовое сотрудничество.

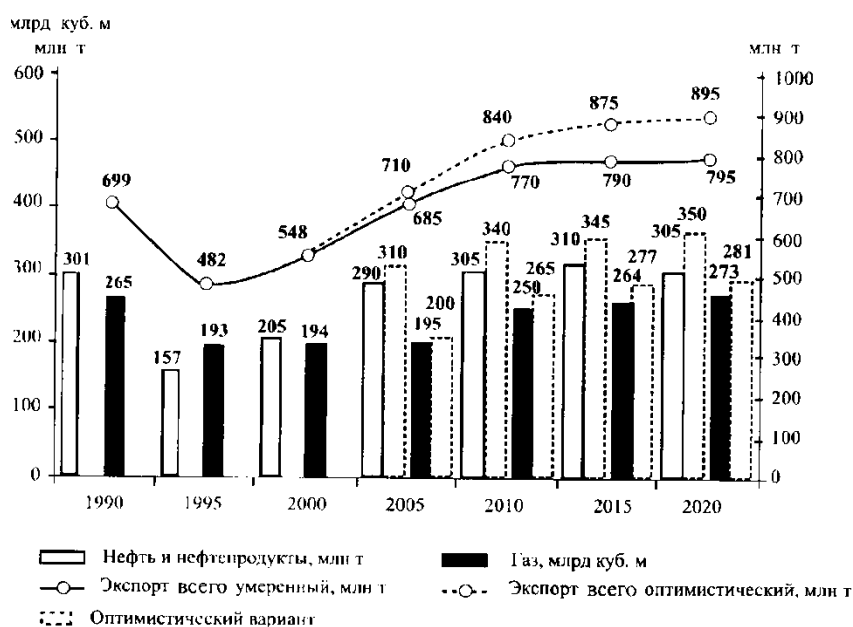
Интеграция России с мировой экономикой, перспективы вступления страны во Всемирную торговую организацию, либерализация рынка газа в Европе и перемены, происходящие на внешнем рынке, требуют пересмотра тактики не только российских энергетических компаний, но и государства в целом. Ужесточение конкуренции на традиционных рынках сбыта продукции российских энергетических компаний не повлечет за собой потерю рынков только в случае повышения качества продукции, роста эффективности этих компаний, оптимизации структуры производства, снижения издержек.

Приведение российских стандартов в соответствие с международными стандартами позволит существенно улучшить качество российской энергетической продукции, в первую очередь в нефтепереработке, нефтехимии и газопереработке.

В рассматриваемой перспективе Россия по-прежнему останется крупнейшим поставщиком энергоресурсов на мировой рынок (рис. 2.1).

В целях поддержания энергетической и экономической безопасности необходимо стремиться диверсифицировать направления экспорта энергоресурсов с развитием северного, восточного и южного направлений экспортных потоков российских энергоносителей и последующим увеличением их доли в географической структуре экспорта энергоресурсов.

Получит развитие конструктивный диалог в области энергетики со странами Европы, остающимися на сегодняшний день основными потребителями российских топливно-энергетических ресурсов.



Формы сотрудничества с европейскими партнерами будут включать реализацию совместных инвестиционных проектов, в первую очередь энерготранспортных, широкое вовлечение европейских инвесторов в проекты развития нефтегазодобычи на территории России (в том числе реализуемые на условиях соглашений о разделе продукции и концессий), взаимодействие в сфере энергосбережения.

Во второй половине прогнозируемого периода возможен выход России на мировой рынок сжиженного природного газа, а также начало экспорта синтетического моторного топлива. Россия заинтересована в долгосрочном и масштабном вовлечении в свой топливно-энергетический баланс углеводородных ресурсов (особенно природного газа) центрально-азиатских стран Содружества Независимых Государств.

Это не только позволит экономить ресурсы северных газовых месторождений России для будущих поколений и избежать необходимости форсированных капиталовложений в их разработку, но и даст возможность уменьшить давление на рынки, которые представляют стратегический интерес для самой России.

В интересах России участие национальных компаний в проектах по расширению инфраструктуры транспорта энергоресурсов по территории стран Содружества Независимых Государств.

Основными направлениями сотрудничества будут восстановление и дальнейшее развитие единой электроэнергетической системы, укрепление минерально-сырьевой базы, участие в разработке и эксплуатации месторождений нефти и газа и строительстве электроэнергетических объектов в странах Содружества Независимых Государств. К числу стратегических приоритетов относится и решение комплекса проблем на Каспии, включая подготовку конвенции по правовому статусу Каспийского моря.

В качестве одного из ключевых участников мирового энергетического рынка Россия должна активно влиять на установление обоснованных и прогнозируемых цен на энергоресурсы, справедливых и выгодных как для стран-производителей, так и для потребителей энергоресурсов.

В то же время государственная политика должна предусматривать возможные значительные колебания цен на энергоресурсы в связи с изменениями ситуации на мировом рынке. Государство поддержит участие российских компаний в экономически эффективных зарубежных инвестиционных проектах. Принципиальным условием реализации государственной энергетической политики в этой сфере станет повышение эффективности и надежности энергообеспечения отечественных потребителей.

Внешний спрос на топливно-энергетические ресурсы определяется, прежде всего, темпами развития мировой экономики. По имеющимся оценкам, темпы роста мировой экономики по регионам мира на ближайшие 10 лет составят от 2,5 до 4%.

При этом среднегодовой спрос на углеводородное сырье в мире будет также расти умеренными темпами — 2—4 % в год, в Европе — 1,5—2,5%. В зависимости от темпов и направлений развития мировой экономики, конъюнктуры цен на нефть, перспектив реализации ряда международных проектов (на шельфе Каспийского и Северного морей, в Мексиканском заливе и других) и условий вовлечения в международный оборот запасов нефти Ближнего Востока и Северной Африки экспорт российской нефти может составить от 150 до 310 млн т в год.

Ожидается, что экспорт российских нефтепродуктов в рассматриваемой перспективе будет снижаться.

Это связано как с низким качеством одних нефтепродуктов (прежде всего автомобильного бензина и дизельного топлива) и высокой стоимостью их доставки на внешние рынки, так и со снижением экспортных ресурсов других (в первую очередь прямогонного бензина) в результате опережающего спроса на них на внутреннем рынке.

Рынок стран Западной и Центральной Европы останется для России одним из крупнейших в предстоящие 20—25 лет. Необходимо продолжить конструктивный диалог как с Европейским союзом, так и с другими странами Европы, направленный на расширение рынка сбыта российских энергоресурсов.

Сотрудничество может включать в себя реализацию совместных энергетических проектов, обмен опытом в области внедрения передовых научно-технических разработок, совместные усилия в области энергосбережения. При условии взаимодействия реформируемого внутреннего рынка газа с проводимой либерализацией газового рынка Европы и с учетом перспектив формирования единого энергетического пространства российский экспорт нефти в эту группу стран сможет составить в 2020 г. 150—160 млн т.

Преодоление рецессии в экономике США и прогнозы ее долгосрочного роста позволяют рассчитывать на расширение потребности в энергетических ресурсах. США могут стать долгосрочным рынком сбыта продукции российской нефтяной отрасли, а американский капитал — источником инвестиций в развитие отрасли и экспортных направлений транспортировки российской нефти. Кроме того, США являются перспективным рынком сбыта российского сжиженного природного газа.

Основными партнерами в экономическом сотрудничестве с Азиатско-Тихоокеанским регионом и Южной Азией останутся Китай, Корея, Япония, Индия. Доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона в экспорте российской нефти возрастет с 3% в настоящее время до 30% в 2020 г.

Твердые позиции России на мировых энергетических рынках позволят не только обеспечить стабильный доход от экспорта продукции ТЭК, но и существенно укрепить экономические и политические позиции страны в мире.

Необходимо отметить, что топливно-энергетический комплекс оказывает и негативное воздействие, как на природную среду, так и экономику страны. В качестве негативного влияния ТЭК на окружающую среду следует отметить:

- механическое загрязнение воздуха, воды и земли (пыль, зола);
- химическое, тепловое, электромагнитное и другие виды загрязнений;
- расход больших количеств воды и кислорода воздуха;
- глобальный парниковый эффект.

С точки зрения негативного влияния бурного развития ТЭК на экономику страны следует отметить усиливающиеся структурные деформации, значительная зависимость бюджета страны от «нефтедолларов», а следовательно, от мировых цен на нефть, диспропорции в финансово-кредитной системе страны.

2. Структура национальной экономики: сферы, комплексы, отрасли

Если предприятие – это сложная система, то национальная экономика - наисложнейшая. Под *структурой национальной экономики* понимается строение экономики, соотношение ее подсистем и звеньев, пропорции и взаимосвязи между ними. К числу основных условных структурных единиц национальной экономики относятся: сферы, комплексы, отрасли, предприятия.

Для того чтобы успешно управлять национальной экономикой ее условно расчленяют на сферы. При этом выделяют производственную, коммерческую, финансовую, управленческую сферы.

Сфера – это результат общего разделения труда, это определенная часть предприятий, функционирующая по каким-либо признакам.

Удельные веса перечисленных сфер в общенациональной экономике, где последняя принимается за 100%, представляет собой *структуру национальной экономики*.

Кроме сфер существует понятие комплексов.

Комплексы строятся по признаку используемого сырья, готовой продукции или применяемых в производстве технологий. Это совокупность предприятий объединенных по одному из вышеперечисленных признаков.

Результатом дифференциации комплексов является отрасли.

Отрасль- результат частного разделения труда. На практике выделяют 16 комплексных отраслей промышленности представляющих по существу крупные группы отраслей. Отрасль представляет собой совокупность субъектов хозяйственной деятельности независимо от их ведомственной принадлежности, форм собственности, разрабатывающих или производящих продукцию (выполняющих работу и оказывающих услуги) определенных видов, которые имеют однородное потребительское или функциональное назначение.

Отрасли, в свою очередь, состоят из отдельных предприятий. Предприятие - основное звено рыночной экономики и основополагающий элемент национальной экономики.

Тема 1.2 Сущность предприятия как основного звена экономики отраслей

План

1. Предприятие, фирма, компания
2. Классификация предприятий
3. Структура и инфраструктура предприятий
4. Жизненный цикл организации

1. Предприятие, фирма, компания

Основные понятия о предприятии.

Предприятие представляет собой экономическую категорию, это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, использующий свои материальные и информационные ресурсы для производства полезных для общества благ.

Основные признаки предприятия:

1. Производственно-технологическое единство. Под этим следует понимать, что у предприятия существует единый план по всем его подразделениям, они заняты производством однопрофильной продукции и сообща используют имущество, закрепленное за предприятием уставом.
2. Организационно-управленческое единство, что означает согласованность управленческого процесса во времени во всех подразделениях предприятия и координацию всех сфер его деятельности.
3. Экономическое единство, что подразумевает единую цель деятельности, единый финансовый план, общие принципы стимулирования членов трудового коллектива и т.д.

Осуществление бизнеса предполагает 3 стадии:

1. Покупка факторов производства (F), за определенную величину денег (M_f).
2. Преобразование ресурсов, производство продукции.
3. Реализация товаров (C) и получение взамен денег (M_c).

Базовым условием является, что $M_c > M_f$.

Прибыль предприятия – главная цель функционирования и главный результат деятельности предприятия.

Заниматься хозяйственной деятельностью, хозяйствовать может любой человек. Ведь каждый ведет личное домашнее хозяйство, не спрашивая на это разрешение властей и не оформляя официально юридически свой статус хозяина. Если же экономическая деятельность выходит за пределы примитивных форм, приобретает массовый производственный характер, направлена на общественные цели, то ей должны соответствовать определенные, установленные действующим законодательством и нормами хозяйственного права формы организации и структуры управления. Организационно-правовые формы хозяйствования дают возможность человеку, коллективу обрести официально правовой статус хозяйствующего субъекта. Любой человек, физическое лицо вправе заниматься индивидуальной трудовой деятельностью.

В условиях, когда трудовая деятельность носит систематический характер и влечет за собой получение дохода и **прибыли**, ее следует фиксировать, объявлять о доходе, платить налоги либо регистрировать и получать лицензию или патент на ее осуществление и реализацию продукта деятельности, обслуживания широкого круга потребителей.

Более устойчивой, долговременной и масштабной формой организации экономической деятельности является создание предприятия.

Предприятие - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном действующим законодательством, и осуществляющий производство продукции, выполнение работ, оказание услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Чаще всего предприятие образует юридическое лицо, имеет название, печать и расчетный счет в **банке**.

Юридическим лицом принято считать организацию, представляющую собой в едином лице входящих в нее отдельных субъектов, имеющую в распоряжении обособленное имущество, несущую самостоятельную имущественную ответственность, выступающую в качестве самостоятельного субъекта права в роли как истца, так и ответчика.

Самым близким западным аналогом термина «предприятие» можно считать термин «фирма». Под *фирмой* чаще всего понимают хозяйственную организацию, компанию или отдельного предпринимателя, пользующегося правами юридического лица, осуществляющую экономическую деятельность и преследующую цели получения дохода и прибыли.

Близки по смыслу к понятию «предприятие» более узкие термины «компания», «корпорация».

Компании - это предприятия разнообразного профиля, основанные на долевом участии вкладчиков. Чаще всего они заняты предпринимательской, коммерческой, промышленной деятельностью и функционируют на ассоциативных принципах.

Корпорация - это официально зарегистрированное, действующее как юридическое лицо объединение предприятий, организаций, физических лиц, в котором права собственности разделены между ними, как между акционерами. Наиболее распространены корпорации в виде акционерных обществ (АО). Корпоративная форма организации оказывается удобной и для акционеров, и для самого предприятия, она довольно динамична, дает возможность получения налоговых льгот, ограничивает уровень ответственности держателей акций.

2.Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными **признаками классификации** предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия** выпускаемой продукции. По этой классификации **предприятия делятся на:**

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая и перерабатывающая** промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют **межотраслевую структуру**. В связи с этим предприятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные;
- 3) комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства. К **многопрофильным** относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения – чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве. Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

Наиболее сложной формой комбинирования производства является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу, когда на основе одного и того же сырья на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

Группировка предприятий по **размеру предприятия** получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на **три группы**: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие **показатели**:

- 1) численность работающих;
- 2) стоимость выпущенной продукции;
- 3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа

экономики, ее отраслевой структуры.

В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до 50 человек.

При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По характеру потребляемого сырья они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на следующие виды:

1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;

2) коллективное предприятие.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По уровню специализации предприятия делятся на:

1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;

2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;

3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

По степени автоматизации производства предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);

2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий

принято называть бизнесом.

3. Структура и инфраструктура предприятий

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый хозяйственный объект.

Структура предприятия определяется следующими **основными факторами**:

1) размером предприятия;

2) отраслью производства;

3) уровнем технологии и специализации предприятия.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Она постоянно корректируется под воздействием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического прогресса и социально-экономических процессов.

Структура предприятия бывает **отраслевая** и **производственная**. Отраслевая принадлежность почти всегда в той или иной мере оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Структура предприятия непосредственно складывается под воздействием отраслевой технологии производства. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия (и его размеры).

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений предприятия оказывают его масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размерам предприятиях создаются специальные структурные подразделения – отделы, цехи. На малых предприятиях указанные обязанности распределяются среди персонала по взаимной

договоренности.

Принципиальная схема **структуры предприятия** включает в себя:

- 1) цеха основного производства;
- 2) вспомогательные и обслуживающие цеха, склады;
- 3) функциональные отделы (лаборатории, другие непроизводственные службы);
- 4) прочие организации (подсобные, бытовые);
- 5) органы управления предприятием.

Основные цеха могут делиться на группы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные, отделочные и др.). Отделы и лаборатории тоже непосредственно классифицируются в зависимости от конкретных задач.

Органы управления как бы связывают между собой все структурные звенья предприятия.

В отличие от крупных предприятий функции структурных звеньев малых предприятий не дифференцируются, а наоборот, интегрируются иногда до такой степени, что директор одновременно может выполнять функции главного бухгалтера или мастера.

К **цехам основного производства** относятся цеха, в которых непосредственно изготавливается продукция, предназначенная для реализации потребителям.

Все остальные структурные подразделения относятся к **внутренней инфраструктуре** (инфраструктура предприятия), так как они помогают осуществлению непосредственной деятельности предприятия.

В задачу **обслуживающих цехов** входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов. Это цеха по изготовлению, ремонту, заточке, настройке инструмента, инвентаря и иному, по надзору и ремонту оборудования, машин, зданий и сооружений, обеспечению электричеством и теплом, транспортировке сырья, готовой продукции и отходов, по очистке и уборке, склады предприятия. **Вспомогательные цеха** непосредственно не связаны с производством – заготовка и хранение сырья, материалов, утилизация отходов и мусора. К вспомогательному производству могут относиться буфеты и столовые, медпункты, базы отдыха и т. п.

Побочные цеха вырабатывают продукцию, не имеющую прямого отношения к основному назначению предприятия, это переработка отходов основного производства.

Существует три вида производственной структуры предприятия:

1) при предметной структуре основные цеха предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждым из них либо определенного изделия, либо какой-нибудь из его частей, либо группы частей. Предметная структура упрощает и ограничивает производственные взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения составляющих продукции, удешевляет межцеховой и цеховой транспорт;

2) технологическая структура определяет четкую технологическую обособленность. Этот тип производственной структуры упрощает руководство цехом, позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает перестройку производства с одного изделия на другое. Отрицательные черты: сложности во взаимосвязи между цехами и маршрутными движениями, долгая переналадка оборудования;

3) смешанная структура характеризуется наличием у одного и того же предприятия цехов или отделов, сформированных как по предметной, так и по технологической структуре.

Внутренняя и внешняя среда предприятия

Среда предприятия – совокупность «не поддающихся контролю» сил, с учетом которых фирмы и должны разрабатывать свою деятельность.

Будучи изменчивой, полной неопределенности и налагающей ограничения, среда предприятия глубоко затрагивает жизнь фирмы.

Среда предприятия складывается из микросреды и макросреды. **Микросреда** (внутренняя среда) представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, так как формируется внутри нее. Внутренняя среда предприятия как совокупность трудовых,

технологических, экономических факторов в большей степени управляема и регулируема, чем внешняя среда. **Внутренняя среда** предприятия определяет технические и организационные

условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Элементы внутренней среды: производство (объем, структура, темпы, обеспеченность сырьем и материалами, контроль качества и др.), персонал (квалификация, производительность труда, «текучка» кадров, стоимость рабочей силы и др.), организация управления (структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия), маркетинг (доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование), финансы (вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия), культура и имидж (привлечение работников высокой квалификации, стимулирование потребителей к покупке товаров и т.п.).

Макросреда (внешняя среда) представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду, такими как факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера. Кроме того, в макросреду входят взаимоотношения предприятия с клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и контактными аудиториями.

Экономическое состояние в обществе оказывает влияние на степень доступности денежных ресурсов, на величину процентов от вложенного капитала, на цены на сырье и материалы и многое др.

Политические факторы, оказывающие влияние на микросреду, как правило, зависят от правящей партии в стране, от политики президента, от наличия или отсутствия военных действий и т. д.

Культурная среда – главными ее элементами которой является образование, культура, нравственные нормы, религиозные традиции.

Внешняя среда предприятия – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы: **факторы прямого воздействия** (ближайшее окружение) – оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

Факторы косвенного воздействия (макроокружение) – не оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии. Политические (методы реализации государственной политики), экономические (инфляция, занятость, производительность труда и др.), социальные (население, менталитет), технологические (развитие науки и техники).

4 Жизненный цикл организации

Организация, как субъект хозяйствования, в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рис. 2.2).

Первая стадия - создание организации и ее становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. На этой стадии уточняется сфера деятельности организации, определяются цели деятельности, выбирается место размещения, разрабатывается производственная и организационная структура, подбирается необходимый персонал, закупается оборудование, сырье, налаживается производство продукции (услуг) и управление организацией. Первая стадия - наиболее уязвимый отрезок жизненного цикла организации. Для многих организаций первая стадия становится последней, чаще всего - из-за некомпетентности и неопытности руководства.

На стадии роста и расширения деятельности организации происходит позиционирование ее продукции на рынке, поиск лучших партнеров, завоевание своей доли на рынке, обеспечение рентабельной работы.

Стадия зрелости, или оптимального функционирования, характеризуется успешной, высокоэффективной работой организации на основе отработанной технологии и организации

производства, прогрессивных форм и методов управления организацией, активной маркетинговой деятельности.



Если организация способна к изменениям, гибко реагирует на динамику внешней среды, быстро адаптируется к потребностям рынка, то она может долгие годы успешно функционировать, не боясь падения рентабельности банкротства.

Если же организация своевременно не реагирует на требования различных стадий жизненного цикла, она будет неуклонно приближаться к спаду деловой активности и банкротству.

Однако существуют определенные условия, выполнение которых помогает сохранить нормальное функционирование организации и уменьшить

риск банкротства. Для этого следует:

- избегать излишнего оптимизма, когда кажется, что дело идет успешно;
- разрабатывать и осуществлять качественные планы по маркетингу с четкими целями;
- систематически делать обоснованные прогнозы по наличности;
- идти в ногу с потребностями рынка;
- своевременно выявлять критические моменты, которые могут предять угрозу для организации.

Руководители организации должны обращать внимание на любые изменения в функционировании самой организации и ее партнеров.

Наименее жесткая альтернатива банкротству - реорганизация, цель которой - «оживить» деятельность организации. В этом случае разрабатывается и осуществляется план выхода из кризисной ситуации, который может включать слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования организации, в результате чего создаются новые, ликвидируются существующие юридические лица, меняется организационно-правовая форма организации,

Особой формой реорганизации является реструктуризация организации, которая включает систему мероприятий по улучшению управления в организации, повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, повышению производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности. Реструктуризация должна способствовать оздоровлению экономики организации, восстановлению платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости.

В ТОМ случае, когда результаты деятельности организации ведут к банкротству, может быть проведена санация (оздоровление) организации.

Санация - это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение банкротства и ликвидации организации. Суть санации состоит в передаче (по решению суда) функций по управлению делами организации государственному органу или совету кредиторов из числа уполномоченных специалистов по делам о несостоятельности. Санация может осуществляться организационными и финансовыми методами.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. Под несостоятельностью (банкротством) понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Ликвидация организации, т.е. прекращение ее деятельности, происходит по причине банкротства по решению собственника имущества либо по решению суда.

Жизненный цикл организации теснейшим образом связан с жизненным циклом продукции. Полный жизненный цикл продукции включает в себя время создания,

продолжительность выпуска и время эксплуатации изделий потребителями. Чем продолжительнее жизненный цикл продукции, тем продолжительнее жизненный цикл организации.

Продолжительность жизненного цикла организации очень сильно зависит от размеров организации, т.е. от объемов производства и продаж, величины активов, численности работников и др. Чем больше размер организации, тем продолжительнее ее жизненный цикл.

На продолжительность жизненного цикла организации также большое влияние оказывает то, кто является ее собственником - частные лица или государство. Если организацией владеет государство, то вероятно, что жизненный цикл ее будет более продолжительным.

Тема Предпринимательская деятельность предприятия

План

1. Понятие и черты предпринимательской деятельности
2. Сфера предпринимательства
3. Виды предпринимательской деятельности
4. Инфраструктура рынка
5. Производственное предприятие как основа экономики

1. Понятие и черты предпринимательской деятельности

В условиях рыночной экономики любое предприятие, занимающееся производственной или иной деятельностью, является по существу предпринимателем. Предприниматели – хозяйствующие субъекты, функцией которых являются реализация нововведений, осуществление новых комбинаций.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство». **Предпринимательство** – деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством РФ для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей общества.

Субъектами предпринимательства могут быть граждане РФ; граждане иностранных государств и лица без гражданства; объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации. Осуществление деятельности без регистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, не использующим наемного труда.

К важнейшим **чертам предпринимательской деятельности** следует отнести:

1) **самостоятельность** и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

2) **экономическую заинтересованность**. Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

3) **хозяйственный риск и ответственность**. При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Главная задача предпринимательской деятельности в сфере производства – это удовлетворение спроса на товары и услуги путем изготовления и продажи этих продуктов с целью получения прибыли.

Предприниматель может сам организовывать производство либо выступать в качестве посредника, он может быть собственником предприятия либо наемным менеджером.

Но в любом случае предприниматель является активным агентом рынка, который развивает производство и устанавливает рыночные связи.

На процесс предпринимательства оказывает влияние ряд факторов:

1) экономические условия – это в первую очередь предложение товаров и спрос на них;

2) социальные условия – это прежде всего стремление покупателей приобретать товары,

отвечающие определенным вкусам и моде;

3) правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития.

2. Сфера предпринимательства

Наиболее привлекательными **сферами** с точки зрения предпринимателя можно считать:

- 1) производство;
- 2) коммерцию;
- 3) финансы;
- 4) интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является **производство**. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека.

Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, обеспечены всем необходимым, имеют товары для продажи и деньги для их покупки; поэтому экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране придавалось первостепенное значение.

Производство – наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями.

Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег.

Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого – отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;
- 3) общественный и производственный транспорт;
- 4) услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Торговля – передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугун, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное производство, где выплавляется чугун, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции.

Марксисты считают, что торговый капитал – обособившаяся часть промышленного капитала. В той же мере к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство.

Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая **непроизводственная сфера** связана с производством опосредованно. Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага.

Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

3. Виды предпринимательской деятельности

Производственное предпринимательство – деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и иное, подлежащих последующей реализации потребителям.

Стремление получить как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает

осуществление соответствующей технологии ведения дела.

Исходным элементом технологии является выбор **основной области деятельности**. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденция развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результат производственной предпринимательской деятельности – производство продукта, который требует своей реализации.

Торговое предпринимательство. Его содержание составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. В отличие от производственной предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

В качестве **исходной стадии технологии** стоит выбор – что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Чтобы быть уверенным в выполнимости этих условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т. е. определить, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации.

Финансовое предпринимательство является разновидностью торгового предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя), т. е. происходит продажа одних денег за другие.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии торговой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы.

Форма финансового предпринимательства – ценные бумаги (собственных акций, облигаций, кредитных билетов, коммерческих ценных бумаг). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара».

Наиболее распространенной формой является покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Суть ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму.

При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает большую на определенный процент сумму.

4. Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка включает в себя стандартный набор составляющих, без которых процесс функционирования рынка был бы невозможен или, по крайней мере, весьма затруднен. Организационно-правовые и экономические **составляющие инфраструктуры рынка**:

- 1) правовая база;
- 2) кредитная, банковская, налоговая, страховая, таможенная системы;
- 3) биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда;
- 4) транспорт и связь.

Правовая база рынка как цельный, связанный комплекс кодексов отсутствует. Основой правовой базы рынка являются Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ. Первый из них регламентирует все стороны деятельности фирмы, а второй – взаимоотношения с государством.

Что касается **банковско-кредитной** составляющей, то на рынке активно выступают как отдельные банки, так и банковские организации (союзы) и фонды, которые также занимаются кредитной деятельностью.

Таможенная система представлена на рынке таможенными организациями отдельных стран либо групп стран (Европейский союз).

Тарифное регулирование осуществляется посредством классического инструмента внешнеторговой политики – таможенных пошлин и таможенных тарифов. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Биржи являются очень важным, весомым элементом рыночной инфраструктуры.

На крупных биржах мирового значения реализуются огромные количества биржевых товаров, но что более важно, на крупных мировых биржах (сырьевых, валютных, товарных, фондовых) устанавливаются цены, с которыми вынуждены считаться участники соответствующих рынков всего мира, от них зависят рыночная ситуация, положение дел внутри стран.

Цены на нефть и другие ресурсы, материалы и сырье, курсы валют, котировки ценных бумаг устанавливаются на крупных мировых биржах (на Лондонской, Нью-Йоркской и других биржах). Без них в современном мире практически невозможно функционирование экономики, предприятий.

Транспорт – первый появившийся элемент инфраструктуры. Транспортные связи – важная и неперенная составляющая функционирования экономических отношений между предприятиями. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг от поставщика к потребителям. Функционально транспорт обслуживает непосредственно процесс обращения, сливаясь с ним полностью.

Вне транспортного обслуживания трудно представить процесс обращения товаров и услуг. Хозяйственные отношения обуславливают громадные потоки передвижения товаров от одних фирм к другим. Транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем.

Все виды транспорта (за исключением морского) имеют, прежде всего, внутривозрастные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются:

- 1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности;
- 2) научно-технический прогресс, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

5. Производственное предприятие как основа экономики

Производственное предприятие является единственной реальной основой функционирования экономики. Именно за счет наличия предприятий сферы производства существуют все остальные сферы и отрасли экономики:

- 1) непосредственно сам рынок;
- 2) рыночная инфраструктура;
- 3) предприятия сферы услуг и др.

Производственное предприятие создает реальный, а не фиктивный капитал.

Фиктивный капитал – особый тип самовозрастающей стоимости экономических благ, при котором увеличение стоимости происходит без ее создания (за счет рыночных механизмов перераспределения стоимости экономических ресурсов через ценообразование) – капитал, обращающийся в торговле.

Реальный капитал – процесс увеличения стоимости капитала за счет ее создания.

Предприятия добывающей промышленности, безусловно, необходимы для функционирования национальной экономики, однако продукт их деятельности не является в полной мере реальным – они лишь добывают для национального хозяйства то, что имеется на его территории.

Они являются необходимым звеном экономики, но отнюдь не должны становиться главным. Лишь предприятия перерабатывающей промышленности вносят реальную добавленную стоимость в производимую продукцию и могут способствовать, таким образом, росту национального дохода и национального богатства, благосостояния всех граждан страны.

Предприятия обрабатывающей промышленности должны составлять большую долю среди предприятий производственной сферы, поскольку исключительно они являются важнейшим звеном всей экономической системы, основой национальной экономики.

Остальные отрасли исторически появились как необходимый инструмент обслуживания деятельности производственного предприятия, чтобы предоставить возможность специализироваться исключительно на своей деятельности.

Рынок появился как необходимый инструмент реализации изготовленной продукции; предприятия и организации рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать предприятия производственной сферы финансовыми средствами (банки и кредитные организации), транспортом и связью. Предприятия сферы услуг позволяют предприятию производственной

сферы не отвлекаться, например, на ремонт основных фондов, уборку помещения, оказание бытовых услуг для своих работников (столовая, прачечная и др.).

Таким образом, **производственное предприятие** является основой, базисом экономики. Без производственных предприятий функционирование экономики (по крайней мере, замкнутой экономики) совершенно невозможно; а в открытой (мировой) экономике такое национальное хозяйство будет исключительно слабым.

Тема 1.3 Организационно-правовые формы организации

Тема 1.2 Действующие законодательные и нормативные акты, регулирующие производственно-хозяйственную деятельность. Организационно – правовые формы организаций.

План:

1. Законодательные и нормативные акты регулирующие производственно-хозяйственную деятельность.

2. Организационно – правовые формы хозяйствования. Основные характеристики и принципы функционирования

1. Законодательные и нормативные акты регулирующие производственно-хозяйственную деятельность.

Государство является основным элементом внешней среды, так как оно оказывает влияние на результаты деятельности любого предприятия путем установления законодательных, нормативно-правовых и других границ в сфере его деятельности.

Основными видами законодательства, установленного государством в отношении предприятий являются:

- Гражданско-правовое законодательство (Гражданский Кодекс РФ), в нем определены организационно-правовые формы предприятий, формы их собственности, порядок организации, реорганизации и ликвидации предприятий.

- Налоговое законодательство (Налоговый Кодекс РФ). Определяет виды налогов, налогооблагаемую базу, ставки налогов, порядок распределения средств между бюджетами различных уровней.

- Антимонопольное законодательство. Регулирует деятельность предприятий-монополистов, определяет, какие предприятия в РФ относятся к монополистам и какие меры ограничения монополистической деятельности можно использовать по отношению к ним.

- Внешнеэкономическое законодательство. Определяет порядок экспорта и импорта товаров на территории РФ и ставки таможенных пошлин.

Основной принцип правового регулирования (не знание закона – не освобождает от ответственности за его нарушение) определяет важность знаний в области права.

Государство определяет и устанавливает правовые нормы (основные правила) функционирования хозяйствующих субъектов.

Законодательные акты часто характеризуются не только сложностью, но и «подвижностью», а иногда и неопределенностью.

Деятельность хозяйствующего субъекта регулируется не только федеральными законами, но и требованиями (постановление, решение) органов местного самоуправления и государственного регулирования.

В настоящее время, согласно действующему законодательству, государство не может вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, а также через методы косвенного воздействия, к числу которых относят: фискальную, кредитную, таможенную политику государства. Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством

Общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами, физическими лицами определяются Гражданским Кодексом РФ.

Порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях определяет Гражданско-процессуальный Кодекс РФ.

Гражданский Кодекс определяет права и ответственность субъектов права в области имущественных отношений. Раскрывается системой законов: о собственности, земле и земельных отношениях, о банках и банковской деятельности, таможенное законодательство, о биржах и биржевой деятельности

2. Организационно – правовые формы хозяйствования. Основные характеристики и принципы функционирования

Наряду с индивидуальным предпринимательством Российское законодательство признает такие формы как коммерческие организации в виде хозяйственных товариществ (полных и командитных), обществ (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерных), производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Одним из ключевых нововведений является установление в ГК РФ **закрытого перечня некоммерческих организаций с 1 сентября 2014 года, а также сокращение количества форм хозяйственных обществ посредством исключения такой формы, как общество с дополнительной ответственностью. Также упразднено деление акционерных обществ на открытые и закрытые, им на смену придут публичные и непубличные общества.**

Хозяйственные товарищества

Объединение участников предпринимательской деятельности, партнеров для совместного бизнеса называют **товариществом**.

Лица, которые создают хозяйственное товарищество, именуются его **учредителями**. Каждый из них вносит определенный вклад в товарищество и становится его участником. Первоначальный вклад называют **уставным или складочным капиталом**.

Участники хозяйственных товариществ вправе участвовать в управлении делами, получать информацию о деятельности товарищества, знакомиться с его документацией, принимать участие в распределении прибыли, получать при ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчета с кредиторами, или денежный эквивалент стоимости.

Участники обязаны выполнять требования учредительных документов, своевременно и полностью вносить предусмотренные взносы, вклады, сохранять коммерческую тайну, не разглашать конфиденциальные сведения.

Товарищества – это союз равных лиц, основанный на соглашении, договоре. Каждый из лиц выступает не как работник фирмы, а как участник общего дела, отвечающий за его судьбу своей личной собственностью.

В зависимости от вида имущественной ответственности своих участников товарищества делятся на два основных типа: полное товарищество и товарищество на вере (командитное).

Полные товарищества

Характерные черты – высокая степень и мера имущественной ответственности его участников за выполнение принятых обязательств. В случае аварийной финансовой ситуации, когда у партнеров, объединившихся для ведения совместной предпринимательской деятельности, возникают долги, они отвечают по обязательствам не только имуществом, которое они внесли и объединенном для предпринимательства, но и всем своим личным имуществом.

Каждый участник полного товарищества имеет свою долю, свой пай, соответствующие его имущественному и денежному вкладам в товарищество. Доля отражает ту часть денежной стоимости имущества товарищества, которая принадлежит данному участнику.

Полное товарищество является юридическим лицом, самостоятельной фирмой, обладает набором прав, позволяющим ему выступать в качестве субъекта хозяйственной деятельности.

Члены полных товариществ обязаны участвовать в управлении делами и деятельностью.

Командитные товарищества

Командитное товарищество, подобно полному товариществу, представляет собой объединение нескольких граждан или юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения совместной хозяйственной деятельности.

Принципиальное отличие командитного товарищества от полного состоит в том, что только часть его членов, именуемых полными товарищами, несет полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Другая же часть в виде членов-вкладчиков (коммандитистов) несет ограниченную ответственность и отвечает по обязательствам только своим паевым вкладом в общество.

Деятельность коммандитных товариществ определяется в основном условиями учредительного договора.

Публичные и непубличные общества Акционерное общество

Акционерным называется хозяйственное общество, уставный капитал которого делится на определенное число акций.

Под публичным понимается акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются или обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

Остальные общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества признаются **непубличными**.

Акция удостоверяет тот факт, что ее владелец, акционер внес определенный вклад в капитал акционерной компании. Она может быть предметом купли-продажи, дарения, залога. Кроме того, акция может приносить доход в виде доли прибыли, полученной акционерным обществом, и дает право на участие в управлении.

АО отвечают по обязательствам общества, несут возможные убытки, рискуют в ограниченных пределах, не превышающих стоимости принадлежащих им пакетов акций. В то же время само общество не отвечает по имущественным обязательствам отдельных акционеров.

Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых **дивидендами**. В случае прекращения деятельности общества они вправе рассчитывать также на ликвидационную квоту-часть стоимости продаваемого имущества. Прямого вещного права на собственную часть имущества акционерного предприятия акционер не имеет.

Обыкновенная акция (в отличие от привилегированной, дающей право на твердый процент дивидендов) предоставляет возможность голосовать на собраниях акционеров, избирать правление.

Общество с ограниченной ответственностью

Обществом с ограниченной ответственностью (относится к непубличным обществам) считается учрежденная одним или несколькими лицами коммерческая организация с уставным капиталом, разделенным на доли, размеры которых определены учредительными документами. В качестве учредительных документов такого общества выступают устав и учредительный договор или только учредительный договор, если общество учреждается одним лицом.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по обязательствам компаний. В самом худшем случае член общества может потерять только свой пай в капитале общества.

В то же время само общество как юридическое лицо отвечает перед своими кредиторами по обязательствам всем своим имуществом.

Одним из преимуществ обществ с ограниченной ответственностью является относительно невысокий минимально допустимый размер уставного капитала.

Кооперативы

Имущество кооперативов формируется на долевой основе за счет взносов его членов, производимых в денежной или материальной формах.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание. Исполнительные органы представлены правлением, возглавляемым председателем.

Наиболее значимые различия между кооперативами и обществами состоят в следующем:

1. При управлении кооперативом, в ходе работы его высшего органа управления (общего собрания) каждый член кооператива имеет один голос независимо от размера его имущественного взноса.

2. Для кооперативов не устанавливается зависимость дохода его членов от величины паевых взносов.

Индивидуальные заработки членов кооператива определяются их трудовым вкладом и размером той части валового дохода, которая направляется на оплату труда.

3. Состав учредительных документов для кооператива и общества различен.

Унитарные предприятия

Это государственная или муниципальная коммерческая организации, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Учредительным документом является устав, в котором указываются сведения о предмете и целях деятельности предприятий, о размере уставного фонда, порядке и источниках его формирования.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником, либо уполномоченным органом и ему подотчетным.

Унитарное предприятие отвечает по обязательствам всем своим имуществом. Однако не несет ответственности по обязательствам самого собственника имущества.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной и муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Некоммерческие организации

Могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и других целей, направленных на достижение общественных благ.

Закрытый перечень некоммерческих организаций включает в себя следующие организационно-правовые формы:

- **потребительские кооперативы** (жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы);

- **общественные организации** (политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы и организации, общественные движения, органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления);

- **ассоциации (союзы)**, в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты;

- **товарищества собственников недвижимости**, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья;

- **казачьи общества**, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ;

- **общины коренных малочисленных народов РФ**;

- **фонды**, к которым относятся, в том числе общественные и благотворительные фонды;

- **учреждения**, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

- **автономные некоммерческие организации**;

- **религиозные организации**;

- **публично-правовые компании**.

Объединения предприятий

Картель представляет собой объединение, как правило, фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся преимущественно совместной коммерческой деятельности – регулирования сбыта. На практике картель обычно выходит за рамки коммерческой деятельности, определяя ассортимент товаров, размеры их производства. Для картеля характерно наличие следующих признаков:

- 1) договорный характер объединения;

- 2) сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;

- 3) совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

Соглашение об образовании картеля не всегда бывает оформлено договором. Часто картели существуют негласно в виде секретных статей, дополняющих какой-либо официальный текст, либо в уставной форме «джентльменских соглашений». В странах Западной Европы, где действует специальное законодательство, делящее картели на «желательные» и «вредные», насчитываются сотни официально зарегистрированных картельных соглашений, не считая тех, которые существуют без регистрации. В США картели запрещены законом. Их функции выполняют торгово-промышленные ассоциации (союзы предпринимателей), осуществляющие

межфирменное регулирование рынка в масштабах отрасли. Самый известный международный картель – ОПЕК, который регулирует квоты добычи нефти, оказывая влияние на мировые цены на нефть.

Синдикат – эта разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников. В зависимости от условий соглашения через единый сбытовой орган может сбываться не вся, а только определенная часть продукции участников синдиката.

Участники синдиката, как и картеля, сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической. Синдикатская сбытовая контора или сбытовое общество довольно часто осуществляют также закупки сырья для участников синдиката.

Самый известный международный синдикат настоящего времени – это алмазный синдикат «Де Бирс» («De Beers»).

К объединениям картельного типа относятся также пулы. **Пулом** называется объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибылей его участников. Прибыли участников пула поступают в общий котел, а затем распределяются между ними в заранее установленной пропорции. Пулы до сих пор играют важную роль в судоходстве.

В качестве примера можно привести деятельность международного золотого банковского пула в 1961–1968 гг., который объединял центральные банки Великобритании, ФРГ, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов, Швейцарии и Федерального резервного банка Нью-Йорка.

Трест представляет собой объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не одна какая-либо сторона, как в картеле или синдикате. Трест отличается от других видов объединений сравнительной производственной однородностью деятельности, что проявляется в специализации на одном или нескольких аналогичных видах продукции. Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющих вспомогательную роль одна по отношению к другой.

Все входящие в трест предприятия подчиняются одной головной компании, осуществляющей единое оперативное управление как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

Различают два способа объединения разнородных предприятий в тресты:

1) непосредственное слияние активов отдельных компаний с активами материнской компании и 2) приобретение головной компанией треста долей акционерного капитала предприятий. В результате в составе треста могут быть предприятия, принадлежащие полностью головной компании, и предприятия, которыми трест управляет при помощи системы участия через свои дочерние предприятия. Такие предприятия, хотя и являются формально самостоятельными, фактически лишены самостоятельности и управляются из одного центра.

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Объединенные в концерне предприятия остаются юридическими лицами в форме акционерного общества или иного торгового товарищества. Концерн полностью контролирует деятельность входящих в него компаний.

Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей, в зависимости от чего концерны носят характер «вертикальных» или «горизонтальных» объединений. Вертикальное объединение охватывает предприятия разных отраслей промышленности, производственный процесс которых взаимосвязан (например, горнодобывающие, металлургические и машиностроительные). Горизонтальные объединения охватывают предприятия разных отраслей производств, несвязанных между собой.

Конгломерат – это организационная форма интеграции компаний, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, которая возникает в

результате слияния различных фирм вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности. Объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора. Профилирующее производство в объединениях конгломератного типа принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе. Объединяемые компании, как правило, сохраняют юридическую и производственно-хозяйственную самостоятельность, но оказываются полностью финансово зависимыми от головной компании.

Холдинговые компании характеризуются тем, что они сами не занимаются производственной деятельностью, а только осуществляют путем системы участия на основе владения значительными пакетами акций контроль над деятельностью входящих в них предприятий. Механизм принятия решений в акционерных обществах позволяет холдингу влиять на хозяйственные, коммерческие решения предприятий, входящих в холдинговое объединение.

Компании, входящие в холдинг, обладают юридической и хозяйственной самостоятельностью и заключают международные коммерческие сделки от своего имени. Однако решение основных вопросов, относящихся к их деятельности, принадлежит холдинговой компании.

Финансово-промышленная группа объединяет юридически и хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей промышленности, торговые, транспортные, кредитные и др. В отличие от концерна, во главе финансовой группы стоит один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом, входящих в него компаний, а также координируют все сферы их деятельности. По сравнению с другими видами объединений финансовая группа отличается меньшей степенью организационной оформленности. Каждая фирма в составе финансовой группы выступает самостоятельно в международных торговых сделках. Однако, как и в холдинге, головная компания, составляющая ядро финансовой группы, превращается в центр по принятию наиболее важных решений, касающихся их хозяйственной деятельности.

Промышленные компании, входящие в финансовые группы, как правило, делят между собой рынки, договариваются о ценах, координируют выступления на рынках и занимаются всем тем, чем обычно занимается картель. Различие состоит в том, что если в картелях это происходит на основе формального или негласного соглашения между двумя или несколькими фирмами, то в финансовой группе в порядке повседневной обычной практики, иногда в порядке решения, принимаемого руководителями финансовой группы. Поэтому при изучении финансовых групп необходимо анализировать всю систему их многосторонних связей, степень зависимости компаний от центра, случаи взаимного влияния двух или нескольких групп друг на друга. Основными формами объединений фирм в современных условиях стали концерны, холдинги и финансово-промышленные группы.

Консорциум - временное добровольное объединение предприятий, организаций, образуемое для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов.

Корпорация – это акционерное общество, объединяющее деятельность нескольких фирм для достижения их общих целей или защиты привилегий. Как юридическое лицо, корпорация несет ответственность по долгам и налогам за все входящие в нее предприятия и выступает в качестве самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности.

Хозяйственные ассоциации - договорные объединения предприятий и организаций, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности. Ассоциации относятся к одной из самых мягких форм объединений, минимально ограничивающих действия входящих в них членов ассоциации. Участники ассоциации обладают правом входить в любые другие ассоциации.

Ассоциативные формы предпринимательства

План

1. Организационно-экономические формы предпринимательства
2. Специфические организационные структуры предприятий

1. Организационно-экономические формы предпринимательства

Наряду с унитарными формами организации экономической деятельности предприятий широко распространены собирательные, ассоциативные формы, т. е. объединения предприятий.

Фирмы идут на добровольное слияние по следующим причинам. Во-первых, это способ быстро расширить дело, в котором могут быть заинтересованы несколько больших фирм. Увеличение масштабов дает бизнесу преимущество в производстве и маркетинге, приносит больше прибыли. Во-вторых, две фирмы могут объединиться для более успешной конкуренции с третьей. В-третьих, в некоторых случаях фирма предпочитает добровольно слиться с другой фирмой, нежели быть поглощенной ею или третьей фирмой, или более «сильная» фирма покупает «слабую», нежизнеспособную.

Сливаться могут не только фирмы, производящие одну и ту же продукцию, но и фирмы «смежники», т. е. связанные между собой одной технологической цепочкой, и даже фирмы, которые вообще не имеют ничего общего ни в самой продукции, ни в технологии ее производства.

К числу организационно-хозяйственных ассоциативных форм предприятий рыночного типа относятся концерны, консорциумы, тресты, синдикаты, картели, хозяйственные ассоциации и ФПГ.

Объединения предприятий разного вида создаются на договорной основе. Главным принципом их образования является добровольность вхождения предприятий. Предприятия при этом сохраняют права юридических лиц и могут по своему желанию выходить из объединения на условиях, предусмотренных уставом.

Цель создания ассоциативных структур состоит в осуществлении совместных дорогостоящих инвестиционных проектов, взаимном обслуживании участников ассоциаций.

Имущество ассоциации является совместным для ее членов.

В целях образования ассоциативного объединения два или более предприятия, организации, решивших создать ассоциацию, формируют учредительную комиссию. Она рассматривает заявки юридических лиц, желающих вступить в ассоциацию, готовит проекты устава ассоциации и учредительного договора. Устав объединения предприятий утверждается ее учредителями.

Рассмотрим отдельные типы ассоциативных организационных структур.

Концерны — это многоотраслевые АО; форма объединения предприятий различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг и финансовых учреждений, находящихся под единым финансовым контролем. В нашей стране концерны чаще всего создаются на базе государственных предприятий и объединений.

Благодаря масштабам концентрации капитала, производственным мощностям, широким возможностям диверсификация производства эти организационно-хозяйственные структуры обладают определенной устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны выгодно не распределять инвестиционные ресурсы, концентрировать их на наиболее рентабельных, окупаемых направлениях.

Важнейшим признаком концернов стало единство собственности входящих в них фирм, предприятий, банков. Таким образом, участники концернов взаимосвязаны не по договору, а по существу экономических отношений.

Формы организации деятельности и организационных структур концернов весьма разнообразны. С позиций рыночного воплощения идея централизованного воздействия на предприятия, входящие в концерн, представляет значительный интерес, основанный на выделении холдинговой компании.

Холдинговая компания является держателем контрольных пакетов акций всех предприятий концерна. Механизм принятия решений в АО позволяют холдингу влиять на хозяйственные, коммерческие решения предприятий — членов концерна. Хотя эти предприятия в правовом отношении самостоятельны, холдинг способен направлять их в русло, соответствующее интересам концерна как целостной хозяйственной структуры. Холдинг может осуществлять централизацию в распределении и перераспределении хозяйственных средств участников процесса.

Консорциум - это временное добровольное объединение предприятий, организаций, образуемое для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экономических проектов.

В консорциум могут объединяться и крупные, и мелкие предприятия, желающие принять участие в реализации проектного или иного предпринимательского замысла, но не обладающие самостоятельными возможностями его осуществления. Консорциум строится на договорной основе. Предприятие может быть членом нескольких консорциумов одновременно.

Хозяйственная ассоциация — это договорное объединение предприятий в целях координации производственно-хозяйственной деятельности, углубления специализации и

развития кооперационных связей, организации совместной деятельности, минимальной централизации ресурсов.

Ассоциативность является самой мягкой формой объединения усилий, финансов, ресурсов для помощи каждому участнику ассоциации в решении его собственных задач.

В отличие от более жесткой концерновой формы для хозяйственной ассоциации характерны:

- ◆ менее тесные связи между предприятиями-участниками;
- ◆ возможность одновременно быть членом сразу нескольких ассоциаций;
- ◆ централизация меньшего числа управленческих функций, носящих в большинстве случаев сервисный характер.

Хозяйственная ассоциация может иметь форму картеля, синдиката или треста.

Картель — это договорное объединение предприятий, в основе которого лежит соглашение о квотировании объемов производства, ценах реализации, условиях продаж, разграничении рынков сбыта.

Предприятия, входящие в картель, юридически самостоятельны. Обычно они осуществляют сбыт продукции на договорных началах, т. е. в соответствии с заключенными между предприятиями договорами.

Синдикат — это форма договорного объединения предприятий, предполагающая централизацию снабжения членов синдикатов и сбыта производимой им продукции.

Создание синдиката позволяет устранить конкуренцию между его участниками в области сбыта и закупок сырья. Коммерческая самостоятельность членов синдиката утрачивается полностью, производственная — частично. Предприятия синдиката юридически самостоятельны. Участниками синдиката могут быть не только предприятия, но и объединения, концерны, тресты.

Тресты — это форма объединения предприятий, при которой они полностью утрачивают свою юридическую, коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению. Классическое определение треста не соответствует практике использования этой организационно-хозяйственной форме в нашей стране.

В настоящее время наиболее актуальными в России стали особо крупные хозяйственные организации — ФПГ (например, «Уральские заводы» — Ижевск, «Сокол» — Воронеж, «Северсталь» — Череповец и др.).

Финансово-промышленные группы в России возникают не только в формализованном виде на основании указа Президента РФ, а и де-факто — в процессе приватизации государственной собственности и функционировании фондового рынка без соответствующей регистрации и получения статуса ФПГ. Де-факто действуют ФПГ, которые возникли на основе промышленной собственности крупных российских банков, объединяющих торговые, страховые, финансовые и промышленные структуры.

Российские ФПГ могут быть учреждены только в форме ОАО. Участниками ФПГ могут быть предприятия любой организационно-правовой формы независимо от вида собственности, а также банки и другие финансовые институты, в том числе иностранные.

Возможны три схемы образования ФПГ:

- 1) на добровольной основе в ходе договорного процесса;
- 2) путем консолидации одним из участников группы приобретаемых им пакетов акций других участников, т. е. рыночными методами;
- 3) в соответствии с правительственными решениями и межгосударственными соглашениями.

По сравнению с единым предприятием крупные и хозяйственные крупнейшие общества имеют следующие достоинства:

- 1) возможность построения законченной технологической цепочки от получения сырья до производства конечного продукта;
- 2) экономия на торговых операциях, поскольку общеприменяемые материалы и оборудование закупаются укрупненными оптовыми партиями. Чем больше каждая такая партия, тем меньше стоимость входящей в нее единицы продукта;
- 3) возможность диверсификации производства для снижения риска;
- 4) дотирование предприятий акционерного объединения, ведущих разработку и освоение новой продукции либо выходящих на новый рынок;

5) консолидация финансовой отчетности для выработки стратегии наименьших налогов, в частности перераспределения прибыли путем ценового маневра во внутреннем обороте в пользу тех предприятий, которые имеют льготы по налогообложению;

б) укрепление конкурентных позиций, создание олигополии, а иногда и монополии на рынке данного вида товаров и услуг.

2. Специфические организационные структуры предприятий

В практике экономической деятельности российской экономики встречаются особые формы организации предприятий.

Офшорными называют иностранные компании, созданные специально для работы за рубежом.

Правительство ряда стран, заинтересованных в получении доходов от офшорного бизнеса, разрешают открывать в стране офшорные организации и предоставляют им определенные льготы. Наличие таких льгот побуждает создавать офшоры с правом работы только за рубежом.

Корпорации могут доверять управление своим имуществом и ценными бумагами другим фирмам, организациям. Учреждения, получившие право на доверительное управление, именуется траст-компаниями. Наряду с фондами, переданными такой компанией по доверенности, она может обладать и собственными средствами.

С целью сочетания крупного и мелкого предпринимательства создаются *смешанные гибридные организационные формы*. Чаще всего крупное предприятие — изготовитель товаров (франчайзи-предприятие, или франчайзер) вступает в соглашение с небольшой фирмой (франчайзи), которая принимает на себя обязательство продажи товаров франчайзера или оказания ему услуг. Ведущее положение в такой форме сотрудничества, именуемой франчайзингом, принадлежит крупной фирме, которая выдвигает условия по отношению к малой фирме, скрепляемые договором.

Франчайзинг — это система взаимовыгодных партнерских отношений малого и среднего бизнеса. Крупное предприятие, завоевавшее прочное место на определенном рынке и имеющее известную среди потребителей торговую марку, для расширения сбытовой сети заключает договор с уже существующей или вновь открывшейся мелкой фирмой на производство и реализацию строго оговоренных видов товаров и услуг, соответствующих тем стандартам качества, которые поддерживает крупная компания.

Франчайзинг интегрирует элементы аренды, купли-продажи, подряда, однако в целом является самостоятельной формой договорных отношений независимых хозяйствующих субъектов. Передавая мелкой фирме оборудование, технологию, ноу-хау, право пользования торговой маркой, крупная корпорация не только обязывает ее строго соблюдать уровень качества, но и постоянно оказывает деловую и профессиональную помощь. Таким образом, малое предприятие сводит к минимуму риск разорения на первоначальных этапах своей деятельности. Крупные компании, участвуя во франчайзинге, расширяют сбыт своей продукции практически без привлечения дополнительных инвестиций, что, в конечном счете, ведет к снижению издержек обращения и увеличению объемов продаж.

Малые предприятия за счет мелкосерийности и приближенности к населению значительно быстрее реагируют на изменения рынка, чем крупные корпорации, поэтому система франчайзинга способствует своевременному удовлетворению потребительского спроса.

Первым российским франчайзером стала научно-производственная фирма «Дока» из г. Тольятти. Специализируясь на производстве и реализации оборудования для изготовления хрустящего картофеля и мини-пекарен, научно-производственная фирма «Дока» за три года деятельности приобрела авторитет. Ее специалисты использовали стратегию завоевания рынка пиццерий. Так, в июне 1993 г. появилась «первая ласточка» российского франчайзинга — «Дока-пицца», а позже «Дока-хлеб».

Транснациональные корпорации (ТНК) — это крупнейшие объединения, имеющие мобильную сеть филиалов и отделений в разных странах. По составу ядра акционерного капитала, его главной части такие корпорации могут быть как одно-, так и многонациональными.

Венчурные фирмы — это небольшие, но весьма гибкие и эффективные предприятия, которые создаются для апробации, доработки и доведения до коммерческой кондиции и промышленной реализации рискованных технологий — идей, изобретений, полезных моделей, других нововведений, создание которых сопряжено с определенным риском. Они наиболее распространены в наукоемких отраслях экономики, где специализируются на проведении научных исследований и научных разработок.

Финансовые средства вкладываются в венчурный бизнес без всякого материального обеспечения и без гарантий — на свой страх и риск. В случае неудачи инвесторы теряют значительные ресурсы, а при положительных результатах **фирмы** получают большую **прибыль** и многократно окупают свои расходы. Характерные примеры — созданные небольшими венчурными предприятиями разработки в области металлургии (например, непрерывное литье и лучевая плавка), в автомобилестроении (утопляемый руль, автоматическая коробка передач, бесшумный задний мост) и др.

Статистика утверждает, что «родителями» более 60% крупных нововведений XX в. явились венчурные фирмы.

Для создания венчурных фирм необходимо наличие четырех составляющих:

- 1) коммерческой идеи (сути будущего нововведения);
- 2) общественной потребности в данном нововведении;
- 3) предпринимателя, готового на основе ожидаемого нововведения создать венчурную фирму;
- 4) рискованного капитала для финансирования венчурной фирмы.

Венчурные фирмы являются инновационными. Среди важных и привлекательных для российской стороны особенностей использования малых инновационных фирм можно выделить:

- ♦ высокую прибыльность венчурных форм научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), в среднем в два и более раза превышающую обычную;

- ♦ отсутствие необходимости привлекать дополнительные валютно-финансовые и материально-технические средства;

- ♦ возможность использования в России огромного научно-технического потенциала, не находящего до сих пор адекватного применения (патентов, ноу-хау, производственного опыта и энтузиазма исследователя);

- ♦ решение проблем, стоящих перед промышленными предприятиями, получившими право выхода на внешний рынок, но не имеющими организационно-экономических расчетов для подтягивания своего производства до мирового уровня;

- ♦ возможность формирования национальных технопарков и свободных экономических зон с широким привлечением отечественных технологий и зарубежного инженерно-внедренческого оборудования и капитала.

Инжиниринговые фирмы — это своего рода соединительное звено между научными исследованиями и разработками, с одной стороны, и между разработками и производством — с другой. Эти фирмы могут объединяться в ассоциации.

Внедренческие фирмы специализируются на внедрении неиспользованных патентовладельцами технологий, продвижении на рынок лицензий перспективных изобретений отдельных изобретателей, доводки изобретений до промышленной кондиции, производстве небольших партий изделий.

Профессиональный центр (профцентр) — это временное объединение **служащих** корпорации — специалистов нескольких смежных отраслей науки и техники, а также управления производством и сбытом продукции для решения конкретной научно-технической или производственной задачи.

Консалтинговые фирмы — это фирмы, осуществляющие управленческое консультирование на коммерческих началах. Независимые консалтинговые фирмы специализируются в области организации и совершенствования управления производством, организации деятельности вновь создаваемых предприятий, выполнении маркетинговых исследований.

По заказам частных и акционерных компаний высококвалифицированные специалисты — сотрудники консалтинговых фирм анализируют организацию и результаты деятельности **компаний**, вырабатывают рекомендации по повышению их **рентабельности**, обеспечению конкурентоспособности. В качестве консультантов обычно выступают специалисты, сочетающие теоретические знания с большим опытом в области менеджмента и маркетинга.

Тема 1.3 Организация производственного и технологического процесса

План

1. Производственный процесс и принципы его организации
2. Определение производственного процесса

1. Производственный процесс и принципы его организации

Промышленное производство - это сложный процесс превращения сырья, материалов, полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию, удовлетворяющую потребностям рынка.

Производственный процесс - это совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

- **основные** - это технологические процессы, непосредственно связанные с производством готовой продукции в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;

- **вспомогательные** - это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования; обеспечение всеми видами энергий (электроэнергией, теплом, паром, водой, сжатым воздухом и т.д.));

- **обслуживающие** - это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов и не создающие продукцию (хранение, транспортировка, тех. контроль и т.д.).

В условиях автоматизированного, автоматического и гибкого интегрированного производств вспомогательные и обслуживающие процессы в той или иной степени объединяются с основными и становятся неотъемлемой частью процессов производства продукции, что будет рассмотрено более подробно позже.

Структура производственных процессов показана на рис. 1.

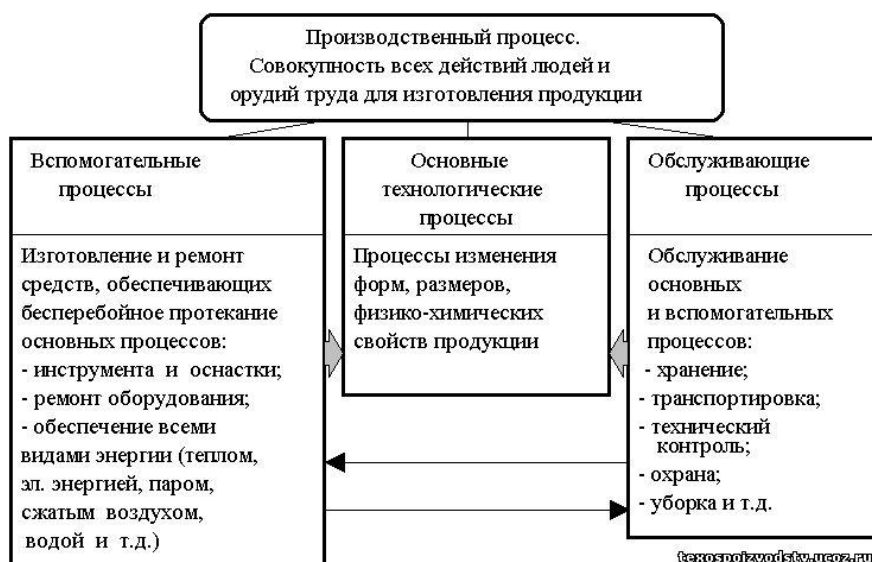


Рис. 1. Структура производственных процессов.

Производственные процессы делятся на части – *операции* и *фазы* (производственные стадии).

Операция - часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т.д.), состоящая из ряда действий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.

Фаза (стадия) – комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое. Другими словами фаза это одна или несколько операций, в результате которых осуществляется переход предмета труда из одного качественного состояния в другое.

Классификация операций - ведётся по назначению и по способу выполнения, представлена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация операций.

Операции, которые не ведут к изменению геометрических форм, размеров, физико-химических свойств предметов труда, относятся не к технологическим операциям (транспортные, погрузочно-разгрузочные, контрольные, испытательные, комплектовочные и др.).

Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:

- *ручные*, выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;

- *машинно-ручные* – выполняются с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего;

- *машинные* – выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, загрузка сырья, установка дежи, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие предмета труда). Остальное выполняет станок.

- *автоматизированные* – выполняются на автоматическом оборудовании или автоматических линиях;

- *аппаратурные операции* – протекают в специальных агрегатах. Аппаратурные процессы характеризуются выполнением машинных и автоматических операций в специальных агрегатах (сосудах, ваннах, печах и др.). Рабочий наблюдает за исправностью оборудования и показаниями приборов и вносит по мере необходимости корректировку в режимы работы агрегатов в соответствии с требованиями технологии. Аппаратурные операции широко распространены на предприятиях пищевой, химической, металлургической и других отраслей промышленности.

Организация производственного процесса состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

Разделение производственного процесса на операции *необходимо для анализа его структуры*, которая позволяет оценить уровень организации производственного процесса.

При анализе структуры производственного процесса с точки зрения уровня механизации рассчитывают долю машинных операций в их общем количестве.

Изучение структуры производственного процесса возможно тремя способами: методом прямого счёта, табличным и графическим.

Табличный способ предполагает составление двух таблиц (табл.3.1, 3.2).

Таблица 3.1 - Классификация операций

	Наименование операции	Классификация операций	
		по назначению	по способу выполнения

Таблица 3.2 - Подсчёт числа операций

По назначению	По способу выполнения			
	Машинные, аппаратные, автоматические	Ручные	Машинно-ручные	Итого
Технологические				
Перемещающие				

Контрольные				
Всего				

Уровень механизации определяется по формуле:

$$Y_M = \frac{\sum M + 0,5 \cdot \sum MP}{\sum B} \times 100$$





где Y_M – уровень механизации, %;

M – количество машинных операций;

MP – количество машинно-ручных операций;

B – общее количество операций.

Графический способ. Сущность его заключается в установлении конкретных символов, характеризующих ту или иную операцию, а их штриховка может дать второй вариант.

основные		машинные	
контрольно-регулирующие		маш-ручные	////
транспортные		ручные	==
обслуживающие			

Метод прямого счета. За основу принимается технологическая схема. Её размечают, четко разграничивают каждую производственную операцию, после чего все операции классифицируют в указанных направлениях. Классификационные таблицы не составляют. С помощью простейших обозначений особо выделяют только операции, которых относительно мало на данном предприятии. Затем подсчитывают количество отмеченных операций по видам, их общее количество, по разнице находят число операций остальных видов и определяют структуру производственного процесса и делают анализ структуры производственного процесса.

Тема Понятие, классификации, содержание и структура производственного процесса.

План

1. Основные принципы организации производственного процесса
2. Типы производств и их технико-экономическая характеристика
3. Производственная структура предприятия

1. Основные принципы организации производственного процесса

Принципы – это исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственного процесса.

Соблюдение принципов организации производственного процесса – одно из основополагающих условий эффективности деятельности предприятия.

Рассмотрим основные принципы организации производственного процесса и их содержание.

Принцип пропорциональности предполагает относительно равную (пропорциональную) производительность в единицу времени взаимосвязанных производственных подразделений (цехов, участков) предприятия и отдельных рабочих мест. Несоблюдение принципа пропорциональности ведет к диспропорциям, вследствие чего ухудшается использование оборудования и рабочей силы, возрастает длительность производственного цикла, увеличиваются заделы.

Принцип дифференциации предполагает разделение производственного процесса изготовления одноименных изделий между отдельными подразделениями предприятия (например, создание производственных участков или цехов по технологическому или предметному признаку).

Принцип комбинирования предполагает объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенного вида изделия в пределах одного участка, цеха, производства.

Принцип концентрации предполагает сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках, рабочих местах, в цехах и производствах предприятия.

Принцип специализации предполагают формы разделения труда на предприятии, в цехе. Закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций, деталей или изделий.

Принцип универсализации предполагают то, что каждое рабочее место или производственное подразделение занято изготовлением изделий и деталей широкого ассортимента или выполнением различных производственных операций.

Принцип стандартизации в организации производственного процесса предполагают разработку, установление и применение однообразных условий, обеспечивающих наилучшее его протекание.

Принцип параллельности предусматривает одновременное выполнение отдельных операций или частей производственного процесса. Этот принцип базируется на положении о том, что части производственного процесса должны быть совмещены во времени и выполняться одновременно. Соблюдение принципа параллельности ведет к сокращению длительности производственного цикла, экономии рабочего времени.

Принцип прямооточности предполагает такую организацию производственного процесса, при которой обеспечивается кратчайший путь движения предметов труда от запуска сырья и материалов до получения готовой продукции, без возвратов в его движении. Соблюдение принципа прямооточности ведет к упорядочению грузо-потоков, сокращению грузооборота, уменьшению затрат на транспортировку материалов, деталей и готовых изделий.

Принцип непрерывности предусматривает сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства конкретного изделия. Он предполагает сокращение или ликвидацию перерывов в процессе производства готовой продукции. Принцип непрерывности реализуется в таких формах организации производственного процесса, при которых все его операции осуществляются непрерывно, без перебоев, и все предметы труда непрерывно движутся с операции на операцию. Это сокращает время на изготовление продукции и уменьшает простои оборудования и рабочих.

Принцип ритмичности означает, что весь производственный процесс и составляющие его части по изготовлению заданного количества продукции повторяются через равные промежутки времени. *Принцип ритмичности* - это выпуск в равные промежутки времени равного количества изделий. Различают ритмичность выпуска продукции, ритмичность работы и ритмичность производства.

Ритмичностью выпуска называется выпуск одинакового или равномерно увеличивающегося (уменьшающегося) количества продукции за равные отрезки времени. *Ритмичность работы* - это выполнение равных объемов работ (по количеству и составу) за равные интервалы времени. Ритмичность производства означает соблюдение ритмичного выпуска продукции и ритмичность работы.

Принцип автоматичности предусматривает максимально возможное и экономически целесообразное освобождение рабочего от затрат ручного труда на основе применения автоматического оборудования.

Принцип соответствия форм производственного процесса его технико-экономическому содержанию предусматривает формирование производственной структуры предприятия с учета особенности производства и условий его протекания, дающую наилучшие экономические показатели.

Экономическая эффективность рациональной организации производственного процесса выражается в сокращении длительности производственного цикла изделий, в снижении издержек на производство продукции, улучшении использования основных производственных фондов и увеличении оборачиваемости оборотных средств.

Принцип технической оснащенности ориентирует на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для здоровья человека труда. Соблюдение принципов организации производственных процессов имеет большое практическое значение, оно способствует рациональному использованию потенциала предприятия и повышению эффективности его работы.

2. Типы производств и их технико-экономическая характеристика

Тип производства - совокупность его организованных, технических и экономических особенностей.

Тип производства определяется следующими факторами:

- номенклатурой выпускаемых изделий;

- объемом выпуска;
- степенью постоянства номенклатуры выпускаемых изделий;
- характером загрузки рабочих мест.

В зависимости от уровня концентрации и специализации различают три типа производств:

- единичное;
- серийное;
- массовое.

По типам производства классифицируются предприятия, участки и отдельные рабочие места.

Тип производства предприятия определяется типом производства ведущего цеха, а тип производства цеха - характеристикой участка, где выполняются наиболее ответственные операции и сосредоточена основная часть производственных фондов.

Отнесение завода к тому или иному типу производства носит условный характер, поскольку на предприятии и даже в отдельных цехах может иметь место сочетание различных типов производства.

Единичное производство характеризуется широкой номенклатурой изготавливаемых изделий, малым объемом их выпуска, выполнением на каждом рабочем месте весьма разнообразных операций.

В *серийном производстве* изготавливается относительно ограниченная номенклатура изделий (партиями). За одним рабочим местом, как правило, закреплены несколько операций.

Массовое производство характеризуется узкой номенклатурой и большим объемом выпуска изделий, непрерывно изготавливаемых в течение продолжительного времени на узкоспециализированных рабочих местах.

Тип производства оказывает решающее значение на особенности организации производства, его экономические показатели, структуру себестоимости (в единичном высока доля живого труда, а в массовом - затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды и содержание оборудования), разный уровень оснащенности.

Сравнение по факторам типов производств приведено в таблице 3.3.

Таблица 3.3. - Характеристики типов производств

/п	Факторы	Тип производства		
		единичное	серийное	массовое
	Номенклатура изготавливаемых изделий	Большая	Ограниченная	Малая
	Постоянство номенклатуры	Отсутствует	Имеется	Имеется
	Объем выпуска	Малый	Средний	Большой
	Закрепление операций за рабочими местами	Отсутствует	Частичное	Полное
	Применяемое оборудование	Универсальное	Универсальное + специальное (частично)	В основном специальное
	Применяемый инструмент и оснастка	Универсальные	Универсальные + специальные	В основном специальные
	Классификация рабочих	Высокая	Средняя	В основном низкая
	Себестоимость продукции	Высокая	Средняя	Низкая
	Производственная специализация цехов и участков	Технологическая	Смешанная	Предметная

3. Производственная структура предприятия

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его производственной и организационной структуры. Под структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Предприятие – это совокупность людей, объединившихся для совместной хозяйственной деятельности. В состав предприятия входят:

- органы управления;
- непроизводственные подразделения;
- производственные подразделения.

Органы управления – это подразделения, осуществляющие организацию и управления производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Непроизводственные подразделения объединяют подразделения по социальному, бытовому и культурному обслуживанию работников, ЖКХ, подсобное хозяйство.

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве. Это осуществляется путем определения исходя из особенностей предприятия наиболее эффективной производственной структуры. Сочетание различных подразделений предприятия и взаимосвязь между ними образуют *производственную структуру* (рис. 3.3).



Рис. 3. Производственная структура пищевого предприятия.

И так, под производственной структурой предприятия понимается состав и взаимосвязь образующих его цехов, участков и служб в процессе производства продукции.

Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает существенное влияние на важнейшие экономические показатели предприятия: качество продукции, рост производительности труда, величину издержек производства, эффективность использования ресурсов.

Главными элементами производственной структуры предприятия являются цехи, участки и рабочие места.

Производственная структура предприятия - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав, и формы связей между ними.

Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия.

Производственная структура - это, по существу, форма организации производственного процесса. В ней различают подразделения производств:

- основного;
- вспомогательного;
- обслуживающего.

Основное производство – это часть предприятия, где непосредственно происходит превращение сырья и материалов в готовую продукцию.

Вспомогательное производство - оно служит для материального обеспечения основного производства и технического обслуживания (обслуживающие цехи). Сюда относятся энергетическое, складское, ремонтное, транспортное хозяйства и др.

В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию.

Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (обеспечение инструментом, энергией, ремонтом оборудования) (см. рис. 3.1).

Подразделения *обслуживающего производства* обеспечивают основное и вспомогательные производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.

Таким образом, в составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цехи, участки и хозяйства производственного назначения.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т.е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямоточность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех – это основная структурная производственная единица крупного предприятия, административно обособленная и специализирующаяся на выпуске определенной продукции или изделий либо на выполнении технологически однородных или одинакового назначения работ. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Цехи делятся на участки, представляющие собой объединенную по определенным признакам группу рабочих мест.

Участок – это совокупность рабочих мест, предназначенных для изготовления готового продукта или его части. На малых предприятиях может использоваться бесцеховая структура, в этом случае основным производственным подразделением является участок.

Цехи и участки создаются по принципу специализации:

- технологической;
- предметной;
- предметно-замкнутой;
- смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно-производственное планирование, удлиняется производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство продукции или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямоточного производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производства.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления продукта или изделия, это подразделение называется *предметно-замкнутым*.

Цехи (участки), организованные по предметно-замкнутому принципу специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования, упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Производственная структура цеха показана на рис. 3.4.

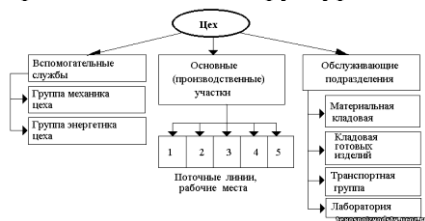


Рис 4. Производственная структура цеха.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной операции, оснащенного соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

От уровня организации рабочих мест, обоснованного определения их количества и специализации, согласования их работы во времени, рациональности их расположения в цехах существенно зависят результаты работы предприятия.

Следует отметить, что производственная структура предприятия не является чем-то застывшим, она динамична. По мере совершенствования техники и технологии, организации производства, труда и управления предприятием совершенствуется и производственная структура. Это создает условия для интенсификации производства, эффективного использования ресурсов и достижения высоких результатов работы предприятия.

Построение оптимальной производственной структуры предприятия необходимо осуществлять с учетом следующих принципов:

- соблюдение рационального соотношения между основными и вспомогательными цехами и участками;

- обеспечение пропорциональности между частями предприятия;
- укрупнение цехов и участков;
- постоянная работа по рационализации производственной структуры;
- создание бесцеховой структуры управления предприятием.

Кроме того, на производственную структуру предприятия оказывает влияние ряд факторов:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- характер продукции и методы ее изготовления;
- объем выпуска продукции и ее трудоемкость;
- уровень специализации и кооперирования производства;
- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, сырья и материалов.

В условиях рыночной экономики производственная структура должна быть гибкой, динамичной, быстро приспосабливаться при изменении внешних условий и постоянно соответствовать меняющимся частным целям предприятия. В основу организации цехов может быть положена технологическая, предметная или смешанная форма их специализации. Отсюда различают три типа построения производственной структуры: технологический (технологически однородные операции), предметный (ограниченная номенклатура изделий), смешанный.

Внутрипроизводственные резервы и методы их выявления.

В экономической литературе термин «резервы» используются в двояком значении:

а) резервы как запасы, необходимые для бесперебойной работы предприятия (сырья, материалов и др.). Эти резервы планируются.

б) резервы как возможности повышения эффективности производства, сокращения затрат живого и овеществленного труда. В практике управления производством их называют «хозяйственные резервы», «производственные резервы». Их необходимо выявлять. *Факторы* – это процессы и явления производственной жизни, под влиянием которых возникают и находятся в движении производственные резервы.

Резервы как неиспользованные возможности имеются на всех уровнях управления:

- на макроуровне – народно-хозяйственном комплексе в целом и называются межотраслевыми резервами.

- на микроуровне – предприятие (фирма) и называются производственными резервами.

Существуют два основных пути выявления резервов:

- 1) Устранение всякого рода потерь и нерациональных затрат.
- 2) Ускорение научно-технического развития как главного рычага повышения интенсификации и эффективности производства.

Производственные резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия.

Под производственным потенциалом предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия.

На уровне предприятия в зависимости от источников образования различают внешние и внутрипроизводственные резервы.

Внешние резервы – это народно-хозяйственные, отраслевые, региональные резервы. Примером их может быть концентрация инвестиций (капитальных вложений) в конкретной отрасли, что будет сказываться на экономической эффективности конкретного предприятия

Внутрипроизводственные резервы – это резервы внутри предприятия, являющиеся главным источником экономии на предприятии.

Таким образом, экономическая сущность резервов увеличения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании все возрастающего потенциала предприятия ради получения большого количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Выявленные резервы должны учитываться при планировании, при разработке планов на различные периоды времени. Это придает планам их экономическую обоснованность, напряженность (действенность), позволяет осуществлять производство с наименьшими издержками.

Классификация внутрипроизводственных резервов

Классификация внутрипроизводственных резервов осуществляется по их видам, группам, факторам и имеет важное значение для организации экономического анализа на предприятии. В экономической литературе приводится большое количество различных классификаций резервов промышленного предприятия. Все они отличаются друг от друга широтой охвата производственных факторов; критериями группировки резервов и факторов.

В таблице 7.1 приведена типология производственных резервов.

Таблица 7.1 - . Классификация производственных резервов

Классификационный признак	Параметр				
1. По пространственному признаку	1.1.Внутрихозяйственные (внутрипроизводственные)	1.2. Отраслевые резервы	1.3. Региональные	Общегосударственные резервы	
2. По сроку использования (по признаку времени)	2.1. Неиспользованные (упущенные)	2.2. Текущие резервы	2.3 Перспективные		
3. По стадиям жизненного цикла изделия	3.1. На стадиях НИР и ОКР	3.2.На стадиях подготовки и освоения	3.3 На стадии производства	3.4. На стадии сбыта и т.п.	
4. По стадиям процесса воспроизводства	4.1 В сфере производства	4.2. В сфере обращения			
5. По видам ресурсов	5.1. Трудовые	5.2. Материальные	5.3. Финансовые	5.4.Информационные	
6. По характеру воздействия	6.1 Экстенсивные	6.2 Интенсивные			
7. По уровню затратноёмкости	7.1. Наименьших затрат	7.2. Средних затрат	7.3.Наибольших затрат		
8. По способу выявления	8.1 Явные	8.2 Скрытые			
9. По времени возникновения потерь	9.1. Упущенные возможности	9.2. Возможности, возникшие после разработки планов			
10. По факторам повышения эффективности производства	10.1 Научно-технический уровень производства и продукции	10.2 Организация производства и труда	10.3 Совершенствование системы управления производством	10.4 Совершенствование социальных условий и др.	10.5 Совершенствование внешних связей

11. По конечным результатам деятельности	11.1 Резервы повышения объемов производства	11.2 Улучшения качества продукции	11.3. Снижение себестоимости продукции	11.4. Повышение прибыльности продукции	11.5. Повышение финансового состояния
--	---	-----------------------------------	--	--	---------------------------------------

Поскольку деятельность предприятия разнообразна, то и состав внутрипроизводственных резервов тоже разнообразен. Поэтому работа по их выявлению сопряжена с определенными трудностями. Внутрипроизводственные резервы целесообразно систематизировать, разделить на определенные группы и виды и проводить их поиск по каждой группе и виду.

Поиск резервов производства основывается на следующих принципах

а) *Научность*, предполагает использование знания экономических подходов, сущности резервов, методику их подсчета.

б) *Комплексность и системность*, предполагает комплексный подход к всестороннему выявлению резервов по всем направлениям деятельности с последующим обобщением. Системность позволяет избежать повторного счета.

в) *Предотвращение повторного счета резервов*. Необходим учет большего числа факторов.

г) *Комплектность* предполагает сбалансированность резерва по всем составляющим рассматриваемого явления. Например, выявляя резервы станочного времени по токарным станкам, надо знать и параметры фрезерных станков, сопряженных с токарными (по использованию мощности).

д) *Экономическая обоснованность* предполагает учитывать реальные возможности предприятия (резервы должны быть подкреплены мероприятиями).

ж) *Оперативность* предполагает быстрый поиск резервов, что приводит к эффективности этого процесса.

з) *Планомерность* – поиск резервов должен быть постоянным, систематическим.

и) *Массовость* – привлечение к поиску резервов всех работающих.

к) *Принцип «ведущего звена»*. «Ведущее звено» («Узкое место») -это участок производства, который является узким местом, где в первую очередь нужно искать резервы.

В таблице 7.2 приведена классификация резервов производства и методы их выявления.

Таблица 7.2 - Классификация резервов производства и методы их выявления

Группы, виды резервов	Причины возникновения	Факторы использования резервов	Методы выявления резервов
1. Резервы использования основных фондов			
1.1 Резервы использования производственных площадей	Недостатки в организации производства и его планировке	Повышение загрузки площадей. Улучшение планировки рабочих мест, участков, цехов. Использование непроизводственных площадей.	Анализ планировки производственных рабочих мест, участков, цехов и предприятия в целом
1.2. Резервы использования фонда времени работы оборудования	Недостатки в организации производства и в режиме работы оборудования (недостаточная квалификация рабочих, слабая оснащенность и обеспеченность материалами, инструментом и т.п.)	Повышение специализации рабочих мест, участков, цехов. Увеличение загрузки оборудования. Увеличение мощности оборудования. Повышение сменности работы оборудования. Совершенствование системы ремонтного обслуживания и т.п.	Анализ фондоотдачи оборудования, режимов его работы. Фотография рабочего дня и работы оборудования. Анализ планов производства. Анализ

			оснащенности производственных процессов. Анализ работы обслуживающих производств.
2. Резервы использования оборотных фондов			
2.1 Резервы рационального использования металла и материалов 2.2 Резервы рационального использования топливно-энергетических ресурсов и воды	Недостатки в качестве конструкции, выборе материалов. Нерациональное использование отходов, потери от брака. Недостатки в организации вспомогательного и обслуживающего производств.	Рационализация выбора заготовок и материалов. Рационализация раскроя, уменьшения припусков и другие. Улучшение использования, хранения и транспортирования топлива. Рационализация нагрева-тельных устройств, сушил и т.п. Улучшение состояния тепловых и электрических сетей и т.п.	Анализ материалоемкости продукции. Анализ потерь от брака. Анализ отклонений от норм расхода материалов, топлива и т.д. Анализ состояния нормирования, учета, хранения материалов, топлива, сырья и т.п.
3. Резервы улучшения использования рабочего времени			
3.1 Резервы уменьшения потерь рабочего времени 3.2. Резервы сокращения производственных потерь за счет повышения качества продукции	Недостатки в организации труда, производства и управления Болезнь Недостатки в обслуживании производства Недостатки в оперативном управлении производством	Снижение целодневных потерь рабочего времени. Снижение внутрисменных потерь рабочего времени и т.д. Проведение всесторонних испытаний продукции в условиях, максимально приближенных к реальным условиям эксплуатации. Развитие и техническое перевооружение лабораторно-исследовательской и опытно-конструкторской базы и т.д.	Анализ производительности труда, организационной структуры управления. Анализ непроизводительных потерь рабочего времени. Фотография рабочего дня и самофотография. Анализ данных табельного учета. Анализ бюджета рабочего времени. Анализ квалификации работников и т.д. Анализ оплаты труда и поощрительных систем. Анализ трудоемкости и т.д.

4. Резервы совершенствования организации производства			
Резервы совершенствования организации труда 4.2. Резервы совершенствования оперативно-производственного планирования	Недостатки в организации производства, труда и управления Недостатки в организации оперативного управления производством, (планирование, учет, контроль, анализ, регулирование ходом производства)	Внедрение прогрессивных форм организации труда (бригадой, многостаночного обслуживания, совмещение профессий) Внедрение технически обоснованных норм и обслуживания рабочих мест. Внедрение аттестации рабочих мест на соответствие их требованиям типовых проектов и прогрессивным решениям Повышение серийности производства. Совершенствование организации внутрицехового и внутризаводского транспорта Применены более рациональных методов и форм оперативного управления и др. Упорядочение контроля издержек и учета производства. Снижение себестоимости продукции на основе оперативного анализа. Оптимизация планирования работы бригад, участков, цехов, предприятия в целом	Анализ форм организации труда. Анализ производительности труда и оплаты труда. Анализ выполнения норм. Анализ методов формирования норм выработки. Анализ организации обслуживания производства. Анализ результатов аттестации рабочих мест. Анализ организации оперативного управления производством. Анализ систем оперативного планирования. Анализ отклонений от нормального хода производственного процесса. Анализ схем и технологии производственных и управленческих решений. Анализ производственного учета, контроля, регулирования производства и затрат.
5. Резервы совершенствования конструкции изделий			
1.1 Резервы общего совершенствования конструкции 5.2 Резервы улучшения технологичности конструкций	Недостатки в организации и планировании технической подготовкой производства (НИР и ОКР)	Улучшение преемственности конструкций. Снижение массы и габаритов. Применение заменителей дорогих и редких материалов конструкции машин. Унификация и	Анализ на основе ФСА (функционально-стоимостной анализ). Анализ организации конструкторской подготовки

		стандартизация изделий (деталей и сборочных единиц - СЕ). Сокращение длительности цикла подготовки производства и др. Улучшение технологичности деталей и СЕ. Снижение трудоемкости конструкций и т.д.	производства Анализ затрат на конструкторскую подготовку производства
6. Резервы совершенствования технологии производства			
6.1 Резервы улучшения технологической преемственности 2. Резервы интенсификации технологических процессов.	Недостатки в организации технологической подготовки производства	Применение групповых методов обработки Применение высокопроизводительного оборудования и инструмента. Использование прогрессивных методов формообразования готовых деталей или их заготовок и др.	Анализ на основе ФСА. Анализ организации технологической подготовки производства. Анализ затрат на технологическую подготовку производства. Оценка уровня технологического процесса
7. Резервы снижения себестоимости продукции за счет перераспределения затрат			
7.1 Резервы снижения относительного и абсолютного значения условно-постоянных затрат 7.2. Резервы улучшения соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы	Недостатки в организации планирования затрат на производство продукции	Уменьшение общехозяйственных расходов. Уменьшение цеховых расходов и др.	Анализ общехозяйственных и цеховых расходов

На основе выявленных резервов разрабатываются организационно-технические мероприятия, проекты, бизнес-планы.

4 Способы подсчета и обоснования величины резервов (см. раздел 3)

Для подсчета величины резервов используют следующие способы: прямого счета; сравнения; детерминированного факторного анализа; функционально-стоимостного анализа (ФСА); математического программирования и др.

В учебной литературе резервы в факторной модели отображаются следующим образом:

«Р» – резерв, стрелка ↑ - рост резервов, стрелка ↓ - снижение резервов. Так, резервы роста выпуска продукции можно изобразить:

$$P \uparrow ВП = Чр \times ГВ$$

Ситуация – иллюстрация подсчета резервов (способ прямого счета)

Исходные данные: Норма времени на изделие – 4 нормо-часа, плановый фонд времени работы – 280 ч. Возможное увеличение фонда времени до 300 ч. (вследствие сокращения простоев на ремонт оборудования). Каковы резервы роста объема производства?

Решение.

1. Определяем плановый выпуск продукции $280 \text{ ч} / 4 = 70$ шт.
2. Определяем возможный выпуск продукции $300 \text{ ч.} / 4 = 75$ шт.
3. Определяем возможный прирост объема выпуска продукции (резервы).
 $75 - 70 = + 5$ шт.

Тема Производственные цикл, его структура, длительность и пути его сокращения.

План

1. Структура производственного цикла.
2. Расчет длительности производственного цикла.

1. Структура производственного цикла.

Производственный цикл – это законченный круг производственных операций при изготовлении изделия, промежуток времени от начала до завершения производственного процесса. Например, производственный цикл изготовления детали – период времени от поступления материала в обработку до окончания изготовления детали, а производственный цикл изделия – период времени от запуска исходного материала и полуфабрикатов в обработку до окончания изготовления и комплектации предназначенного к реализации изделия.

Вследствие того, что производственный процесс протекает во времени и пространстве, производственный цикл, можно измерить длиной пути движения изделия и его комплектующих элементов, а так же временем, в течение которого изделие проходит весь путь обработки.

Измерение производственного цикла с помощью длины пути ведется от первого рабочего места, где началась обработка изделия и его компонентов, до последнего.

Длина производственного цикла – это не линия, а площадь, на которой размещаются машины, оборудование, инвентарь, поэтому на практике в большинстве случаев определяется не длина пути, а площадь и объем помещения, в котором размещается производство. Необходима такая планировка рабочих мест, которая максимально сокращает и облегчает коммуникационно-транспортные связи между ними. Чем короче путь движения изделия в производственном процессе, тем меньше расходы на его межоперационную транспортировку, меньше требуется производственной площади и, как правило, меньше времени на обработку.

Продолжительность производственного цикла во времени – это интервал календарного времени от начала первой производственной операции до окончания последней; измеряется в днях, часах, минутах, секундах в зависимости от вида изделия и стадии обработки. Различают производственные циклы изделия в целом, циклы сборных единиц и отдельных деталей, циклы выполнения однородных операций, циклы выполнения отдельных операций.

Рабочий период – это время, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением; время подготовительно-заключительных работ; время естественных технологических процессов; время технологического обслуживания.

Время выполнения технологических операций и подготовительно-заключительных работ называется **операционным циклом**.

Время естественных технологических процессов – это время, в течение которого предмет труда изменяет свои характеристики без непосредственного воздействия человека или техники (сушка на воздухе окрашенного изделия, рост и созревание растений и т.п.). Для ускорения производства многие естественные процессы осуществляются в искусственно созданных условиях – например, сушка в сушильных камерах.

Время технологического обслуживания включает в себя: контроль качества обработки изделия; контроль режимов работы машин и оборудования, их настройку, легкий ремонт; уборку рабочего места; подвоз заготовок, материалов, приемку и уборку обработанной продукции.

На длительность рабочего периода оказывает влияние разного рода факторы, например: качество проектно-конструкторских работ; уровень унификации и стандартизации изделий; степень точности изделий (высокая точность требует дополнительной обработки, что удлиняет производственный цикл); организационные факторы (организация рабочего места, размещение складских помещений и др.). Недостатки организационного характера увеличивают подготовительно-заключительное время.

Структура производственного цикла во времени может рассматриваться с трех позиций: рабочего, механизмов и предметов труда (прохождения заготовок и деталей). Часть элементов цикла может совмещаться (перекрываться), например, основное время – с техническим и организационным обслуживанием, обслуживание деталей – с подготовкой рабочего места.

Время перерывов в работе – это время, в течение которого не производится никакого воздействия на предмет труда и не происходит изменение его качественной характеристики, но продукция еще не является готовой и процесс производства не закончен. Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы. Регламентируемые перерывы делятся на внутрисменные (межоперационные) и междусменные (связанные с режимом работы).

Межоперационные перерывы делятся на:

- **перерывы партионности** – имеют место при обработке деталей партиями. Каждая деталь или узел, поступая к рабочему месту в составе партии, пролеживают до начала и по окончании обработки, пока вся партия не пройдет через данную операцию;
- **перерывы комплектования** – возникают в тех случаях, когда детали и узлы пролеживают в связи с незаконченностью изготовления других изделий, входящих в один комплект;
- **перерывы ожидания** – обусловлены несогласованностью (несинхронностью) длительности смежных операций технического процесса, возникают, когда предыдущая операция заканчивается раньше, чем освобождается рабочее место для выполнения следующей операции.

Междусменные перерывы включают в себя перерывы между рабочими сменами, обеденные перерывы, перерывы для отдыха рабочих, выходные и праздничные дни.

Нерегламентированные перерывы связаны с организационно-техническими неполадками (несвоевременное обеспечение рабочего места материалом, инструментом, поломка оборудования, нарушение трудовой дисциплины и т.д.). Они включаются в производственный цикл в виде поправочного коэффициента или не учитываются.

Структура производственного цикла представляет собой состав и способ сочетания во времени всех процессов, осуществляемых над изделием и его компонентами при его изготовлении.

В наиболее общем виде *производственный цикл выражается формулой:*

$$T_{ц} = T_{т} + T_{п-з} + T_{е} + T_{к} + T_{тр} + T_{мо} + T_{п},$$

где $T_{т}$ - время выполнения технологических операций;

$T_{п-з}$ - время работ подготовительно-заключительного характера;

$T_{е}$ - время естественных процессов;

$T_{к}$ - время контрольных операций;

$T_{тр}$ - время транспортирования предметов труда;

$T_{мо}$ - время межоперационного прослеживания (внутрисменные перерывы);

$T_{п}$ - время перерывов, обусловленных режимом труда.

$(T_{т} + T_{п-з})$ - образуют операционный цикл.

Некоторые элементы производственного цикла перекрываются либо технологическим временем, либо временем межоперационного прослеживания. Перекрываются обычно время транспортировки и время контроля (выборочный контроль качества).

Обобщенный состав производственного цикла включает два укрупненных вида процессов: активные (в течение которых над изделием и его компонентами выполняются какие-то производственные операции); процесс прослеживания (в течение которого изделие и его компоненты не подвергаются каким-либо целенаправленным воздействиям).

В свою очередь, активные делятся на основные и вспомогательные. Основные: формообразующие, обработочные, сборочные, электромонтажные и др.; Вспомогательные: контроль, испытания, перемещения, складирования и комплектования.

Каждый конкретный вид изделия имеет индивидуальный цикл изготовления, в который могут входить все или только часть рассмотренных процессов, причем основные и вспомогательные процессы, а также прослеживание входят в этот цикл в самой различной последовательности и комбинации, составляя основу его структуры.

2 Расчет длительности производственного цикла.

Другой важнейшей характеристикой производственного цикла является его **длительность**. Это календарный период от момента начала до момента окончания изготовления изделия в целом, включая все компоненты цикла.

В общем виде она определяется как сумма не перекрывающихся длительностей выполнения основных $T_{осн.}$ и вспомогательных $T_{всп.}$ операций и продолжительностей прослеживания изделий в рабочее $T_{пр.р.}$ и нерабочее $T_{пр.н.}$ время

$$T_{ц} = T_{осн.} + T_{всп.} + T_{пр.р.} + T_{пр.н.}$$

Следует заметить, что изделия обычно изготавливаются партиями, а значит, $T_{ц}$ определяется для партии изделий, а не для каждого изделия.

Длительность многооперационного цикла существенно зависит от способа сочетания во времени отдельных операционных циклов и их частей. Способ этот определяется видом движения партии изделий по операциям.

Существует три таких вида движения и три соответствующих им вида многооперационных циклов изготовления партии изделий: **последовательный**, **параллельный** и **параллельно-последовательный**.

Последовательный многооперационный цикл - при котором каждая последующая операция цикла начинается только после полного окончания обработки всей партии на предыдущей операции.

Если партия содержит 12 изделий, то длительность последовательного многооперационного цикла равна:

$$T_{noc} = n \sum_{i=1}^m t_i$$

где t_i - штучное время обработки одного изделия на i -й операции; m - количество операций цикла.

Графическое представление о длительности последовательного цикла дает рисунок 1.

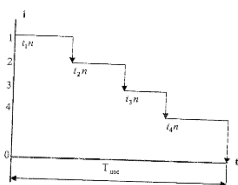


Рисунок 1 - Определение длительности последовательного цикла для 4-х операций

Время обработки одного изделия на всех операциях цикла:

$$t_{обп} = \sum_{i=1}^m t_i$$

Остальное время длительность цикла каждое изделие пролеживает на операциях, причем на каждой операции. Изделие пролеживает до начала его обработки в ожидании своей очереди и после его обработки в ожидании момента окончания обработки всей партии для передачи ее на следующую операцию.

Отсюда общее время внутрипартийного прослеживания одного изделия на всех операциях определяется как разность между общей длительностью цикла изготовления всей партии и временем обработки одного изделия партии:

$$t_{np} = T_{noc} - t_{обп} = (n - 1) \sum_{i=1}^m t_i$$

а общее время прослеживания всех изделий партии:

$$T_{np} = n t_{np} = n(n - 1) \sum_{i=1}^m t_i$$

Важное достоинство последовательного многооперационного изготовления партии изделий является отсутствие в нем перерывов в работе рабочих и оборудовании на всех операциях.

Существенные недостатки:

- большое время пролеживания изделий и большой объем незавершенного производства;

- значительная длительность из-за отсутствия параллельности в обработке изделий.

Поэтому применять последовательный цикл целесообразно только в единичном и мелко-серийном производстве или при изготовлении небольших партий малотрудоемких изделий в серийном производстве.

Параллельный цикл - это цикл, при котором каждое изделие или передаточная партия изделий передается для обработки на последующую операцию сразу после окончания обработки на предыдущей операции и обрабатывается на всех операциях без пролеживания (рисунок 2).

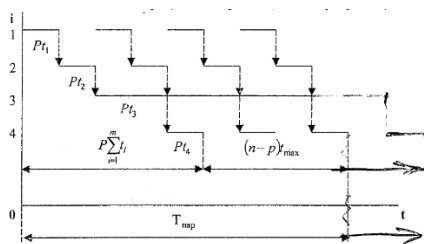


Рисунок 2 - Определение длительности параллельного цикла для 4-х операций

При этом партия изделий размером n разбивается на передаточные партии размером p (на рисунке 2 $n = 4p$), каждая из которых передается на другую операцию как единое целое. В частном случае, когда изделия передаются с операции на операцию поштучно, $p = 1$. Для того чтобы при движении по операциям любая передаточная партия нигде не пролеживала, необходимо найти операцию с максимальной длительностью t_{max} , называемую главной, определить время обработки на ней передаточной партии изделий $p_{t_{max}}$ и осуществить на всех операциях запуск в обработку передаточных партий с тактом $\tau = p_{t_{max}}$ (равным этому времени).

Как видно из рисунка 2, длительность параллельного многооперационного цикла состоит из двух частей: первая представляет собой сумму времени обработки одной передаточной партии на всех операциях, а вторая равна времени обработки всей партии (за исключением одной передаточной партии) на главной операции:

$$T_{nap} = p \sum_{i=1}^m t_i + (n - p)t_{max}$$

Эта длительность намного меньше длительности последовательного цикла изготовления партии изделий.

Следует отметить, что при параллельном виде движения партии изделий по операциям тоже могут быть прослеживания: во-первых, до начала обработки на первой операции и после окончания обработки на последней операции и, во-вторых, внутри передаточной партии.

При этом общее время прослеживания каждого изделия партии определяется как разность между длительностью цикла и временем обработки одного изделия на всех операциях:

$$t_{np} = T_{nap} - t_{обр} = (p - 1) \sum_{i=1}^m t_i + (n - p)t_{max}$$

а общее время прослеживания всех изделий партии равно

$$T_{np} = nt_{np} = n(p - 1) \sum_{i=1}^m t_i + n(n - p)t_{max}$$

Существенным моментом параллельного многооперационного цикла является наличие перерывов в работе оборудования и рабочих на всех операциях, кроме главной. Число перерывов на i -ой операции на 1 меньше числа передаточных партий, а продолжительность каждого перерыва равна разности между тактом запуска τ и продолжительностью обработки передаточной партии на этой операции: $\tau - pt_i = p(t_{max} - t_i)$. Время перерывов в обработке всей партии изделий на i -ой операции равно произведению числа перерывов на длительность одного перерыва:

$$t_{nep} = (n / p - 1) p(t_{max} - t_i) = (n - p)(t_{max} - t_i)$$

а общее время перерывов на всех операциях равно

$$T_{nep} = (n - p) \sum_{i=1}^m (t_{max} - t_i)$$

Необходимо отметить, что в чистом виде параллельный вид движения партии изделий по операциям реализуется только при поштучной передаче изделий с операции на операцию. При передаче передаточными партиями в каждой из них имеет место последовательный вид движения.

Достоинства параллельного многооперационного цикла - минимальная длительность, строгая ритмичность, отсутствие прослеживания изделий на всех операциях, кроме первой и последней (при поштучной передаче с операции на операцию).

Недостаток (существенный) - наличие перерывов в работе оборудования и рабочих на всех операциях, кроме главной. Исключением является случай, когда все операции цикла синхронизированы (т.е. продолжительность каждой из них равна целому числу тактов выпуска изделий, которые одновременно являются числом рабочих мест на данной операции).

Применяется этот цикл главным образом в поточном производстве преимущественно в процессах сборки, т.к. здесь сравнительно легко синхронизировать операции.

Стремление использовать достоинства параллельного и последовательного видов движения и одновременно избавиться от недостатков каждого из них привело к применению комбинированного варианта - параллельно-последовательного.

Параллельно-последовательный многооперационный цикл - обработка на каждой последующей операции начинается до окончания обработки всей партии изделий на предыдущей с таким расчетом, чтобы одновременно обеспечить, во-первых, непрерывную работу оборудования и рабочих на последующей операции и, во-вторых, минимально возможную при этом длительность цикла выполнения данной пары смежных операций.

В структуре этого цикла существует два различных варианта сочетания операционных циклов на смежных операциях:

1. когда штучное время предыдущей операции меньше, чем последующей ($t_1 < t_2$) и каждая передаточная партия обрабатывается на первой операции быстрее, чем на второй. При этом минимальная длительность цикла и непрерывность работы оборудования на паре смежных операций достигается в единственном случае, когда обработка изделий на второй операции начинается сразу после окончания обработки на первой операции первой передаточной партии. Время параллельного выполнения этих двух операций (время перекрытия) равно:

$$t_n = (n - p)t_1 = (n - p) \min(t_1, t_2)$$

2. вариант - когда $t_1 > t_2$. В этом случае каждая передаточная партия обрабатывается на последующей операции быстрее, чем на предыдущей, и непрерывная работа оборудования и рабочих на второй операции может быть достигнута только при предварительном накоплении определенного числа изделий на этой операции. Для получения минимальной длительности цикла в этом случае нужно, чтобы в момент окончания обработки последней передаточной партии на первой операции она немедленно поступала в обработку на второй операции (т.е. сопряжение операционных циклов в этом случае необходимо осуществлять по моменту окончания обработки последней передаточной партии на первой операции). Время перекрытия операционных циклов на этих двух операциях равно:

$$t_n = (n - p)t_2 = (n - p) \min(t_1, t_2)$$

Общий принцип определения длительности параллельно-последовательного многооперационного цикла состоит в том, что вначале определяется сумма длительностей всех операционных циклов, равная длительности последовательного многооперационного цикла, из нее вычитается сумма перекрытия операционных циклов на всех парах смежных операций (рисунок 3).

$$T_{n-n} = T_{noc} - \sum_{i=1}^m t_{n,i} = n \sum_{i=1}^m t_i - (n - p) \sum_{i=1}^m \min(t_i, t_{i+1})$$

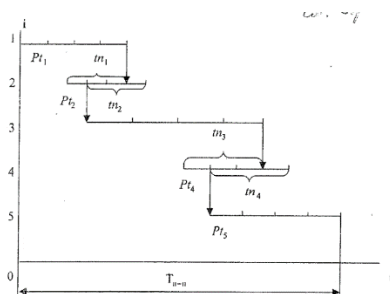


Рисунок 3 - Определение длительности параллельно-последовательного цикла

Время прослеживания одного изделия на всех операциях равно: $t_{пр} = T_{п-п} - t_{обр}$, а общее время прослеживания всех изделий на всех операциях: $T_{пр} = nt_{пр}$.

Время перерывов в работе оборудования и рабочих на всех операциях равно 0.

Вывод: в целом параллельно-последовательный многооперационный цикл изготовления партии изделий характеризуется тем, что:

- его длительность меньше длительности последовательного, но больше длительности параллельного цикла;
- в нем отсутствуют перерывы в работе оборудования и рабочих;
- в нем имеются прослеживания изделий на операциях, общее время которых, однако, меньше, чем в последовательном многооперационном цикле.

Это обуславливает его применение при больших партиях и большой трудоемкости изделий в среднесерийном и крупносерийном производстве.

Производственный цикл представляет собой календарный период времени от момента запуска сырья и материалов в производство до полного изготовления готовой продукции. Производственный цикл включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в процессе изготовления изделий.

Время выполнения основных операций составляет технологический цикл и определяет период, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники (сушка на воздухе окрашенного или остывание нагретого изделия, брожение некоторых продуктов и др.).

Время выполнения вспомогательных операций включает:

- контроль качества обработки изделия;
- контроль режимов работы оборудования, их настройку, мелкий ремонт;
- уборку рабочего места;
- транспортировку материалов, заготовок;
- приемку и уборку обработанной продукции.

Время перерывов обусловлено режимом труда, межоперационным прослеживанием деталей, а также недостатками в организации труда и производства. Соответственно перерывы могут быть разделены на три группы.

1. Перерывы, связанные с установленным на предприятии режимом работы: нерабочие дни и смены, междусменные и обеденные перерывы, внутрисменные регламентированные перерывы для отдыха рабочих и т.п.

2. Перерывы межоперационные, обусловленные организационно-технологическими причинами: перерывы ожидания, вызванные несинхронностью длительности смежных операций технологического процесса, когда предыдущая операция заканчивается раньше, чем освобождается рабочее место для выполнения следующей операции; перерывы комплектования, возникающие в тех случаях, когда детали и узлы пролеживают в связи с незаконченностью изготовления других деталей, входящих в комплект.

3. Перерывы, связанные с простоями оборудования и рабочих по различным организационным и техническим причинам, не предусмотренным режимом работы: отсутствие сырья, энергии, поломка оборудования, невыход рабочих на работу и др.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Расчет длительности производственного цикла ($T_{ц}$) производится по формуле:

$$T_{ц} = T_{о} + T_{в} + T_{п}, \quad (1)$$

где $T_{о}$ - время выполнения основных операций;
 $T_{в}$ - время выполнения вспомогательных операций;
 $T_{п}$ - время перерывов.

Производственный цикл — один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета и их показателей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. На его основе рассчитываются производственные мощности предприятия и его подразделений, устанавливаются сроки запуска изделия с учетом сроков его выпуска, определяется объем незавершенного производства, осуществляются другие планово-производственные расчеты.

Сокращение длительности производственного цикла — один из важнейших источников интенсификации и повышения эффективности производства на предприятиях. Чем быстрее совершается производственный процесс, тем лучше используется производственный по предприятия, выше производительность труда, меньше объем незавершенного производства, ниже себестоимость продукции.

Длительность производственного цикла зависит от сложности и трудоемкости изготовления продукции, уровня техники и технологии, механизации и автоматизации основных и вспомогательных операций. Длительность производственного цикла в значительной степени

определяется видом сочетания операций и порядком передачи предмета труда от одного рабочего места к другому.

Существуют три вида сочетания операций:

- последовательный,
- параллельный;
- параллельно-последовательный.

При последовательном движении обработка партии деталей каждой последующей операции начинается после окончания обработки всей партии на предыдущей операции. Длительность производственного цикла при последовательном сочетании операций рассчитывается по формуле

$$T_{ц(носл)} = n \sum_{i=1}^m t_i, \quad (2)$$

где n - число деталей в партии;
 m - число операций обработки деталей;
 t_i - время выполнения каждой операции, мин.

При параллельном движении передача деталей на последующую операцию осуществляется поштучно или транспортной партией сразу после обработки на предыдущей операции. В этом случае длительность производственного цикла рассчитывается по формуле

$$T_{ц(нар)} = P \sum_{i=1}^m t_i + (n - P) * t_{\max} \quad (3)$$

где P - размер транспортной партии;
 t_{\max} - время выполнения наиболее продолжительной операции, мин.

При параллельном порядке выполнения операций обеспечивается наиболее короткий производственный цикл. Однако на отдельных операциях при этом возникают простои рабочих и оборудования, вызываемые неодинаковой продолжительностью отдельных операций. Это говорит о том, что их параллельное сочетание не всегда является рациональным. При параллельно-последовательном виде движения деталей с операции на операцию они передаются транспортными партиями или поштучно. При этом происходит частичное совмещение времени выполнения смежных операций таким образом, что вся партия обрабатывается на каждой операции без перерывов. При таком сочетании операций продолжительность производственного цикла больше, чем при параллельном, но гораздо меньше, чем при последовательном, и может быть определена по формуле

$$T_{ц(нар-носл)} = T_{ц(носл)} - \sum_{i=1}^{m-1} t_i \quad (4)$$

где $\sum_{i=1}^{m-1} t$ - суммарная экономия времени по сравнению с последовательным видом движения за счет частичного перекрытия времени выполнения каждой пары смежных операций.

Контрольные вопросы

1. Производственный процесс и его содержание.
2. Производственный цикл и расчет его длительности.
3. Принципы организации производственного процесса.
4. Из каких элементов складывается длительность производственного цикла?
5. Как осуществляется контроль за технологическим процессом?

Тема 2.1. Основные фонды предприятия

План.

1. Уставный капитал, источники и особенности его формирования на предприятиях разных форм.
2. Имущество предприятия. Понятие, состав и источники финансирования.
3. Состав и структура основных средств;
4. Учет и оценка основных средств.
5. Виды износа основных средств
6. Амортизация основных средств
7. Формы воспроизводства основных средств

1. Уставный капитал, источники и особенности его формирования на предприятиях разных форм.

Капитал — это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

Формируется капитал предприятия как **за счет собственных** (внутренних), так и **за счет заемных** (внешних) источников.

Основным источником финансирования является собственный капитал. В его состав входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный и добавленный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.).

Уставный капитал представляет собой сумму денежных средств и стоимости *материальных* и *нематериальных* активов, представляемых учредителями при создании предприятия. Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой деятельности и фиксируется при государственной регистрации предприятия в его учредительных документах.

Минимальный размер уставного капитала регламентируется законодательством:

- в открытом АО он не может быть менее 1000 минимальных размеров месячной оплаты труда (МРОТ);
- в закрытом АО и в ООО - не менее 100 МРОТ. Максимальный размер уставного капитала законодательством не регламентируется.

В оплату уставного капитала могут поступать денежные и имущественные взносы.

К имущественным взносам относятся:

- здания, сооружения, оборудование, материальные ресурсы и другие материальные ценности;
- имущественные права (права пользования водой, землей, зданиями, сооружениями, оборудованием и т.п.);
- интеллектуальная собственность;
- ценные бумаги;
- средства в иностранной валюте (для акционерных обществ, создаваемых с участием иностранного лица).

Роль уставного капитала заключается в том, что он придает финансовую устойчивость предприятию. Кроме того, уставный капитал служит гарантией в деловых отношениях с партнерами и государственными органами, т.е. он выступает как залоговое средство, гарантирующее возмещение долгов и оплату услуг, согласно договорным и прочим финансовым и коммерческим обязательствам.

Эффективность использования уставного капитала может быть определена двумя показателями:

- отношением суммы годового оборота к стоимостной оценке уставного капитала;
- отношением прибыли, полученной за год, к сумме уставного капитала.

2. Имущество предприятия

Имущество предприятия - это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности.

В состав материальных активов входят:

а) *внеоборотный*, основной капитал: земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, транспорт, передаточные устройства;

б) *оборотный* капитал: сырье, материалы, полуфабрикаты; готовая продукция на складе и отгруженная покупателям.

К **финансовым** активам относятся: кассовая (денежная) наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, расчетные документы в пути, страховые полисы, задолженность по взносам в уставный капитал; финансовые вложения: в государственные или частные ценные бумаги, потребительский кредит, паи и долевые вклады в другие предприятия.

Нематериальные (внеоборотные) активы включают: патенты на изобретения, товарные марки и знаки, фирменные наименования, репутацию предприятия, пакеты документов, ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности, авторские права на пользование ресурсами.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов и, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п. Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

При признании предприятия несостоятельным (банкротом) его имущество в соответствии с установленными законами процедурами может использоваться для удовлетворения требований кредиторов. Оставшееся после этого имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям (участникам), имеющим на это имущество вещные права или обязательственные права в отношении предприятия. По российскому законодательству учредители и участники предприятия имеют обязательственные права в отношении хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов. На имущество государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также дочерних обществ учредители имеют права собственности или иные вещные права.

При реализации предприятия как единого имущественного комплекса его стоимость определяется на основе инвентаризации в соответствии с методическими указаниями Министерства финансов РФ об инвентаризации имущества и финансовых обязательств от 13 июня 1995 г.

Источники формирования имущества предприятия.

Мы уже отметили, что первоначальным источником финансирования является уставный капитал. В процессе хозяйственной деятельности имущество увеличивается, так как предприятие не стоит на месте, оно расширяется, появляются новые цеха, машины оборудование и т.п. За счет же каких источников финансируется расширение масштабов предприятия?

Это прежде всего **собственный** капитал.

Основным **внутренним** источником пополнения **собственного** капитала является **прибыль** предприятия, за счет которой создаются фонды накопления, потребления, фонд социальной сферы, резервный. Это может быть остаток нераспределенной прибыли, который до ее распределения используется в обороте предприятия. Если предприятие убыточное, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков. Значительную долю в составе внутренних источников занимают **амортизационные отчисления** от используемых собственных основных средств (машин, оборудования и т.п.). Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования. К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи имущества в аренду, расчеты с учредителями и др.

К **внешним** источникам формирования собственного капитала относится дополнительная эмиссия акций, безвозмездная финансовая помощь со стороны государства (для государственных предприятий), а также материальные и нематериальные активы, передаваемые предприятию бесплатно физическими и юридическими лицами в порядке благотворительности.

При недостатке собственных средств предприятие прибегает к заемным. **Заемный капитал** — это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторские задолженности, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

Основные средства представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени в сфере материального производства и в непроизводственной сфере.

3. Состав и структура основных средств

Основные средства по назначению и сфере применения делятся на производственные и непроизводственные.

Основные производственные средства — та часть производственных средств, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования. Пополняются они за счет капитальных вложений.

Непроизводственные основные средства — жилые дома, детские и спортивные учреждения, другие объекты культурно-бытового обслуживания, которые находятся на балансе предприятия. В отличие от производственных средств они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт, ибо он не производится. Стоимость их исчезает в потреблении.

Несмотря на то, что непроизводственные основные средства не оказывают непосредственного влияния на объем производства, рост производительности труда, их увеличение неразрывно связано с улучшением благосостояния работников предприятия, повышением материального и культурного уровня их жизни, что в конечном счете сказывается на результатах деятельности предприятия.

Основные производственные средства промышленности — это огромное количество средств труда, которые несмотря на свою экономическую однородность отличаются материально-вещественной формой, целевым назначением, сроком службы. Отсюда возникает необходимость классификации основных фондов по определенным группам, учитывающим специфику производственного назначения различных видов фондов.

По действующей классификации основные средства предприятий делятся на следующие виды:

- здания производственного назначения и сооружения, создающие условия для производства (склады, эстакады и т.п.);
- передаточные устройства, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения;
- внутрихозяйственные дороги;
- земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы);
- капитальные вложения на улучшение земель, в многолетние насаждения;
- капитальные вложения в арендованные здания, сооружения, оборудование, в другие объекты, относящиеся к основным средствам;
- прочие объекты, подпадающие под определение основных средств.

Соотношение отдельных групп основных средств в их общем объеме представляет *видовую (производственную) структуру* основных фондов. В структуре основных средств обычно выделяют *активную часть*, представленную машинами и оборудованием, которые обслуживают решающие участки производства и характеризуют производственные возможности предприятия по выпуску тех или иных изделий.

Здания, сооружения, инвентарь, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных средств, относятся к их *пассивной части*.

Чем выше доля активной части в стоимости основных производственных средств, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции. Поэтому улучшение структуры основных производственных средств рассматривается как условие роста производства, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений предприятия.

Видовая структура основных производственных средств не одинакова в различных отраслях промышленности. Например, доля зданий в общей стоимости основных средств наиболее высока в легкой и пищевой промышленности (44%), сооружений — в топливной промышленности (17%), передаточных устройств — в электроэнергетике (32%), машин и оборудования — на предприятиях машиностроительного комплекса (45% и выше).

Важнейшими факторами, влияющими на структуру основных производственных средств, являются: характер выпускаемой продукции, объем выпуска продукции, уровень автоматизации и механизации, уровень специализации и кооперирования, климатические и географические условия расположения предприятий.

Влияние первого фактора сказывается на величине и стоимости зданий, доле транспортных средств и передаточных устройств. Чем больше объем выпуска продукции, тем выше удельный вес специальных прогрессивных рабочих машин и оборудования. Такая же картина характерна и в отношении влияния на структуру основных средств третьего и четвертого факторов. От климатических условий зависит доля зданий, сооружений.

Улучшить структуру основных производственных средств позволяет:

- обновление и модернизация оборудования;
- совершенствование структуры оборудования за счет увеличения доли прогрессивных видов станков и машин, автоматических и полуавтоматических станков, универсальных агрегатных станков, автоматических линий, станков с числовым программным управлением;
- лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадках;
- правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства предприятий;
- ликвидация лишнего и малоиспользуемого оборудования и установка оборудования, обеспечивающего более правильные пропорции между его отдельными группами.

Оценка основных средств

Учет и планирование основных фондов ведутся в натуральной и денежной формах. С помощью натуральных показателей учет осуществляется отдельно для каждой группы основных средств. Например, для зданий натуральными показателями являются их число, общая и полезная площадь в м²; для рабочих машин — число единиц, вид, возраст и т.п.

Для более полной характеристики состояния средств труда следует проводить *аттестацию* каждого рабочего места, которая представляет собой комплексную оценку его соответствия нормативным требованиям и передовому опыту по таким направлениям, как технико-экономический уровень, условия труда и техника безопасности. Данные по оценке основных средств в натуральной форме используются для расчета производственной мощности предприятия, планирования производственной программы, резервов повышения выработки на оборудовании, составления баланса оборудования. С этой целью ведутся инвентаризация и паспортизация оборудования, учет его прибытия и выбытия.

Учет в денежной форме проводится для определения общей величины основных средств, их динамики, структуры, расчета амортизационных отчислений, экономической эффективности капитальных вложений, объема приватизации, т.е. всего того, без чего невозможно судить о состоянии экономики предприятия.

Существует несколько видов оценок основных средств, связанных с их длительным участием и постепенным снашиванием в процессе производства, изменением за этот период условий воспроизводства, а именно оценки по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость основных средств — это сумма фактических затрат на изготовление или приобретение средств, их доставку и монтаж. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств могут быть суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу или поставщику; суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда или иным договорам; таможенные пошлины и иные платежи; вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств, а также иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Основные средства, поступившие от учредителей общества в счет их вкладов в уставный (складочный) капитал, оцениваются по стоимости, определяемой соглашением сторон. Если основные средства, бывшие уже в эксплуатации, получены безвозмездно от других предприятий или в качестве субсидии государственных органов, то они обычно оцениваются у получившего их предприятия по остаточной стоимости.

Восстановительная стоимость — это затраты на воспроизводство основных средств в современных условиях; как правило, она устанавливается во время переоценки, ремонта, модернизации или реконструкции основных средств. Переоценка производится исходя из балансовой стоимости основных средств, скорректированной на утвержденные индексы (коэффициенты) пересчета. Индексы пересчета различаются по видам основных средств, а также в зависимости от сроков их создания, строительства или приобретения. Переоценка позволяет привести стоимость объектов основных средств в соответствие с рыночными ценами и условиями воспроизводства в данный момент времени. При переоценке определяется полная восстановительная и остаточная восстановительная стоимость.

Полная восстановительная стоимость основных средств — это полная стоимость затрат, которые должно осуществить предприятие, ими владеющее, если бы оно должно было полностью заменить их на аналогичные новые объекты по рыночным ценам и тарифам, существующим на дату переоценки.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных средств и суммой начисленного износа.

Остаточная стоимость используется в качестве показателя реальной стоимости основных средств.

Кроме того применяются и иные виды оценки стоимости объектов основных средств. *Рыночная стоимость* представляет собой стоимость имущества, которая может быть получена при его продаже. Сумма, которая может быть получена от продажи объекта основных средств в короткие сроки, называется *ликвидационной стоимостью*. Обычно она бывает ниже рыночной, так как в короткие сроки не всегда представляется возможным определить действительный уровень цен на рынке, круг потенциальных покупателей и т.п.

4. Виды износа основных средств

Основные производственные средства в процессе эксплуатации изнашиваются. Различают два вида износа — физический и моральный.

Физический износ — это постепенная утрата основными средствами своей первоначальной потребительной стоимости, происходящая не только в процессе эксплуатации, но и при их бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии). Физический износ основных фондов зависит от: качества основных фондов, их технических характеристик (конструкция, вид и качество материалов, качество постройки зданий и монтажа оборудования); особенностей технологического процесса (скорость и сила резания, подачи и т.п.); времени их действия (количество дней работы в году, смен в сутки, часов работы в смену); степени защиты основных средств от внешних условий (жара, холод, влажность, атмосферные осадки); качества ухода за основными средствами и их обслуживания; квалификации рабочих и их отношения к объектам основных средств.

Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных средств. Различают полный и частичный износ основных фондов. При *полном износе* действующие объекты основных средств ликвидируются и заменяются новыми (капитальное строительство или текущая замена). *Частичный износ* возмещается путем ремонта.

Физический износ основных средств может быть исчислен отношением фактического срока службы к нормативному, умноженному на 100. Наиболее правильным методом оценки степени физического износа является обследование состояния объекта в натуре.

Моральный износ — это уменьшение стоимости машин и оборудования, иных объектов основных средств под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство (моральный износ первой формы), а также уменьшение их стоимости в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования (моральный износ второй формы). Под влиянием этих форм морального износа основные фонды становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности.

В современных условиях все большее значение приобретает учет морального износа. Появление новых, более совершенных видов оборудования с повышенной производительностью, лучшими условиями обслуживания и эксплуатации часто делает экономически целесообразной замену старых объектов основных средств еще до их физического износа. Несвоевременная замена морально устаревших основных средств приводит к тому, что на них производится более

дорогая и худшего качества продукция по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании. А это недопустимо в условиях рыночной конкуренции.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных средств, являются собственные средства предприятия. Они накапливаются в течение всего срока службы объектов основных средств в виде амортизационных отчислений.

5. Амортизация основных средств

Амортизация — это денежное возмещение износа основных средств путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Следовательно, амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основных средств. Амортизация осуществляется в целях полной замены основных средств при их выбытии. Сумма *амортизационных отчислений* зависит от стоимости объекта основных средств, времени эксплуатации, затрат на модернизацию. Отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных средств, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации*. Норма амортизации, исчисленная в процентах, показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят основные средства на создаваемую ими продукцию. По установленным нормам амортизационные отчисления включаются в себестоимость готовой продукции.

Расчет нормы амортизации производится по формуле:

$$Ha = (\Phi_n - \Phi_l / T_a * \Phi_n) * 100\%,$$

где Φ_n — первоначальная стоимость основных средств, руб.; Φ_l — ликвидационная стоимость основных средств, руб.; T_a — нормативный срок службы (амортизационный период) основных средств, лет.

Сумму амортизационных отчислений (руб.) на полное восстановление основных фондов рассчитывают по формуле:

$$Aa = Ha * \Phi,$$

где Φ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

В условиях рыночных отношений сумма амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. С одной стороны, слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек производства, а следовательно, снижает конкурентоспособность продукции, уменьшает объем получаемой прибыли и потому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития. С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение объектов основных средств, а это ведет к их старению и, как следствие этого, снижению конкурентоспособности, потере своих позиций на рынке. Величина амортизационных отчислений определяется тремя методами: равномерным, равномерно ускоренным и ускоренным.

При равномерном методе устанавливается срок использования, в течение которого стоимость объекта основных средств должна быть списана в амортизационный фонд. Исходя из амортизационного периода определяется и ежегодная норма амортизации. Например, при сроке полезного использования в 10 лет ежегодная норма амортизации составит 10% стоимости соответствующего объекта основных средств.

Указанный метод определения величины амортизационных отчислений ориентирован на равномерный физический и моральный износ основных средств. Такое допущение является вполне правомерным по отношению к физическому износу, но не к моральному. Наука, техника, технология производства развиваются неравномерно. Моральный износ основных средств в большинстве случаев происходит ускоренными, а не равномерными темпами, как это предусмотрено в нормах амортизационных отчислений. Решить эту проблему можно, используя методы ускоренной амортизации основных средств, когда в первые годы службы машин и оборудования применяются повышенные нормы, позволяющие перенести на себестоимость продукции значительную часть их первоначальной стоимости.

При ускоренных методах амортизации применяются либо повышенные нормы амортизации (например, в два или три раза превышающие нормы, рассчитанные исходя из срока использования объекта основных средств), либо сумма отношений определяется исходя из остаточной, а не из первоначальной стоимости объекта.

Одним из способов ускоренного начисления амортизационных отчислений является способ уменьшающегося остатка, при котором ежегодная сумма определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе — число лет,

остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока службы объекта.

В настоящее время получает распространение неравномерная ускоренная амортизация, при которой большая часть стоимости объектов основных средств включается в стоимость продукции в первые годы эксплуатации. Например, в первый год — 50%, второй — 30, третий — 20%. Это позволяет предприятию в условиях инфляции быстрее окупить сделанные затраты и направить их на дальнейшее обновление прежде всего активной части основных средств.

6. Формы воспроизводства основных средств

Предприятия самостоятельно используют сумму амортизационных отчислений, направляя ее на научно-техническое, производственное развитие предприятия, на воспроизводство и совершенствование основных средств предприятия.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных средств. Формы простого воспроизводства — замена устаревших объектов основных средств и капитальный ремонт; расширенного — новое строительство, расширение действующих предприятий, их реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования. Каждая из этих форм решает определенные задачи, имеет преимущества и недостатки. За счет нового строительства вводятся в действие новые предприятия, на которых все элементы основных средств соответствуют современным требованиям технического прогресса, решается проблема правильного размещения производительных сил по территории страны. Однако в период перехода к рыночной экономике, когда происходит спад производства и многие предприятия прекращают свою деятельность, предпочтение должно быть отдано реконструкции и техническому перевооружению действующих предприятий. При реконструкции основная часть капитальных вложений направляется на совершенствование активной части основных средств при использовании старых производственных зданий, сооружений. Увеличение доли затрат на оборудование дает возможность при том же объеме капитальных вложений получить больший прирост производства и на этой основе увеличить производительность труда, снизить себестоимость продукции.

Формой расширенного воспроизводства основных средств является и модернизация оборудования, под которой понимается его обновление с целью полного или частичного устранения морального износа второй формы и повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более совершенных конструкций.

Модернизация оборудования может проводиться по ряду направлений:

- усовершенствование конструкций действующих машин, повышающее их режимные характеристики и технические возможности;
- механизация и автоматизация станков и механизмов, позволяющие увеличить производительность оборудования;
- перевод оборудования на программное управление. Модернизация оборудования экономически эффективна, если в

результате ее проведения возрастает годовой объем производства, увеличивается производительность труда и снижается себестоимость продукции. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Последнее может быть достигнуто, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных средств в результате затрат на модернизацию.

Тема Показатели эффективности использования основных средств.

План

1. Показатели использования основных производственных средств

2. Основные направления улучшения использования основных средств

1. Показатели использования основных производственных средств

При данном техническом уровне и структуре основных производственных средств увеличение выпуска продукции, снижение себестоимости и рост накоплений предприятий зависят от степени их использования. Все показатели использования основных производственных средств делятся на три группы:

- показатели экстенсивного использования основных производственных средств, отражающие уровень их использования по времени;
- показатели интенсивного использования основных средств, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);
- показатели интегрального использования основных производственных средств, учитывающие совокупное влияние всех факторов — как экстенсивных, так и интенсивных.

К первой группе показателей относятся: коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования, коэффициент сменного режима времени работы оборудования.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_э$) определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану:

$$K_э = T_ф / T_{пл}$$

где $T_ф$ — фактическое время работы оборудования, ч; $T_{пл}$ — время работы оборудования по норме (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

Экстенсивное использование оборудования характеризуется также *коэффициентом сменности* его работы, который определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течение дня станко-смен к наибольшему количеству станков, работавших в смену в течение дня. Исчисленный таким образом коэффициент сменности показывает, во сколько смен в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования. В настоящее время коэффициент сменности на предприятиях недостаточно высок. За счет более полного использования оборудования в сменах выпуск продукции может быть увеличен, в противном случае для достижения темпов роста необходим соответствующий рост основных средств, что требует значительных затрат денежных средств.

Основные направления повышения коэффициента сменности оборудования включают:

- повышение уровня специализации рабочих мест, что обеспечивает рост серийности производства и загрузку оборудования;
- повышение ритмичности работы;
- снижение простоев, связанных с недостатками в организации обслуживания рабочих мест, обеспечении станочников заготовками, инструментом;
- улучшение организации ремонтного дела, применение передовых методов организации ремонтных работ;
- механизация и автоматизация труда основных и особенно вспомогательных рабочих, что позволит высвободить рабочую силу и перевести ее с тяжелых вспомогательных работ на основные работы во вторую и третью смены.

Коэффициент загрузки оборудования также характеризует использование оборудования во времени. Он устанавливается для всего парка машин, находящихся в основном производстве, и рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы. Таким образом, коэффициент загрузки оборудования в отличие от коэффициента сменности учитывает данные о трудоемкости изделий. На практике коэффициент загрузки обычно принимают равным величине коэффициента сменности, уменьшенной в два раза (при двухсменном режиме работы) или в три раза (при трехсменном режиме).

На основе показателя сменности работы оборудования рассчитывается и *коэффициент использования сменного режима* времени работы оборудования. Он определяется делением достигнутого в данном периоде коэффициента сменности работы оборудования на установленную на данном предприятии (цехе) продолжительность смены.

Однако процесс использования оборудования имеет и другую сторону. С точки зрения использования оборудования важно знать, насколько эффективно оно используется в часы загрузки. Оборудование может быть загружено не полностью, может работать на холостом ходу и в это время вообще не производить продукции, а может, работая, выпускать некачественную продукцию. Во всех этих случаях, рассчитывая показатель экстенсивного использования оборудования, формально мы получим высокие результаты.

Поэтому показатели экстенсивного использования оборудования должны быть дополнены расчетами второй группы показателей — интенсивного использования основных средств, отражающих уровень их использования по мощности (производительности).

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется отношением фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной

производительности, т.е. прогрессивной технически обоснованной производительности. Для расчета этого показателя используют формулу:

$$K_u = B\phi/V_n,$$

где $B\phi$ — фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени; V_n — технически обоснованная выработка оборудованием продукции в единицу времени (определяется на основе паспортных данных оборудования).

К третьей группе показателей использования основных средств относятся коэффициенты интегрального использования оборудования, использования производственной мощности, а также показатели фондоотдачи и фондоемкости продукции.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует его эксплуатацию по времени и производительности (мощности):

$$K_{инт} = Kэ * K_i$$

Таким образом, значение этого показателя всегда ниже значений двух предыдущих, так как он учитывает одновременно недостатки и экстенсивного, и интенсивного использования оборудования.

Результатом лучшего использования основных средств является прежде всего увеличение объема производства. Поэтому обобщающий показатель эффективности основных производственных средств должен строиться на принципе соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве основных средств. Это будет показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных средств, или *фондоотдача*.

$$\Phi_o = T/\Phi,$$

где T — объем товарной, валовой или реализованной продукции, руб.; Φ — среднегодовая стоимость основных производственных средств предприятия, руб.

Среднегодовая стоимость основных производственных средств определяется следующим образом:

$$\Phi = \Phi_1 + (\Phi_в * n_1/12) - (\Phi_{выб} * n_2/12),$$

где Φ_1 — стоимость основных производственных средств предприятия на начало года, руб.; $\Phi_в, \Phi_{выб}$ — стоимость вводимых (выбывающих) в течение года основных производственных средств, руб.;

n_1, n_2 — количество полных месяцев с момента ввода (выбытия).

Фондоотдача — важнейший показатель использования основных средств. Следует отметить, что в условиях научно-технического прогресса значительное увеличение фондоотдачи осложнено быстрой сменой оборудования, нуждающегося в освоении, а также увеличением капитальных затрат, направляемых на улучшение условий труда, охрану природы и т.п.

Обратной величиной фондоотдачи является показатель *фондоемкости продукции*. Она показывает долю стоимости основных средств, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость — к снижению.

Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем *фондовооруженности труда*, определяемой стоимостью основных производственных средств к числу рабочих (численности промышленно-производственного персонала) предприятия. Эта величина должна непрерывно увеличиваться, так как от нее зависит техническая вооруженность, а следовательно, и производительность труда.

2. Основные направления улучшения использования основных средств

Народнохозяйственное значение эффективного использования основных средств огромно. Решение этой задачи означает увеличение производства продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала, улучшение баланса оборудования, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накоплений предприятия.

Более полное использование основных средств приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых основных средств при изменении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов).

Улучшение использования основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления основных средств.

Эффективное использование основных средств тесно связано и с другой ключевой задачей — с повышением качества выпускаемой продукции, так как в условиях рыночной конкуренции пользуется спросом и быстрее реализуется высококачественная продукция.

Успешное функционирование основных средств зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение их использования предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой — повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Важнейшими направлениями увеличения времени работы оборудования являются:

- сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования путем повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, материалами, топливом, полуфабрикатами;
- сокращение целодневных простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы.

Важным путем повышения эффективности использования основных средств является уменьшение числа излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям вследствие их физического износа, так как после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается с физически изношенным.

Экстенсивный путь улучшения использования основных средств имеет свой предел. Значительно шире возможности интенсивного пути. Интенсивное улучшение использования основных средств предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Повышение интенсивности загрузки оборудования может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава основных средств, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность использования основных средств также повышается путем технического совершенствования орудий труда и технологии производства, путем ликвидации «узких мест» в производственном процессе, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования научной организации труда, производства и управления, использования скоростных методов работы, повышения квалификации и профессионального мастерства работников.

Существенно важным является совершенствование структуры основных производственных средств. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, то важно повышать их долю в общей стоимости основных средств. Увеличение основных средств вспомогательного производства ведет к росту фондоемкости продукции, так как непосредственного увеличения выпуска продукции при этом не происходит. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цехи не могут функционировать с полной отдачей. Поэтому установление оптимальной производственной структуры основных средств на предприятии — важнейшее направление улучшения их использования.

Значительным резервом повышения фондоотдачи является быстрое освоение вновь вводимых основных средств. С этой целью капитальные вложения должны выделяться под запланированный прирост продукции с учетом мер по улучшению использования действующих основных средств, а также их технического перевооружения и реконструкции.

Исходя из этого следовало бы проводить общегосударственную стратегию реконструкции народного хозяйства, создавать условия для интенсивных инвестиций в производство, выдерживать курс на динамичную структурную перестройку, заменяя устаревшие технологии, производства и комплексы новыми, конкурентоспособными, гибкими, высокоавтоматизированными.

Выводы

1. Основные средства предприятия — совокупность средств труда, которые используются в натуральной форме в течение длительного времени в сфере материального производства и в непроизводственной сфере.
2. Основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные, имеют отраслевую и видовую структуру, которая формирует их активную и пассивную части.
3. В управлении и учете используется система натуральных и денежных оценок основных средств. Денежная оценка может производиться по первоначальной, восстановительной или остаточной стоимости.
4. Амортизация — процесс перенесения стоимости основных средств на изготавливаемый продукт. Амортизационный фонд формируется за счет амортизационных отчислений и предназначается для воспроизводства основных средств.

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность основных средств?
2. Как характеризуется состав и структура основных средств?
3. В чем состоит назначение классификации основных средств?
4. Какие существуют виды оценок основных средств?
5. Какие существуют виды износа средств труда? Каково значение их учета в системе амортизации?
6. Какие существуют методы начисления амортизации? Каков порядок расчета амортизационных отчислений равномерным методом? Какие методы ускоренной амортизации применяются в России?
7. Какие существуют показатели использования основных средств?
8. Каковы резервы повышения эффективности использования основных средств?

Вопросы для контроля:

1. Что представляет собой уставный капитал предприятия?
2. Назовите состав имущества предприятия.

Тема 2.2 Оборотные фонды (материальные ресурсы) предприятия

План

1. Состав и классификация оборотных средств. Элементы оборотных средств;
2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства;
3. Источники формирования оборотных средств;

Оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных средств, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

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

1. Элементы оборотных средств

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и

комплекующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, хозяйственный инвентарь.

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

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

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции. Соотношение между отдельными

элементами оборотных средств

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

2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства

Указанные элементы оборотных средств группируются различным образом. Обычно выделяют две группы, различающиеся по степени планирования: нормируемые и ненормируемые оборотные средства. *Нормирование* — это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия. К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция. Фонды обращения обычно не нормируемы.

3. Источники формирования оборотных средств

Среди источников, используемых для формирования оборотных средств, выделяют собственные, заемные и привлеченные средства.

Общий размер *собственных оборотных средств* устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью средств для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки.

В процессе финансового планирования предприятие учитывает прирост и сокращение нормативов собственных оборотных средств, определяемых как разница между нормативами на конец и начало планируемого периода. Прирост норматива собственных оборотных средств финансируется в первую очередь за счет собственных ресурсов.

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые *устойчивые пассивы*, которые приравниваются к собственным средствам. Устойчивыми называются пассивы, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя не принадлежат ему (например, резервы предстоящих платежей и т.п.).

В течение года потребность предприятий в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать оборотные средства за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослаблению стимулов к их экономичному использованию. Предприятие поэтому использует для финансирования оборотных средств *заемные средства*.

Дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается краткосрочными кредитами банка.

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся *привлеченные средства*.

Это кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

Тема Показатели эффективности использования оборотных средств

План

- 1. Определение потребности предприятия в оборотных средствах. Порядок нормирования;**
- 2. Нормирование материалов .**
- 3. Нормирование незавершенного производств**
- 4. Нормирование готовой продукции**
- 5. Показатели эффективности использования**
- 6. Улучшение использования оборотных средств**

1. Определение потребности предприятия в оборотных средствах. Порядок нормирования.

Определение потребности предприятия в собственных оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования, т.е. определения *норматива оборотных средств*.

Целью нормирования является определение рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

Порядок нормирования

Потребность в оборотных средствах определяется предприятием при составлении финансового плана.

Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от объема производства, условий снабжения и сбыта, ассортимента производимой продукции, применяемых форм расчетов.

При исчислении потребности предприятия в собственных оборотных средствах необходимо учитывать следующее. Собственными оборотными средствами должны покрываться потребности не только основного производства для выполнения производственной программы, но и потребности подсобного и вспомогательного производств, жилищно-коммунального хозяйства и других хозяйств, не относящихся к основной деятельности предприятия и не состоящих на самостоятельном балансе, а также для капитального ремонта, осуществляемого собственными силами. На практике, однако, часто учитывают потребность в собственных оборотных средствах только для основной деятельности предприятия, тем самым занижая эту потребность.

Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции (работ, услуг) на планируемый период. При этом для предприятий с несезонным характером производства за основу расчетов целесообразно брать данные IV квартала, в котором объем производства, как правило, наибольший в годовой программе; для предприятий с сезонным характером производства — данные квартала с наименьшим объемом производства, поскольку сезонную потребность в дополнительных оборотных средствах обеспечивают краткосрочные ссуды банка.

Для определения норматива принимается во внимание среднесуточный расход нормируемых элементов в денежном выражении. По производственным запасам среднесуточный расход рассчитывается по соответствующей статье сметы затрат на производство; по незавершенному производству — исходя из себестоимости валовой или товарной продукции; по готовой продукции — на основании производственной себестоимости товарной продукции.

Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. *Норма* — это относительная величина, соответствующая объему запаса каждого элемента оборотных средств. Как правило, нормы устанавливаются в днях запаса и означают длительность периода, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей. Например, норма запаса составляет 24 дня. Следовательно, запасов должно быть ровно столько, чтобы обеспечить производство в течение 24 дней.

Норма запаса может устанавливаться в процентах или в денежном выражении к определенной базе.

Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. Так определяются *частные нормативы*.

К частным относятся нормативы оборотных средств в производственных запасах: сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары; в незавершенном производстве и полуфабрикатах собственного производства; расходах будущих периодов; готовых изделиях.

Норматив отдельного элемента оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$H = \frac{O}{T} \cdot H_z,$$

где H — норматив собственных средств по элементу;

O — оборот (расход, выпуск) по данному элементу за период;

T — продолжительность периода;

H_z — норма запаса оборотных средств по данному элементу.

И наконец, определяется совокупный норматив путем сложения частных нормативов. Таким образом, *норматив оборотных средств* представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

2. Нормирование материалов

Норматив оборотных средств по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов исчисляется на основании их среднего однодневного расхода (P) и средней нормы запаса в днях.

Однодневный расход определяется путем деления квартальных затрат на определенный элемент оборотных средств на 90 дней (при равномерном характере производства — годовых затрат на 360 дней).

Средняя норма оборотных средств определяется как средневзвешенная величина исходя из норм оборотных средств на отдельные виды или группы сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов и их однодневного расхода. Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (A) и подготовительном (D) запасах.

Текущий запас — основной вид запаса, необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объем их потребления в производстве. Норма оборотных средств в текущем запасе обычно принимается в размере 50% среднего цикла снабжения, что обусловлено поставкой материалов несколькими поставщиками и в разные сроки.

Страховой запас — второй по величине вид запаса, который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу предприятия. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоя в поставках.

Транспортный запас создается в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота на предприятиях, удаленных от поставщиков на значительные расстояния.

Технологический запас создается в случаях, когда данный вид сырья нуждается в предварительной обработке, выдержке для придания определенных потребительских свойств. Этот запас учитывается в том случае, если он не является частью процесса производства. Например, при подготовке к производству некоторых видов сырья и материалов необходимо время на подсушку, разогрев, размол и т.д.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки и складирования производственных запасов. Нормы времени, необходимого для этих операций, устанавливаются по каждой операции на средний размер поставки на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив оборотных средств в запасах сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов (H), отражающий общую потребность в оборотных средствах по этому элементу

производственных запасов, исчисляется как сумма норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах. Полученная общая норма умножается на однодневный расход по каждому виду или группам материалов:

$$H = P * (T + C + M + A + D).$$

В производственных запасах нормируются также оборотные средства в запасах вспомогательных материалов, топлива, тары и др.

3. Нормирование незавершенного производств

Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства. При повышении удельного веса продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости продукции влечет увеличение незавершенного производства.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности производственного цикла. *Производственный цикл* включает время производственного процесса, технологический запас, транспортный запас, время накопления полуфабрикатов перед началом следующей операции (оборотный запас), время нахождения полуфабрикатов в запасе для гарантии непрерывности процесса производства (страховой запас). Продолжительность производственного цикла равна периоду времени с момента начала первой технологической операции до приемки готового изделия на складе готовой продукции. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения длительности производственного цикла.

Для определения нормы оборотных средств по незавершенному производству необходимо знать степень готовности изделий. Ее отражает так называемый *коэффициент нарастания затрат*.

Все затраты в процессе производства подразделяются на единовременные и нарастающие. К *единовременным* относятся затраты, производимые в самом начале производственного цикла, — затраты сырья, материалов, покупных полуфабрикатов. Остальные затраты считаются *нарастающими*. Нарастание затрат в процессе производства может происходить равномерно и неравномерно. Коэффициент нарастания затрат определяется при равномерном и неравномерном нарастании затрат. При равномерном нарастании он вычисляется по формуле:

$$K = \frac{\Phi_{ед} + 1/2 \Phi_{н}}{\Phi_{уд} + \Phi_{н}}$$

где K — коэффициент нарастания затрат;

$\Phi_{ед}$ — единовременные затраты;

$\Phi_{н}$ — нарастающие затраты.

При неравномерном нарастании затрат по дням производственного цикла коэффициент нарастания затрат определяется по формуле:

$$K = C/P$$

где C — средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;

P — производственная себестоимость изделия.

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве осуществляется по формуле:

$$H = 3 * T * K,$$

где H — норматив оборотных средств в незавершенном производстве;

3 — однодневные затраты;

T — длительность производственного цикла;

K — коэффициент нарастания затрат в производстве.

Расчет норматива оборотных средств на незавершенное производство в отдельных отраслях промышленности может производиться иными методами в зависимости от характера производства.

4. Нормирование готовой продукции

Норматив оборотных средств на готовую продукцию определяется как произведение нормы оборотных средств и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости:

$$H = \frac{B * T}{\Pi}$$

где H — норматив оборотных средств на готовую продукцию; B - выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года (при равномерном характере производства) по производственной себестоимости; Π — число дней в рассматриваемом периоде, дни; T — норма оборотных средств на готовую продукцию, дни.

Норма запаса (T) устанавливается в зависимости от времени, необходимого на:

- подбор отдельных видов изделий и их комплектование в партии;
- упаковку и транспортировку продукции со склада поставщиков до станции отправителя;
- погрузку.

Совокупный норматив оборотных средств на предприятии равен сумме нормативов по всем их элементам и определяет общую потребность хозяйствующего субъекта в оборотных средствах. Общая норма оборотных средств устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале, по данным которого рассчитывалась норма.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах. Хозяйствующие субъекты имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов.

5. Показатели эффективности использования

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому предприятия заинтересованы в организации наиболее рационального движения и использования оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Под *оборачиваемостью оборотных средств* понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на различных предприятиях и зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли — от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота, количеством оборотов за определенный период времени (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Длительность одного оборота оборотных средств исчисляется по формуле:

$$O = C : (T/D),$$

где O — длительность оборота, дни; C — остатки оборотных средств (средние или на определенную дату), руб.; T — объем товарной продукции, руб.; D — число дней в рассматриваемом периоде, дни.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует, об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период, или *коэффициент оборачиваемости оборотных средств* (K_o), рассчитывается как:

$$K_o = T/C$$

Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_z), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется в виде

$$K_z = c/m.$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель *отдачи оборотных средств*, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении — в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. *Абсолютное высвобождение* имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. *Относительное высвобождение* оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

6. Улучшение использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Учитывая эти и другие факторы, предприятие может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в самом предприятии. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Запасы играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства, но в то же время они представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе. Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных средств, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу

обращения — отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Выводы

1. Оборотные средства предприятия — совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, незаконченная производством продукция, топливо и другие предметы труда, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и стоимость которых переносится на изготавливаемый продукт сразу и полностью.

К фондам обращения относятся: готовая продукция на складе, отгруженная продукция, денежные средства в расчетах.

2. По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные (средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счет собственных ресурсов) и заемные (кредиты банка, кредиторская задолженность и прочие пассивы).

3. По охвату нормированием оборотные средства делятся на нормируемые (по которым устанавливаются нормативы запасов: оборотные производственные фонды и готовая продукция на складе) и ненормируемые. Нормирование оборотных средств представляет собой процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации нормальной работы предприятия. Оно является необходимой предпосылкой эффективного использования оборотных средств. Обычно предприятием определяются нормативы оборотных средств по материалам, запасам, находящимся в процессе производства, и по запасам готовой продукции.

4. Повышение эффективности использования оборотных средств достигается за счет ускорения их оборачиваемости.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятий «оборотные средства», «фонды обращения».

2. Какие существуют группировки элементов основных средств?

3. Чем объясняется необходимость нормирования оборотных средств на предприятии?

4. В чем состоит специфика нормирования материалов? Незавершенного производства? Готовой продукции?

5. Как рассчитываются показатели, характеризующие скорость оборота оборотных средств?

6. Какие способы повышения эффективности использования оборотных средств имеют особое значение в современных условиях?

Тема 3.1 Кадры предприятия

План

1.Кадры предприятия

2.Производственный персонал

3.Профессионально-квалификационная структура кадров

4.Баланс рабочего времени

Создание производства всегда связано с людьми, которые работают на предприятии (фирме). Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют, конечно же, важную роль, но производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

1.Кадры предприятия

Кадры (трудовой персонал) предприятия - основной состав квалифицированных работников предприятия, фирмы, организации.

Обычно кадры предприятия подразделяют на производственный персонал и персонал, занятый в непроизводственных подразделениях. Производственный персонал - работники, занятые в производстве и его обслуживании, - составляет основную часть трудовых ресурсов предприятия.

2.Производственный персонал

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала - это рабочие предприятия (фирмы) - лица (работники), непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным рабочим относят работников, непосредственно создающих товарную продукцию предприятий и занятых осуществлением технологических процессов, т.е. изменением форм, размеров, положения, состояния, структуры, физических, химических и других свойств предметов труда.

К вспомогательным относятся рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств.

Вспомогательные рабочие могут быть подразделены на функциональные группы: транспортную и погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую и т.п.

Руководители - работники, занимающие управленческие должности на предприятии (директор, мастер, главный специалист и др.).

Специалисты - работники, имеющие высшее или среднее специальное образование, а также работники, не имеющие специального образования, но занимающие определенную должность.

Служащие - работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики и др.).

Младший обслуживающий персонал - лица, занимающие должности по уходу за служебными помещениями (дворники, уборщицы и др.), а также по обслуживанию рабочих и служащих (курьеры, рассыльные и др.).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует структуру кадров предприятия, цеха, участка. Структура персонала также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

3.Профессионально-квалификационная структура кадров

Профессионально-квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. Под профессией обычно понимают вид (род) трудовой деятельности, требующий определенной подготовки. Квалификация характеризует меру овладения работниками данной профессией и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

Применительно к характеру профессиональной подготовленности работников используется и такое понятие, как специальность, определяющее вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии (к примеру, профессия - токарь, а специальности – токарь - расточник, токарь-карусельщик). Дифференциация в специальностях по одной и той же рабочей профессии чаще всего связана со спецификой применяемого оборудования.

Под влиянием научно-технического прогресса происходит изменение численности и удельного веса отдельных профессий и профессиональных групп производственного персонала. Численность инженерно-технических работников и специалистов увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом численности рабочих при относительной стабильности удельного веса руководителей и технических исполнителей. Рост числа этих категорий работников обусловлен расширением и совершенствованием производства, его технической оснащенности, изменением отраслевой структуры, появлением рабочих мест, на которых необходима инженерная подготовка, а также возрастающей сложностью выпускаемой продукции. Очевидно, что подобная тенденция сохранится и в будущем.

Численность персонала

На предприятии обычно различают явочный и списочный состав персонала.

Явочный состав - число работников, которые в течение суток фактически являются на работу. В списочный состав входят все постоянные и временные работники, в том числе находящиеся в командировках, отпусках, на военных сборах.

Явочное число работников рассчитывается, а списочное их число определяется путем корректировки явочного числа с помощью коэффициента, учитывающего планируемые неявки на работу.

Показатель среднесписочной численности работников (Р) определяется по формуле:

$$P = \frac{1/2 P_1 + P_2 + \dots + P_{11} + 1/2 P_{12}}{12}$$

где $P_1, P_2, \dots, P_{11}, P_{12}$ - численность работников по месяцам.

Показатели динамики кадров

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной, он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие. Для анализа движения кадров используются различные показатели.

Коэффициент приема кадров (K_n) определяется отношением количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени, к среднесписочной численности персонала за тот же период:

$$K_n = \frac{P_n}{P} \times 100,$$

где P_n - численность принятых работников, чел.;

P - среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент выбытия (текучести) кадров (K_v) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период времени, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_v = \frac{P_{ув}}{P} \times 100,$$

где $P_{ув}$ - численность уволенных работников, чел.;

P - среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент стабильности кадров (K_c) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях. Он исчисляется как отношение меньшего из числа принятых или уволенных к среднесписочной численности работников.

4. Баланс рабочего времени

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

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

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

- нормы подготовительно-заключительного времени, которая устанавливается на все заданное количество продукции и не зависит от его величины;
 - нормы штучного времени, которая включает оперативное время (в том числе основное, которое затрачивается на изменение предмета труда, и вспомогательное время, когда производятся загрузка сырья, съём готовой продукции, управление оборудованием и т.п.), время обслуживания рабочего места, время перерывов, предусмотренных технологией и организацией производства.
- Норму времени (Нвр) в целом можно представить как

$$H_{вр} = t_z + t_v + t_{об} + t_{от} + t_{пт} + t_{пз},$$

норму штучного времени в виде

$$t_{ш} = t_z + t_v + t_{об} + t_{от} + t_{пт},$$

где - t_z основное время;

t_v - вспомогательное время;

$t_{об}$ - время обслуживания рабочего места;

($t_{отл}$ - время на отдых и личные надобности работников;

$t_{пт}$ - время перерывов по оргтехпричинам (регламентировано);

$t_{пз}$ - подготовительно-заключительное время.

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

- время на техническое обслуживание (уход за оборудованием при выполнении данной работы: замена изношенного инструмента, уборка стружки и т.п.);
- время на организационное обслуживание (уход за рабочим местом, связанный с выполнением работы в течение всей смены: раскладка и уборка инструмента в начале и конце смены, смазка оборудования и т.п.).

Норма выработки определяет количество единиц продукции, которое должно быть изготовлено одним работником (бригадой) за определенное время:

$$H_{выр} = \frac{T_d}{H_v}$$

где $H_{выр}$ - норма выработки, ед.;

T_d - действительный фонд рабочего времени, ч;

H_v - установленная норма времени на единицу продукции, ч.

Норма обслуживания - количество производственных объектов (рабочих мест, единиц оборудования), которое работник соответствующей квалификации должен обслужить в течение единицы рабочего времени.

Норма применяется как к работникам, обслуживающим автоматизированные производственные процессы, так и к вспомогательным рабочим. Норма обслуживания рассчитывается по формуле:

$$H_{об} = \frac{T_d}{t_{об}}$$

где $H_{об}$ - норма обслуживания, ед.;

T_d - действительный фонд рабочего времени;

$t_{об}$ - установленная норма времени на обслуживание единицы оборудования, ч.

Норма численности ($H_{ч}$) определяет численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимых для выполнения данного объема работ. Нормированное задание устанавливает необходимый ассортимент и объем работ, которые должны быть выполнены бригадой за данный отрезок времени. В отличие от нормы выработки

нормированное задание может устанавливаться не только в натуральных единицах, но и в норма-часах, норма-рублях.

Таким образом, для рациональной организации производства используется система норм труда, отражающих различные стороны трудового процесса. Нормы длительности, трудоемкости и численности являются нормами затрат труда, нормы выработки и нормированные задания - нормами результатов труда. Нормы обслуживания относятся к нормативным характеристикам организации трудового процесса и характеризуют размеры рабочих мест.

Нормы труда или рабочего времени устанавливаются на отдельную операцию (операционная норма) либо на взаимосвязанную группу операций, комплекса работ (укрупненная, комплексная норма).

В нормировании труда применяются аналитические и суммарные методы. Аналитический метод базируется на предварительном анализе производственных возможностей рабочего места и определении необходимых затрат на каждый элемент и операцию в целом.

При установлении норм аналитическим методом основная часть исходной информации получается в результате исследования трудового процесса.

Для исследования трудового процесса целесообразно применять хронометраж (фиксируется длительность исследуемых элементов оперативного времени по конкретному виду продукции), фотографии рабочего дня (устанавливаются затраты времени на все виды работ и перерывы, которые наблюдались в течение определенного отрезка времени), фотохронометраж (применяется для одновременного определения структуры затрат времени и длительности отдельных элементов производственной операции).

При суммарных методах нормы устанавливаются без анализа конкретного трудового процесса и проектирования рациональной организации труда на основе опыта нормировщика (так называемый опытный метод) или на основе статистических данных о выполнении аналогичных работ (статистический метод). Нормы, установленные с помощью суммарных методов, обычно называются опытно-статистическими.

Вопросы

1. Основной состав квалифицированных работников предприятия называется кадрами, или трудовым персоналом. Он включает производственный персонал и персонал, занятый в производственных подразделениях.
2. Производственный персонал классифицируется по функциональному, профессиональному и квалификационным признакам.
3. Для оценки численности персонала используются различные показатели динамики.
4. Для оценки эффективности труда в процессе производства продукции используется показатель производительности труда. Производительность труда может быть измерена через выработку работника или через показатель трудоемкости.

Тема Производительность труда - понятие, значение и методы измерения

План

1. Производительность труда
2. Методы измерения и оценки производительности труда
3. Факторы и резервы роста производительности труда
4. Нормирование труда.
5. Методы нормирования труда.

1. Производительность труда

Организация труда на предприятии призвана создавать нормальные для человека условия труда и одновременно системы труда, повышающие доход предприятия.

В основе формирования оптимальных условий применения труда лежит изучение трудового процесса, которое развивается на основе исследований динамики производительности труда и анализа затрат рабочего времени.

2. Методы измерения и оценки производительности труда

Под производительностью труда понимается эффективность (или результативность) труда в процессе производства продукции.

Уровень производительности труда выражается количеством продукции, производимой в единицу времени, причем можно брать отношение количества производимой продукции к затратам живого труда.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда (среднесписочной численностью промышленно-производственного персонала). В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: выработка и трудоемкость.

Наиболее распространенным и универсальным показателем является выработка, которая может быть часовой, дневной, месячной (квартальной, годовой).

Выработка представляет собой количество продукции (О), производимое в единицу рабочего времени (Т), или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год. Она определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции: O/T .

Наряду с выработкой широко используется показатель трудоемкости продукции. Под трудоемкостью продукции понимается сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии (T/O).

В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости, которые являются составными частями полной трудоемкости изготовления продукции: технологическая трудоемкость обслуживания производства, производственная трудоемкость, трудоемкость управления производством.

По характеру и назначению затрат труда различают нормативную, фактическую и плановую трудоемкость.

По объекту исчисления различают трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость заводскую, цеховую, участковую, бригадную и рабочего места.

Методы измерения производительности труда различаются в зависимости от способов определения объемов вырабатываемой продукции. Для исчисления объема производства (продукции, работ, услуг) и соответственно производительности труда (по выработке) различаются три метода определения выработки: натуральный, стоимостный (денежный) и трудовой.

Натуральный метод - самый простой и достоверный метод, когда объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (тоннах, метрах, штуках и т.д.).

Натуральные показатели позволяют видеть состав произведенной продукции по видам, сортам и т.п. Достоинством этого метода является непосредственная сравнимость показателей производительности труда. Однако с помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

Сущность стоимостного метода заключается в том, что показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени.

Для исчисления производительности труда в стоимостном выражении могут быть использованы различные показатели оценки объема выпускаемой продукции: валовая продукция, товарная продукция, валовой оборот, нормативная стоимость обработки, нормативная чистая и чистая продукция, валовой доход. Каждый из этих показателей имеет свои положительные и отрицательные стороны.

На рабочих местах, в бригадах, на производственных участках и в цехах при выпуске разнообразной незавершенной продукции производительность труда определяется в норма-часах. При научно обоснованных нормах трудовой метод точно характеризует динамику производительности труда.

При изучении вопросов производительности труда необходимо рассмотреть факторы роста производительности труда.

3. Факторы и резервы роста производительности труда

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

На уровне предприятия (фирмы) можно выделить 5 групп факторов роста производительности труда. К ним прежде всего относятся регионально-экономические (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономико-географические факторы (освоенность района месторождения; наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.).

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

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

К числу экономических факторов относятся современные формы организации и стимулирования труда; научная организация и интенсивность труда; рост квалификации работников; совершенствование распределительных отношений, планирования и управления кадрами.

Социальными факторами являются человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства, совершенствование мотивации производительного труда. Мотивация - это побуждение себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации.

Психологи выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя мотивация связана с интересом к деятельности, со значимостью выполняемой работы, со свободой действий, возможностью реализовать себя, а также развивать свои умения и способности.

Внешняя мотивация формируется под воздействием внешних факторов, таких, как условия оплаты труда, социальные гарантии, возможность продвижения по службе, похвала или наказание руководителя и т.п. Они оказывают сильное воздействие, но не обязательно длительное. Более эффективной является такая система факторов, которая будет оказывать влияние, как на внешнюю, так и на внутреннюю мотивацию.

4. Нормирование труда.

Нормирование труда - составная часть управления производством, включающая определение необходимых затрат времени на выполнение работ отдельными работниками (бригадами) и установление на этой основе норм труда.

Важнейшие задачи нормирования труда.

1. Последовательное улучшение организации труда и производства.
2. Снижение трудоемкости продукции.
3. Усиление заинтересованности работников в повышении эффективности производства.
4. Поддержание экономически обоснованного соотношения между ростом производительности труда и заработной платы.

В процессе нормирования труда выявляются и устраняются лишние трудовые приемы и движения, изыскиваются возможности рационального совмещения отдельных элементов производственных операций, способы рациональной расстановки работников предприятия и правильного использования ими рабочего времени.

Разработанные нормы используются при составлении планов предприятия и его подразделений, решении вопросов разделения и кооперации труда, при определении необходимого количества оборудования и численности работающих. Обоснованность норм в значительной мере способствует правильному определению размера заработной платы, материальной заинтересованности работников.

Норма - это максимально допустимая величина (установленная мера) абсолютного расхода ресурсов (труда) на производство единицы продукции установленного качества в конкретных условиях.

Норматив - расчетный показатель, характеризующий степень относительного использования рабочего времени (и других ресурсов) также как и нормы используется в процессе нормирования.

Нормативы обычно разрабатывают и публикуют вместе с нормами, поэтому в производственной практике они часто используются как синонимы.

Все нормы и нормативы должны:

- 1) отражать достижения НТП и опыт передовых предприятий;
- 2) правильно учитывать влияние факторов и условий производства;
- 3) быть достаточно точными и удобными в работе.

С целью нормирования и учета затрат рабочего времени была разработана его классификация, при этом время которое работник проводил на рабочем месте принято подразделять на следующие группы:

Время работы - период времени, в течение которого работник выполняет полезные, трудовые действия. Включает затраты времени как на выполнение производственного задания, так и на работы не предусмотренные заданием (время случайной и непроизводительной работы), выполнение которых не дает прироста продукции или улучшения ее качества.

Непроизводительная работа (НР) - работа не предусмотренная технологией.

Случайная работа (СР) - работа не входящая в обязанности исполнителя.

Время работы по выполнению производственного задания подразделяется на подготовительно-заключительное, оперативное и время обслуживания рабочего места.

Подготовительно-заключительное (ПЗ) - время, затраченное работником на подготовку к выполнению заданной работы и на действия, связанные с ее окончанием (уборка, осмотр, заправка и т.д.). Его устанавливают по нормативу на всю смену вне зависимости от объема работы.

Оперативное (ОП) - время, непосредственно затрачиваемое работником на выполнение операций, для которых предназначено рабочее место. Оно подразделяется на основное (затрачиваемое на качественное и количественное изменение предметов труда) и вспомогательное (создание условий для выполнения основной работы: установка, крепление).

Время обслуживания рабочего места (ОМ) - время, затрачиваемое на поддержание рабочего места в работоспособном состоянии. Включает время технического обслуживания (заготовка инструмента, переналадка и т.д.) и время организационного обслуживания (заполнение рапортчиков, передача готовой продукции, уборка рабочего места в процессе работы и т.д.).

Во время работы бывают перерывы:

- по организационно-техническим причинам (ПО) -неисправность оборудования, перебои с электроэнергией, поставкой материалов;

- из-за нарушения трудовой дисциплины (ПР) -самовольные отлучки, опоздания, посторонние разговоры и т.д.;

- перерывы на отдых и личные надобности (ОТ).

При анализе затрат рабочего времени, связанных с обслуживанием оборудования выделяют перекрываемое и неперекрываемое время. Перекрываемое - время выполнения работы в период автоматической работы оборудования. Неперекрываемое - работа при остановленном оборудовании.

Время работы может быть разделено также на время ручной, машинно-ручной и машинной работы, активного и пассивного наблюдения за оборудованием.

Баланс рабочего времени (фактический) - это сумма затрат времени по всем категориям:

$$T_{см} = пз + оп + ом + от + нр + ср + по + пр$$

На основе анализа фактического баланса проектируют рациональный баланс рабочего времени, в котором указывают затраты времени только на производительную работу и регламентированный отдых:

$$T_{смп} = ПЗ + ОП + ОМ + ОТ$$

Затраты времени на непроизводительную и случайную работу и на простои - являются прямыми потерями. Они могут быть устранены в результате разработки и внедрения соответствующих организационно-технических мероприятий.

Возможный рост производительности труда при этом определяется по формуле:

$$РПТ = \frac{(ОМф - ОМп) + НР + СР + ПО}{Опф + ПЗ} \times 100$$

ф - фактические затраты времени,

п - проектные.

5. Методы нормирования труда.

Методы учета затрат рабочего времени

Технологический процесс для целей нормирования и организации расчленяют на операции.

Операция - часть технологического процесса, выполняемая на определенном рабочем месте над

определенным предметом труда. Производственная операция есть объект технического нормирования труда. Она структурно состоит из трудовых движений, действий и приемов.

Движение - простейший элемент операции (нагнуться, потянуть ручку и т.д.)

Действие - совокупность движений, выполняемых без перерыва (взять гаечный ключ и т.д.).

Прием - законченная совокупность действий (завинтить гайку и т.д.).

Изучение затрат рабочего времени проводится с целью: Выявить причины потерь рабочего времени и установить способы их устранения; определить производительность труда рабочего в разные часы рабочей смены; сопоставить продолжительность выполнения отдельных элементов трудового процесса у разных рабочих; определить влияние различных факторов на производительность труда.

Различают следующие методы изучения затрат рабочего времени:

1. Метод непрерывных замеров рабочего времени (проводится путем фиксации характера и продолжительности всех элементов работы и перерывов в работе в порядке их фактической последовательности).

1.1. Фотография рабочего времени - измерение всех затрат рабочего времени в порядке их фактической последовательности (индивидуальная, групповая, маршрутная, самофотография).

1.2. Хронометраж - изучение затрат рабочего времени на выполнение отдельных элементов обслуживания рабочего места (сплошной, выборочный).

1.3. Фотохронометраж (соединение индивидуальной фотографии и хронометража).

2. Метод моментных замеров (фиксирование характера элементов работы или перерывов в работе в определенный момент времени).

На основании фотографии рабочего дня составляют баланс рабочего времени. А на основании хронометража составляют хронометражные ряды т.е. ряды чисел, выражающих зафиксированную продолжительность изучаемых элементов операции.

Способы изучения рабочего времени (наблюдений).

1. Проводимые визуально с помощью часов, секундомеров (либо на рабочем месте либо с помощью телевидения).

2. Проводимые с использованием автоматической регистрации трудовых процессов (киносъемка, видеокамеры, осциллографы и т.д.).

Нормы труда и учет их выполнения. Структура нормы времени.

Нормы труда- это установленные меры затрат труда в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях.

Различают следующие виды норм:

Норма времени- это количество рабочего времени, необходимого для выполнения единицы работы.

Норма выработки- это объем работы (в натуральных единицах), который должен быть выполнен в единицу времени (часовая, сменная и т.д.).

Нормативная численность- численность рабочих определенной квалификации, установленная для выполнения конкретных работ или для обслуживания определенных объектов (складов, рабочих мест).

Норма обслуживания - зона работы или количество единиц оборудования, которое должно обслуживаться одним рабочим или группой.

Норма управляемости - оптимальное количество работников, деятельностью которых может управлять один человек.

По сфере применения различают:

Единичные нормы - разрабатываются для типовых технологий, устанавливаются централизованно.

Типовые нормы - проектируются с учетом рациональной организации труда и служат основой для установления норм предприятия.

Местные нормы - устанавливаются предприятием на те виды работ для которых нет единичных и типовых норм.

По времени действия различают:

Условно-постоянные нормы - (как правило это единичные нормы) действуют до изменения организационно-технических условий на большинстве предприятий.

Временные нормы - (как правило до трех месяцев) устанавливаются на время освоения новой продукции, технологии и техники.

Разовые нормы - применяются при выполнении единичных неповторяющихся работ (в ремонтных цехах).

Нормы труда доводятся до сведения исполнителей. Контролируются непосредственными руководителями (бригадирами) и через систему хозяйственного учета (наблюдение и учет). Нормы труда на предприятии должны соответствовать нормативным документам и положениям.

По элементам классификации затрат рабочего времени рассчитывают структуру нормы времени. В результате получают нормативы затрат времени на подготовительно-заключительные работы, организационное и техническое обслуживание и т.д.. После этого рассчитывают саму норму времени по формуле:

$$N_{вр} = T_{шт} + T_{пз} / n$$

где $T_{шт}$ - норма штучного времени;

$T_{пз}$ - время подготовительно-заключительных работ;

n - количество изделий производимых работником в смену.

При этом норма штучного времени считается следующим образом:

$$T_{шт} = T_o + T_v + T_{орг} + T_{тех} + T_{нп} + T_{от}$$

где T_o : T_v : $T_{орг}$: $T_{тех}$: $T_{нп}$: $T_{от}$ - соответственно время основное, вспомогательное, организационного обслуживания, технического обслуживания, время неустраняемых перерывов, на отдых и личные надобности.

Принципы и методы нормирования труда.

Существуют два метода нормирования труда: аналитический и суммарный (опытно-статистический).

Аналитический метод основан на предварительном изучении и анализе трудового процесса существующей организации труда, эффективности использования техники и рабочего времени. На основе данных анализа проектируется рациональная организация и условия выполнения работы, проводится расчет затрат рабочего времени.

Аналитический метод имеет две разновидности: Аналитически-исследовательский метод - когда затраты времени определяются путем непосредственного наблюдения. Аналитически-расчетный - затраты времени устанавливаются с помощью нормативов и формул.

При суммарном (опытно-статистическом) методе нормы устанавливаются на основе опыта специалистов, отчетных данных или по аналогии с другими операциями без поэлементного анализа затрат времени и проектирования рациональной организации производственного процесса и труда. Он используется когда невозможно применить аналитический метод.

Нормирование труда должно проводиться путем комплексного обоснования норм, т.е. должно учитывать влияние на величину норм всех факторов: технических, организационных, психофизиологических, экономических и социальных.

Учет технических факторов это оптимизация режимов работы оборудования, выбор лучших технологических процессов, обеспечивающих экономию затрат и качество продукции.

Организационное обоснование это выбор наиболее рациональных и безопасных вариантов организации производства и труда с учетом масштабов и специализации производства, характеристики выпускаемых изделий и применяемой техники.

Психофизиологическое обоснование это оптимизация уровня интенсивности труда, учет факторов оказывающих влияние на физические усилия и нервное напряжение исполнителя.

Экономическое обоснование должно обеспечивать эффективное использование живого и овеществленного труда.

Социальное обоснование учитывает содержательность труда, его привлекательность, уровень общеобразовательной и профессиональной подготовки исполнителя и необходимость его совершенствования.

Тема 3.2 Формы организации и оплаты труда

План

- 1. Сущность и понятие заработной платы.**
- 2. Понятие заработной платы.**
- 3. Принципы организации оплаты труда на предприятии**
- 4. Минимальный размер оплаты труда**

1 Сущность и понятие заработной платы.

Под оплатой труда (заработной платой) принято понимать вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей.

Оплата труда каждого работника определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничивается.

В Трудовом кодексе РФ (ТК РФ) в ст. 129 записано, что

Заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты.

Имеются и другие определения оплаты труда, например,

Заработная плата (разг. зарплата) — денежная компенсация, которую работник получает в обмен за свой труд.

Право на оплату труда не менее минимального размера оплаты труда в России гарантировано Конституцией Российской Федерации.

Заработная плат бывает двух видов: **номинальная и реальная.**

Номинальная заработная плата – это то количество денег, которое получает работник за свой труд в течении определённого периода времени.

Номинальная заработная плаза не отражает уровня цен, поэтому её увеличение не означает реального роста уровня жизни.

Реальная заработная плата – это то количество товаров и услуг, которое можно приобрести за номинальную заработную плату Дифференциация размеров оплаты труда осуществляется в зависимости от сложности, содержания и результатов труда работника.

При оплате труда рабочих могут применяться тарифные ставки, оклады, а также бестарифная система, если предприятие учреждение, организация сочтут такую систему наиболее целесообразной.

Вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, премий и иных поощрительных выплат, а также соотношение в их размерах между отдельными категориями персонала предприятия, учреждения, организации определяют самостоятельно и фиксируют их в коллективных договорах, иных локальных нормативных актах.

Организация оплаты труда на предприятии определяется тремя взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами:

- тарифной системой;
- нормированием труда;
- формами оплаты труда.

3. Принципы организации оплаты труда на предприятии

Организация оплаты труда на предприятии осуществляется в соответствии с несколькими основополагающими принципами.

Основная и дополнительная оплата труда

Различают основную и дополнительную оплату труда. В основную заработную плату включаются выплаты за отработанное время, за количество и качество выполненных работ при повременной, сдельной и прогрессивной оплате, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за сверхурочные работы, за работу в ночное время, в праздничные дни и др., оплата простоев не по вине работника, премии, премиальные надбавки и т.п.

Дополнительная заработная плата включает выплаты за не проработанное время, которые предусмотрены законодательством о труде и коллективными договорами, а именно оплата времени отпусков, времени выполнения государственных и общественных обязанностей, оплата перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, оплата выходного пособия при увольнении и т.д.

Организация оплаты труда на предприятии определяется тремя взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами: тарифной системой, нормированием труда, принятыми формами оплаты труда.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) — законодательно установленный минимум оплаты труда в месяц (час, день), который работодатель должен платить своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд.

В соответствии со ст. 133 ТК РФ утвержденный МРОТ действует на территории всей страны и не может быть менее прожиточного минимума трудоспособного населения. Согласно

Федеральному закону «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 N 82-ФЗ МРОТ устанавливается государством ежегодно.

В 2022 году с 1 января по 31 мая МРОТ был равен 13 890 руб. Но под давлением санкций потребовалось внеплановое увеличение МРОТ и с 1 июня он составляет 15 279 рублей, что на 10 процентов больше предыдущего значения (Постановление Правительства РФ от 28 мая 2022 года №973).

В соответствии со статьей 133.1 ТК РФ в субъекте РФ (республика, край, область, автономная область, автономный округ, города федерального значения - Москва, Санкт-Петербург, Севастополь) может устанавливаться размер минимальной заработной платы.

Минимальная заработная плата (МЗП) — официально устанавливаемый субъектом РФ минимальный уровень оплаты труда на предприятиях любой формы собственности в виде наименьшей месячной ставки или почасовой оплаты.

МЗП не распространяется на организации, финансируемые из федерального бюджета. Размер минимальной заработной платы в субъекте РФ не может быть ниже МРОТ, установленного федеральным законом. Если размер минимальной заработной платы в субъекте РФ не установлен, то применяется федеральный МРОТ.

В Санкт-Петербурге МЗП (региональный МРОТ) с 1 января 2022 года установлен в размере 21500 рублей (Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2022 год от 1 декабря 2021 года).

Значение минимальной заработной платы не всегда привязано к величине прожиточного минимума. Оно определяется в каждый период времени финансовыми возможностями государства, периодически изменяется (номинально всегда повышается).

В условиях рыночной экономики формы, система и размер оплаты труда работников, премии, надбавки, а также другие виды доходов устанавливаются предприятием самостоятельно.

Вопросы оплаты труда регулируются с помощью коллективных и индивидуальных трудовых договоров (контрактов). Государство отказалось от централизованного регулирования заработной платы. Трудовой кодекс Российской Федерации определяет лишь общие условия оплаты труда рабочих и служащих.

Конституция РФ гарантирует вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже устанавливаемого федеральным законом минимального размера оплаты труда, а предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда.

Месячная оплата труда работника, полностью отработавшего определенную на этот период норму рабочего времени и выполнившего свои трудовые обязанности, не может быть ниже минимального месячного размера оплаты труда (МРОТ).

МРОТ определяет низшую границу оплаты труда неквалифицированных работников при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

В МРОТ не включаются доплаты и надбавки, а также премии и другие поощрительные или компенсационные выплаты.

В настоящее время МРОТ выполняет три основные функции:

- является государственной гарантией минимального размера оплаты труда;
- выполняет роль норматива при исчислении административных штрафов, налогов, сборов и иных платежей, осуществляемых в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- служит критерием для определения размера пособий и компенсаций, выплачиваемых в соответствии с законодательством по социальной защите населения.

Труд работников оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда. Оплата может производиться за индивидуальные и коллективные результаты работы. Для усиления материальной заинтересованности работников в выполнении планов и договорных обязательств, повышении эффективности производства и качества работы могут вводиться системы премирования, вознаграждение по итогам работы за год, другие формы материального поощрения.

Тема Формы и системы оплаты труда

План

1. Формы заработной платы
2. Системы повременной заработной платы
3. Системы сдельной заработной платы
4. Надбавки и доплаты
5. Бестарифные и смешанные системы

1. Формы заработной платы

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основное их назначение - обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

Формы заработной платы. Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная формы оплаты.

При *повременной оплате* мерой труда является отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время. Заработная плата подсчитывается по формуле:

$$ЗП = ТС * РВ,$$

где ЗП - заработная плата; ТС - тарифная ставка присвоенного рабочему квалификационного разряда; РВ - фактически отработанное время.

При *сдельной оплате* мерой труда является выработанная рабочим продукция, и заработок зависит от количества и качества произведенной рабочей продукции, так как при данной системе заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки. Заработок рассчитывается по формуле:

$$ЗП = СР * ВП,$$

где ЗП - заработная плата рабочего; СР - сдельная расценка за единицу продукции; ВП - количество изготовленной продукции.

Выбор сдельной и повременной форм оплаты труда зависит от ряда факторов: характера применяемого оборудования, особенностей технологического процесса, организации производства и труда, требований к качеству продукции, использованию трудовых и материальных ресурсов.

Эффективное применение повременной формы оплаты труда определяется следующими условиями:

- 1) строго регламентированные, аппаратные, автоматизированные производства, где рабочий не может влиять на технологическое время;
- 2) высокие требования к качеству продукции, которые непосредственно зависят от рабочих;
- 3) на рабочем месте можно реально увеличить выработку продукции, а производству столько продукции не требуется.

Повременная форма оплаты может применяться для оплаты труда таких вспомогательных рабочих, как дежурные слесари, электромонтеры, кладовщики, учетчики, в связи с трудностями нормирования и количественного измерения их труда. Рабочие служб технического контроля также оплачиваются по повременной форме.

Следующие условия делают целесообразным применение сдельной формы оплаты труда:

- 1) наличие реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции;
- 2) возможность рабочих увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции;
- 3) потребность производства в увеличении выпуска продукции на данном участке.

Такие условия характерны для производств, где применяется ручной, механизированно-ручной и механизированный труд. При этом необходимо учитывать, что если даже имеются все условия для значительного увеличения выработки продукции, но при этом ухудшается ее

качество, нерационально используются материальные ресурсы и преждевременно изнашивается оборудование, то применять сдельную форму оплаты нецелесообразно.

Повременная и сдельная формы заработной платы на практике используются в виде различных систем.

2. Системы повременной заработной платы

Наибольшее распространение в современных условиях получили простая повременная и повременно-премиальная системы заработной платы.

Простая повременная система оплаты труда. В этом случае заработок рабочего определяется тарифной ставкой присвоенного ему разряда и количеством отработанного времени:

$$З_{п} = Т_{ч} * В,$$

где $Z_{п}$ - повременная заработная плата, руб.; $T_{ч}$ - часовая (дневная) тарифная ставка рабочего соответствующего разряда; B - фактически отработанное время, часы (дни).

Если для рабочего-повременщика установлен твердый месячный оклад, то ему надо отработать полное количество часов по графику выходов в месяц. Если рабочий отработал неполный месяц, то заработная плата начисляется исходя из среднечасового или среднедневного оклада и фактически отработанного времени. При данной системе рабочий получает тарифную заработную плату при 100% -ном выполнении индивидуального задания. При неполном выполнении задания оплата пропорционально уменьшается, но при этом она не может быть ниже установленной минимальной заработной платы.

Повременно-премиальная система. В соответствии с данной системой рабочий сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками получает премию за обеспечение определенных количественных и качественных показателей. Эти показатели премирования должны точно учитываться и отражать особенности работы тех или иных рабочих. По каждому показателю в отдельности устанавливается размер премии в зависимости от его значения. Основные рабочие-повременщики премируются за выполнение производственных заданий и обеспечение качества выпускаемой продукции и работ. Рабочие-повременщики, занятые обслуживанием основного производства, премируются за достижение показателей, характеризующих улучшение качества их работы: обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования по выпуску продукции, улучшение коэффициента его использования, увеличение межремонтного периода эксплуатации и сокращение затрат на обслуживание и ремонт и т.д. Для рабочих- контролеров используются показатели премирования, которые учитывают их усилия по улучшению качества выпускаемой продукции независимо от других результатов работы: отсутствие пропуска продукции с браком, выполнение плана по профилактике брака, сокращение возвратов продукции с последующих операций и т.д.

3. Системы сдельной заработной платы

Различают прямую индивидуальную, косвенно-сдельную, сдельно-прогрессивную, аккордно-сдельную и сдельно-премиальную системы оплаты.

Прямая индивидуальная система. При такой системе заработок рабочего непосредственно зависит от его выработки. Заработная плата начисляется в соответствии с количеством произведенной продукции по постоянным сдельным расценкам, что повышает заинтересованность работников в увеличении индивидуальной производительности труда. Заработок определяется путем умножения количества изготовленной продукции на сдельную расценку за единицу этой продукции.

Косвенно-сдельная система. В этом случае заработная плата рабочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает. Данная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, от которых в значительной степени зависят темп работы и выработка основных рабочих. Обязательным условием введения косвенной сдельной системы оплаты труда является возможность закрепления вспомогательных рабочих за определенным оборудованием или рабочими-сдельщиками, от выработки которых и зависит их оплата. При данной системе повышается материальная заинтересованность вспомогательных рабочих в улучшении обслуживания рабочих мест и машин. Оплата труда рабочих может производиться тремя методами:

- 1) заработная плата определяется по формуле:

$$P_k = T_{\text{ч}} * Ч_p * Н_{\text{в}},$$

где $T_{\text{ч}}$ – часовая тарифная ставка вспомогательных рабочих; $Ч_p$ – число обслуживаемых рабочих; $Н_{\text{в}}$ – норма выработки для обслуживаемого рабочего;

2) общий заработок вспомогательного рабочего определяется путем умножения тарифного заработка за отработанное время на коэффициент выполнения нормы выработки в среднем по всем объектам, обслуживаемым этим рабочим;

3) общий заработок определяется умножением коэффициента, характеризующего соотношение тарифных ставок вспомогательных рабочих и тарифных ставок обслуживаемых ими рабочих, на фактический сдельный заработок обслуживаемых рабочих.

При бригадной форме организации и стимулирования труда косвенная сдельная система оплаты почти не применяется, так как все вспомогательные рабочие включаются в бригаду.

Сдельно-прогрессивная система. При данной системе выработка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по действующим на данной работе прямым сдельным расценкам, а вся дополнительная выработка, полученная сверх этой нормы, – по повышенным расценкам. В этом случае заработок рабочего растет быстрее, чем выработка, поэтому данная система вводится обычно временно (на 3-6 месяцев) на решающих участках основного производства, где сложилась неблагоприятная ситуация с выполнением плана производства продукции.

Аккордно-сдельная система. Размер оплаты труда при такой системе устанавливается за весь объем работы. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ. Расчет с рабочими производится после выполнения всех работ. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени (например, в судостроении), то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ. Эта система является, как правило, бригадной формой оплаты труда.

Сдельно-премиальная система. При использовании этой системы предусматривается выплата рабочему в дополнение к сдельному заработку, начисленному по расценкам, премии за достижение установленных индивидуальных или коллективных (количественных или качественных) показателей. В качестве показателей премирования рабочих используются:

- рост производительности труда;
- улучшение качества продукции, работ;
- освоение новой техники и технологии;
- снижение материальных затрат и т.д.

Рабочих, занятых обслуживанием основного производства, премируют по показателям, непосредственно характеризующим улучшение качества их работы: обеспечение бесперебойной и ритмичной работы оборудования по выпуску продукции, улучшение коэффициента его использования, бесперебойное обеспечение рабочих мест инструментами, энергией, транспортными средствами и т.д.

4. Надбавки и доплаты

Важную роль в материальном стимулировании труда играют доплаты, надбавки к заработной плате, различные типы выплат.

Обычно доплаты и надбавки делятся на две группы: компенсационные и стимулирующие. Размер *компенсационных выплат* (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и т.д.) определяется предприятием самостоятельно, но должен быть не ниже размеров, установленных соответствующими решениями Правительства РФ или других органов по его поручению.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, премии, вознаграждения и т.д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия этих выплат определяются в коллективных договорах.

В настоящее время все виды компенсационных доплат и надбавок можно разделить на две большие группы.

Во-первых, это доплаты и надбавки, которые не имеют ограничений по сферам трудовой деятельности, и обычно являются обязательными для предприятий всех форм собственности. В эту группу входят доплаты: за работу в выходные и праздничные дни, в сверхурочное время; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; рабочим, выполняющим работы ниже присвоенного им тарифного разряда (разница между тарифной ставкой рабочего, исходя из присвоенного ему разряда, и ставкой по выполняемой работе); при невыполнении норм выработки и изготовлении бракованной продукции не по вине работника - до среднего заработка в условиях, предусмотренных законодательством; в связи с отклонениями от нормальных условий выполнения работы.

Во вторую группу входят доплаты и надбавки, которые применяются в определенных сферах труда.

Основания для их начисления могут быть различными. Одни, например, устанавливаются для того, чтобы компенсировать дополнительную работу, не связанную непосредственно с основными функциями работника. Другие виды надбавок применяются к работам с неблагоприятными условиями труда. Третьи объясняются особым характером выполняемой работы. Предприятия имеют возможность в процессе установки доплаты и надбавки учесть все особенности работы на разных участках.

Для стимулирования работников обычно применяются такие наиболее распространенные и значимые доплаты, как доплаты за совмещение нескольких профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ; выполнение обязанностей отсутствующего работника; рабочим за профессиональное мастерство; специалистам за высокие достижения в труде и высокий уровень квалификации; бригадирам из числа рабочих, не освобожденных от основной работы. Выплачиваются также доплаты за выполнение обязанностей мастера

учебных мастерских; руководство подсобным сельским хозяйством; ведение делопроизводства и бухгалтерского учета; обслуживание вычислительной техники.

Условия и размеры доплат регулируются предприятием самостоятельно. На предприятии должно быть принято специальное положение о введении той или иной стимулирующей надбавки. Доплаты и надбавки можно регулировать в отраслевом соглашении и соответственно отражать в коллективных договорах, заключаемых на предприятиях.

Доплаты и надбавки чаще всего вызваны особыми условиями работы конкретного работника. *Премии* же рассчитаны обычно на то, чтобы поощрить достижение на производстве какого-либо определенного результата. Доплаты и надбавки носят стабильный характер, премии непостоянный. Премия чаще всего стимулирует результаты коллективного труда, а всевозможные доплаты и надбавки - персональной работы. Премия, которая установлена для всех, имеет более обширное поле действия, а потому часто (если судить по результатам труда) она эффективнее некоторых видов доплат, так как ее стимулирующее воздействие распространяется на весь коллектив.

Доплаты и надбавки обычно устанавливаются в относительных размерах и корректируются при изменении тарифных ставок и окладов с учетом инфляции.

5. Бестарифные и смешанные системы

Антиподом тарифного выступает так называемый *бестарифный* (распределительный) вариант организации заработной платы на предприятии. Для него характерны следующие признаки:

- тесная (полная) зависимость уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы (в этом качестве бестарифные системы принадлежат к классу коллективных систем оплаты труда);
- присвоение каждому работнику постоянных (относительно постоянных) коэффициентов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень и определяющих его трудовой вклад в общие результаты труда по данным о предыдущей трудовой деятельности работника или группы работников, относимых к этому квалификационному уровню [своего рода «базовый» коэффициент трудового участия (КТУ), применяемый в коллективных системах оплаты];
- присвоение каждому работнику КТУ в текущих результатах деятельности, дополняющего оценку его квалификационного уровня (по содержанию напоминает механизм определения фактического КТУ на основе «базового» в бригадных системах распределения заработка).

Индивидуальная заработная плата каждого работника при бестарифном варианте представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы (фонде оплаты труда).

Помимо тарифных и бестарифных систем в качестве новых форм оплаты труда можно выделить *смешанные системы*, а в их числе, прежде всего комиссионную форму оплаты труда и так называемый дилерский механизм. Смешанными эти системы называют по той причине, что они имеют признаки одновременно тарифных и бестарифных форм оплаты труда, коллективной и индивидуальной организации заработной платы.

Комиссионная форма предполагает оплату действий работника по заключению какой-либо сделки (договора) от лица предприятия в комиссионных процентах от суммарного размера этой сделки. Такой метод вполне приемлем, например, для работников подразделений сбыта, внешнеэкономической службы предприятия и т.п.

Дилерский механизм предусматривает закупку работником части продукции предприятия за свой счет с последующей ее реализацией собственными усилиями работника. Иными словами, это - выплата заработной платы авансом в виде «натуры» с последующим перерасчетом.

Тема Тарифная система оплаты труда: ее сущность, состав и содержание.

План

1 Тарифная система оплаты труда

2 Бестарифная система организации заработной платы

3. Должностные оклады

4. Премирование работников

Оплата труда - система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Минимальная заработная плата (минимальный размер оплаты труда) - устанавливаемый федеральным законом размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего норму рабочего времени при выполнении простых работ в нормальных условиях труда. В величину минимального размера оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

1 Тарифная система оплаты труда

Тарифная система позволяет качественно оценить труд, служит основой организации заработной платы рабочих, строится в зависимости от условий труда, квалификации работающих и формы оплаты труда.

Тарифная система включает:

- тарифную ставку, определяющую размер оплаты труда в час или за день;
- тарифную сетку, показывающую соотношение в оплате труда между различными разрядами работ и рабочих (квалификациями);
- тарифно-квалификационные справочники, с помощью которых можно определить разряд работы и рабочих в соответствии с тарифной сеткой.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов (разрядов оплаты) работникам производится на основе тарифно-квалификационных справочников.

Тарифно-квалификационные справочники составлены для каждой отрасли и содержат подробные характеристики основных видов работ с указанием требований, предъявляемых к квалификации работника. Справочники и порядок их применения утверждаются Правительством РФ.

Для тарифно-квалификационной системы оценки работ и профессий рабочих характерна закономерность возрастания сложности работ по каждому из факторов, взятому за основу определения разряда.

Размер тарифной ставки возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы и уровня квалификации рабочего (увеличение разряда). Диапазон тарифной сетки – соотношение в ней тарифных коэффициентов первого и последнего разрядов.

Тарифная ставка первого разряда устанавливается в абсолютных величинах централизованным порядком. Для расчета сделанных расценок – тарифная ставка используется с учетом норм выработки. При повременной оплате – тарифная ставка первого разряда это минимальный размер оплаты труда.

Выполнение простейших работ оплачивается по тарифной ставке рабочего 1-го разряда. Тарифные ставки рабочих остальных разрядов превышают этот размер в зависимости от уровня квалификации их труда, то есть присвоенного тарифного разряда и установленного тарифного коэффициента.

Тарифная сетка – шкала соотношения разрядов и присвоенных им тарифных коэффициентов. Количество разрядов в тарифных сетках и разрывы между тарифными коэффициентами различны и определены степенью разделения труда и конкретными особенностями, имеющими место в различных отраслях.

Оплата труда работников организаций бюджетной сферы производится на основе Единой тарифной сетки (ЕТС). Единая тарифная сетка разработана специалистами НИИ труда с учетом зарубежного опыта и призвана обеспечить равный подход к оценке квалификации всех категорий работников (сложности выполняемых ими работ) с учетом существующих особенностей. ЕТС представляет собой единую шкалу тарификации и поразрядной оплаты руководителей, специалистов, служащих и рабочих с дифференцированной оплатой по 18 разрядам.

Величина тарифной ставки (оклада) первого разряда не может быть меньше минимального размера оплаты труда, установленного Законом Российской Федерации. Максимальный размер ставки (оклада) первого разряда не ограничен и зависит от наличия у предприятия собственных средств на эти цели.

Ставки (оклады) работников остальных разрядов Единой тарифной сетки устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) первого разряда на тарифный коэффициент по соответствующему разряду оплаты труда.

Соблюдение предусматриваемых Единой тарифной сеткой соотношений в оплате труда руководителей, специалистов и служащих достигается посредством их тарификации, которая осуществляется в процессе аттестации.

2 Бестарифная система организации заработной платы

Бестарифная система оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива и представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда. При этой системе не устанавливается твердого оклада или тарифной ставки, а как правило, эта доля определяется на основе присвоенного работнику постоянного коэффициента, который определяет уровень его трудового участия.

Коэффициент трудового участия представляет собой обобщенную количественную оценку трудового вклада каждого члена бригады в зависимости от индивидуальной производительности труда и качества работы, фактического совмещения профессий, увеличения зон обслуживания и подмены отсутствующего рабочего, помощь в работе другим членам бригады, соблюдения трудовой и производственной дисциплины, выполнения более сложных и ответственных работ. Шкала с конкретными размерами КТУ устанавливается руководителем производственного подразделения по согласованию с комитетом профсоюза.

Применение такой системы целесообразно лишь в тех случаях, когда есть реальная возможность учесть результаты труда работника при общей заинтересованности и ответственности каждого члена коллектива.

При использовании бестарифной системы оплаты труда заработок работника зависит от конечных результатов работы структурного подразделения предприятия ЖКХ, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Под "бестарифной" понимается система оплаты, характеризующаяся следующими признаками:

- тесной связью (полной зависимостью) уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, определяемым по конечным результатам работы коллектива;
- установлением каждому работнику постоянного (относительно постоянного) коэффициента квалификационного уровня;
- установлением каждому работнику коэффициента трудового участия в текущих результатах деятельности.

Индивидуальная заработная плата каждого работника представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы (фонде оплаты труда).

Имеются варианты "бестарифной" системы, в которых вместо двух коэффициентов (ККУ и КТУ) определяется один сводный коэффициент оплаты труда.

При "бестарифной" системе оплаты труда присвоение работнику определенного квалификационного уровня не подразумевает установление ему соответствующей тарифной ставки или оклада. Конкретный уровень оплаты труда заранее работнику неизвестен.

3. Должностные оклады

Для специалистов, служащих и руководителей используется система должностных окладов.

Должностной оклад - абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

Должностные оклады устанавливаются администрацией предприятия в соответствии с должностью и квалификацией работника. Предприятия могут устанавливать для руководителей, специалистов и служащих и иные формы оплаты труда в процентах от выручки, в долях от прибыли и т.п.

Труд руководителей оценивается по результатам работы всего коллектива, по степени выполнения возложенных на них функций, достигнутому уровню организации труда. А труд специалистов и служащих — исходя из объема, полноты, качества и своевременности выполнения должностных обязанностей.

4. Премирование работников

За образцовое выполнение трудовых обязанностей, повышение производительности труда, улучшение качества продукции, продолжительную и безупречную работу, новаторство в труде и за другие достижения в работе применяются поощрения в виде премий.

Под *премированием* следует понимать выплату работникам денежных сумм сверх основного заработка в целях поощрения за достигнутые успехи, выполнение обязательств и стимулирования дальнейшего их возрастания.

Общий порядок премирования работников устанавливается коллективным договором, заключенным между администрацией и трудовым коллективом. В положении о премировании должны быть предусмотрены: показатели и конкретные условия премирования; размеры, шкала и сроки премирования; круг премируемых работников; источник премирования.

По результатам работы за определенный период (месяц, квартал) бухгалтерией или другим структурным подразделением предприятия, которому это вменено в обязанность, определяется размер средств, направляемых для премирования работников цехов, участков, отделов и других подразделений предприятия.

Затем исходя из этой суммы средств и учитывая конкретный вклад каждого работающего определяется величина премий.

В качестве инструмента материального стимулирования в условиях рыночной экономики может также использоваться система участия работников в прибыли предприятия. Она предусматривает разделение между работниками и фирмой дополнительной прибыли, которая была получена в результате повышения производительности труда, улучшения качества продукции. При этом всегда рассматривается производительность всего предприятия.

Существует несколько систем участия в разделении прибыли. Многие из них связаны не с конечными результатами деятельности предприятия, а с отдельными показателями, отражающими факторы повышения конкурентоспособности.

Выводы

1. Под оплатой труда понимается вознаграждение, выплачиваемое работнику за выполнение трудовых обязанностей. Оплата труда осуществляется в соответствии с количеством и качеством труда.

2. При оплате труда применяются различные формы и системы заработной платы. 3. При повременной оплате заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время. Повременная оплата может быть простой повременной или повременной-премиальной.

4. При сдельной оплате заработная плата зависит от количества и качества произведенной продукции. Сдельная оплата может быть прямой или косвенной, простой или премиальной.

5. Для отдельных категорий работников устанавливаются должностные оклады в соответствии с занимаемой должностью.

Вопросы для самопроверки

1. Чем определяется дифференциация в оплате труда?
2. Какие формы и системы заработной платы применяются на практике?
3. В чем состоят отличия тарифных и бестарифных систем оплаты труда?
4. Какие существуют виды доплат и надбавок?
5. На каких принципах может строиться система премирования работников предприятия?

Тема Мотивация труда и ее роль в условиях рыночной экономики

План

1. Стимулирование персонала
2. Методы стимулирования
3. Понятие мотивации
4. Мотивация персонала

1. Стимулирование персонала

Стимулирование персонала - это внешние рычаги активизации персонала, то есть побуждение с помощью материальной заинтересованности.

Эффективность работы магазина, его товарооборот и количество прибыли во многом зависит от качества работы его сотрудников. Для того, чтобы сотрудники действительно качественно выполняли свои обязанности, необходимо создать благоприятные условия труда, то есть проводить комплексное стимулирование и мотивацию персонала.

2. Методы стимулирования

Методы стимулирования могут быть как поощрительными, так и наказывающими.

К поощрительным методам стимулирования можно отнести:

- бонусные выплаты в зависимости от персонального вклада,
- премия за отсутствие прогулов,
- льготное питание,
- дополнительные выходные дни,
- оплачиваемый отпуск,
- подарки, и так далее.

К наказывающим методам стимулирования можно отнести:

- лишение бонусов и премий,
- снижение суммы заработной платы за прогулы, и тому подобное.

Одним из самых действенных стимулов является заработная плата. Однако следует помнить, что Трудовой Кодекс Российской Федерации запрещает дисциплинарные взыскания в виде вычета из оклада работника. В данном случае выгодно, чтобы заработная плата была не фиксированной. Она может зависеть от трудовых часов, количества продаж, произведенной продукции и так далее. При этом сотрудник будет стремиться, как можно тщательнее выполнять свои обязанности, поскольку именно от этого и зависит размер его оплаты. Некоторые компании используют смешанную систему оплаты труда, например фиксированную зарплату плюс премиальные, в случае достижения заданной нормы. Система начисления премии тоже различна, где-то назначается фиксированный процент от общего количества продаж магазина, где-то от личного вклада, а где-то в зависимости от должностного положения. Каждое предприятие разрабатывает свое положение о премировании.

Еще одним довольно эффективным методом стимулирования является выдача поощряемым работникам дисконтных карт на приобретение товаров в своем же магазине. Размер скидки, а также ее отмена может также являться инструментом поощрения.

3. Понятие мотивации

Мотивация- это формирование внутренних побуждающих факторов, действующих через самосознание.

Существуют различные факторы мотивации, которые определяют, что является наиболее важным для конкретного человека. Как правило, это не один фактор, а несколько. Факторы мотивации принято делить на внешние и внутренние.

Внутренними факторами мотивации могут выступать:

- самореализация,
- самоутверждение,
- творчество,
- убежденность,
- любопытство,
- потребность в общении и т.п.

К внешним факторам мотивации можно отнести:

- деньги,
- карьера,
- положение в обществе,
- признание и т.п.

Внутренние факторы мотивации обусловлены стремлением человека получить удовлетворение от уже имеющегося у него объекта, который он, поэтому хочет сохранить, или избавиться от объекта, который его чем-то не устраивает.

Внешние мотивы нацелены на приобретение или избежание отсутствующего объекта.

Таким образом, мотивы по характеру могут быть позитивными (приобрести, сохранить) или негативными (избавиться, избежать).

Позитивным внешним мотивом поведения является поощрение за хорошую работу, а негативным - наказание за её невыполнение; позитивный внутренний мотив - интересная работа, а негативный - рутинный характер выполняемой работы, вследствие чего от нее человек, стремится избавиться.

Знание факторов мотивации работника является для руководителя основополагающим, поскольку именно соотношение внутренних и внешних факторов мотивации помогает согласовать интересы сотрудника и компании, разработать системы мотивации для него.

Еще в 70-х годах XX в. Эдвард Диси из Рочестерского университета США в целой серии экспериментов показал, что длительная приверженность делу воспитывается только созданием условий, которые порождают внутренние мотивы. Следуя этим положениям, следует целенаправленно создавать условия для усиления трудовой активности и повышения заинтересованности персонала в результатах своей деятельности и открывать источники внутренней мотивации для своих работников.

К инструментам мотивации относятся:

Льготы, связанные с графиком работы, увеличенные перерывы на обед и отдых, возможность использования гибкого графика рабочего времени и т.п. Материальные нефинансовые вознаграждения: подарки сотрудникам по случаю праздников, дней рождения; оплата дополнительной медицинской страховки; ссуды по льготной программе; билеты на различные мероприятия и т. п. Общефирменные мероприятия, посвященные значимым событиям или праздникам, на которые сотрудники могут приглашать членов своих семей; оплачиваемые централизованные обеды или корпоративные вечера после окончания рабочего дня; загородные и экскурсионные поездки за счет компании.

"Вознаграждения - признательности"- устная похвала, комплименты сотрудникам.

У многих компаний есть Доски почета, свои нагрудные знаки и другие отличия и поощрения. Практикуются и такие формы поощрения, как публикация в бюллетене фирмы статьи с фотографиями о достижениях работника или группы сотрудников. Вознаграждения, связанные с изменением статуса сотрудника- повышение в должности, обучение работника за счет фирмы, приглашение сотрудника в качестве выступающего или лектора, предложение участвовать в более интенсивном или материально выгодном проекте, а также возможность использования оборудования компании для реализации собственных проектов.

Вознаграждения, связанные с изменением рабочего места- все возможные меры, которые ведут к изменению технической оснащенности рабочего места и его эргономики (выделение отдельного кабинета, наем секретаря, предоставление дополнительного офисного оборудования, служебного автомобиля и др.).

Для правильного проведения мероприятий по стимулированию и мотивированию сотрудников необходимо в первую очередь иметь систему оценки их работы. Необходимо чтобы система оценки сотрудников была четкой, прозрачной и всем известной. Чтобы в случае поощрения одних сотрудников, другие не восприняли это как несправедливость. При осуществлении стимулирования или мотивации, необходимо тщательно изучить каждого сотрудника, чтобы определить, какие факторы будут для него мотивирующими. Нельзя применять общую концепцию для всех работников, поскольку для кого-то лучшим стимулом будет возможность обучения за счет фирмы, а для кого-то это вообще ничего не значит, и ему нужны лишь материальные блага. Потому главное правило эффективного стимулирования и мотивации является индивидуальный подход к каждому сотруднику, поскольку только так можно добиться наилучших результатов.

4. Мотивация персонала

Большую роль в достижении целей организации играет мотивация персонала. Поэтому одним из основных направлений повышения конкурентоспособности нефтеперерабатывающих предприятий является создание эффективной системы стимулирования труда.

Основное назначение системы стимулирования нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) – это формирование производственного поведения сотрудников, направленное на достижение стратегических задач, то есть соединение интересов и потребностей сотрудников со стратегическими задачами НПЗ.

В связи с возникновением новых условий трудовой деятельности наемных работников, расширением содержания труда, развитием технологий, усложнением выполняемых работниками трудовых функций резко возрос уровень требований работодателей к профессиональным характеристикам персонала. В свою очередь практика управления персоналом требует разработки новых инструментов воздействия на работников, мотивирующих их к развитию и эффективному труду.

Трудовые мотивы персонала разнообразны. В то же время их можно классифицировать. Она основывается на выделении пяти типов трудовой мотивации работающих: инструментальный, профессиональный, патриотический, хозяйский и люмпенизированный. В табл.1 приводятся особенности мотивации работающих в своём отношении к труду по каждому типу мотиваций.

Таблица 1 - Типы трудовой мотивации

Тип трудовой мотивации	Особенности мотивации работников в своём отношении к работе
Инструментальный	Работника интересует заработок, а не содержание работы; будет работать с максимальной отдачей на любой работе, если его труд будет справедливо и высоко оплачиваться
Профессиональный	Работника интересует содержание работы, возможность самовыражения; предпочитает самостоятельность в работе и отличается развитым профессиональным достоинством; не согласен на неинтересные для него работы сколько бы за них не платили
Патриотический	Работника интересует участие в реализации общего, важного для организации дела; необходимо общественное признание; не привередлив в вопросах оплаты труда
Хозяйский	Работник берет на себя полную ответственность за выполняемую работу; работу выполняет с максимальной отдачей; не интересуется содержанием работы или высокая оплата; не терпит дополнительных указаний и постоянного контроля
Люмпенизированный	Все равно, какую работу выполнять; слабая мотивация к эффективной работе;

	не стремится повышать свою квалификацию, избегает любой работы, связанной с личной ответственностью; не проявляет никакой активности и негативно относится к активности других; стремится к минимизации усилий.
--	---

Для оценки социальной и мотивационной структуры работников нами был проведен экспертный опрос специалистов нефтеперерабатывающих предприятий Республики Башкортостан. Распределение оцениваемых работников по результатам опроса по описанной выше типологии приводится в таблице 2.

Таблица 2 - Распределение работающих по типу трудовой мотивации (по результатам экспертного опроса специалистов)

Тип трудовой мотивации	Удельный вес в общей численности работающих, %
Инструментальный	51,5
Профессиональный	23,1
Патриотический	9,4
Хозяйский	6,9
Люмпенизированный	9,1
Итого	100

Как видно из таблицы 2 преобладающим является инструментальный тип трудовой мотивации. Это значит, что половина работников нефтеперерабатывающих заводов Республики Башкортостан работают с большой эффективностью если их труд высоко оплачивается. Значимый удельный вес имеет и профессиональный тип трудовой мотивации, однако значительно уступает инструментальному типу.

В рамках исследования был проведен также опрос работников нефтеперерабатывающих предприятий относительно оценки эффективности применяемых форм стимулирования работников. Для оценки были представлены 11 форм стимулирования труда.

Оценки по каждой из форм стимулирования давались по пятибалльной шкале отдельного для рабочих, специалистов, служащих и руководителей. В результате обработки анкет получены данные, представленные в табл. 3.

Таблица 3 - Оценка экспертами различных форм стимулирования персонала (в баллах по пятибалльной шкале)

Форма стимулирования труда	Рабочие, специалисты, служащие		Руководители	
	баллы	ранг	баллы	ранг
Улучшение оплаты труда	4,78	1	3,63	6
Улучшение условий труда	4,04	2	3,31	10
Повышение требовательности	3,89	3	3,63	7
Социальные льготы и доплаты	3,67	4	3,70	4
Проявление заботы о нуждах людей	3,67	5	3,76	3
Участие работников в прибылях	3,52	6	3,65	5
Повышение престижа предприятия	3,37	7	4,26	1
Развитие хозрасчетной ответственности	3,11	8	3,59	8
Воспитательная работа	3,00	9	2,93	11
Привлечение работников к управлению	2,93	10	3,54	9
Моральные стимулы	2,63	11	4,04	2

Сравнение относительных долей работающих по разным типам трудовой мотивации по группам персонала показывает существенные различия по ним. Так, среди руководителей и специалистов больше, чем среди рабочих профессионально, патриотически и хозяйски мотивированных людей. Значительно меньше среди них людей с люмпенизированным и инструментальным типами

мотивации, то есть с крайними типами мотивации. Материальные стимулы для руководителей не стоят на первом месте, уступая по своей значимости моральным.

Таким образом, для каждого типа необходимо применять соответствующие наиболее действенные виды и формы стимулирования труда (табл. 4).

Таблица 4

Стимулирование работников с разными типами мотивации

Виды стимулирования	Типы мотивации				
	Инструментальная	Профессиональная	Патриотическая	Хозяйская	Люмпенизированная
Негативные (наказания, угроза потери работы и т.п.)	применимы в денежной форме	запрещены	применимы в знаковой форме	запрещены	базовые
Денежные	базовые	применимы	нейтральные	применимы	нейтральные
Натуральные (покупка или аренда жилья, предоставление автомобиля и др.)	применимы в денежной форме	применимы при целевой договоренности	применимы в знаковой форме	применимы при целевой договоренности	базовые
Моральные	запрещены	применимы	базовые	нейтральные	нейтральные
Патернализм (забота о работнике)	запрещен	запрещен	применимы	запрещен	базовый
Организационные (содержание, условия и организация работы)	нейтральные	базовые	нейтральные	применимы	запрещены
Карьера, развитие	применимы	базовые	нейтральные	применимы	запрещены
Участие в совладении и управлении	нейтральные	применимы	применимы	базовые	запрещены

Полученные в результате экспертного опроса данные об эффективности различных форм стимулирования труда работающих согласуются с данными о распределении работающих по социальным типам и типам трудовой мотивации. Преобладание на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности работающих, относимых к промежуточным социальным типам и типам трудовой мотивации, повышает значимость таких форм стимулирования, как материальное и моральное поощрение.

Нефтеперерабатывающим предприятиям необходимо совершенствовать систему мотивации сотрудников, стимулируя интенсификацию труда, повышение его качества и результатов. Достижение данных целей возможно путем применения инструментов материального вознаграждения, максимально полно учитывающих личные результаты работы сотрудника, его персональный вклад в результаты работы подразделения на основании заранее известных и четких правил.

Тема 3.3 Основы маркетинга. Основы менеджмента

План

1. Понятие менеджмента
2. Функции менеджмента
3. Мотивация
4. Понятие маркетинга и его функции
5. Жизненный цикл маркетинга
6. Принципы делового общения

1. Понятие менеджмента

Слово «менеджмент» (management) в переводе с английского языка означает «управление». В недавнем времени этим термином обозначали умение управлять лошадьми. В настоящее же время речь идет об управлении людьми, умении добиваться поставленных целей, используя их труд и мотивы поведения. Однако не следует толковать слово «менеджмент» однозначно. Из фундаментального «Оксфордского словаря» можно извлечь следующие его значения:

- 1) особого рода умелость;
- 2) власть и искусство толкования;
- 3) способ, манера общения с людьми;
- 4) административная единица.

Таким образом, данный термин можно рассматривать с разных сторон. Во-первых, менеджмент – это отрасль знаний, которая с помощью управленческого искусства достигает успеха в таких областях, как экономика, социология, психология, право и др. Во-вторых, менеджмент – это профессиональная деятельность, направленная на формирование и обеспечение целей организации путем рационального использования ресурсов.

Основная цель менеджмента – обеспечение гармонии в развитии организации, т. е. согласованного и эффективного функционирования всех внешних и внутренних элементов организации.

Категория менеджмента – это наиболее общее и фундаментальное понятие, отражающее существенные свойства и устойчивые отношения в процессах управления организацией.

Для определения содержания менеджмента необходимо выделить: 1) основные функции;

- 2) виды;
- 3) методы;
- 4) принципы.

Можно выделить три группы функций:

- 1) общие;
- 2) социально-психологические;
- 3) технологические.

Все функции менеджмента тесно связаны между собой. Их взаимодействие составляет четкую структуру.

Виды менеджмента – определенные области управленческой действительности, связанной с решением определенных задач менеджмента.

Методы менеджмента – это система правил и различных процедур, решение различных задач управления с целью обеспечения эффективного развития организации.

Можно выделить три группы методов в исследованиях:

- 1) методы управления функциональными подсистемами организации;
- 2) методы управления функциями менеджмента;
- 3) методы подготовки и принятия управленческих решений.

Принципы менеджмента – какие-либо закономерности, устойчивые требования, при соблюдении которых обеспечивается эффективное развитие организации. Большое внимание на современном этапе уделяется человеческому фактору в управлении. В связи с этим появилось много трудов, связанных со спецификой личности человека, развитием его лидерских качеств и способностей, работ, посвященных управлению как одним человеком, так и группой людей. Особое внимание уделяется мотивации труда персонала.

2. Функции менеджмента

Функции менеджмента являются составными частями любого процесса управления вне зависимости от особенностей (размера, назначения, формы собственности и т.д.) той или иной организации. Процесс управления (менеджмента) имеет пять взаимосвязанных функций, а именно:

- планирование;
- организовывание;
- мотивация;
- контроль;
- координация.

Функцией менеджмента "номер один" общепризнано считается **планирование**. Реализуя ее, предприниматель или управляющий на основе глубокого и всестороннего анализа положения, в котором в данный момент находится фирма, формулирует стоящие перед ней цели и задачи, разрабатывает стратегию действий, составляет необходимые планы и программы.

Сам процесс планирования позволяет более четко формулировать целевые установки организации и использовать систему показателей деятельности, необходимую для последующего контроля результатов. Кроме того, планирование обеспечивает более четкую координацию усилий структурных подразделений и таким образом укрепляет взаимодействие руководителей разных служб организации. А это значит, что планирование - это непрерывный процесс изучения новых путей и методов совершенствования деятельности организации за счет выявленных возможностей, условий и факторов. Следовательно, планы не должны носить директивного характера, а меняться в соответствии с конкретной ситуацией.

Реализацию планов берут на себя другие функции и, прежде всего, функция **организовывание**. Задачей этой функции является формирование структуры организации, а так же обеспечение всем необходимым для ее работы - персоналом, материалами, оборудованием, зданиями, денежными средствами и т.д.

В любом плане, составляемом в организации, всегда имеется стадия организовывания, то есть создания реальных условий для достижения запланированных целей, часто это требует перестройки структуры производства и управления с тем, чтобы повысить их гибкость и приспособляемость к требованиям рыночной экономики.

При планировании и организации работы руководитель определяет, что конкретно должна выполнить данная организация, когда и кто, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, руководитель получает возможность воплотить свои решения в дела, применяя на практике важную функцию менеджмента - мотивацию.

Мотивация - это деятельность, имеющая целью активизировать людей, работающих в организации, и побудить их эффективно трудиться для выполнения целей, поставленных в планах. Для этого осуществляется их экономическое и моральное стимулирование, обогащается содержание труда и создаются условия для проявления творческого потенциала работников и их саморазвития.

Контроль - это процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Он необходим для обнаружения и разрешения возникающих проблем раньше, чем они станут слишком серьезными, и может также использоваться для стимулирования успешной деятельности.

Процесс контроля состоит из установки стандартов, изменения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов.

Контроль - это критически важная и сложная функция управления. Одна из важнейших особенностей контроля, которую следует учитывать в первую очередь, состоит в том, что контроль должен быть всеобъемлющим. Каждый руководитель, независимо от своего ранга, должен осуществлять контроль как неотъемлемую часть своих должностных обязанностей, даже если никто ему специально этого не поручал.

Центральной функцией менеджмента является **координация**. Ее задача состоит в достижении согласованности в работе всех звеньев организации путем установления рациональных связей (коммуникаций) между ними. Характер этих связей может быть самым различным, так как зависит от координируемых процессов. Наиболее часто используются отчеты, интервью, собрания, компьютерная связь, средства радио и телевидения, документы. С помощью этих и других форм связей устанавливается взаимодействие между подсистемами организации, осуществляется маневрирование ресурсами, обеспечивается единство и согласование всех стадий

процесса управления (планирование, организовывания, мотивации и контроля), а так же действие руководителей.

Все перечисленные функции не просто составляют единое целое. Они переплетены друг с другом, проникают друг в друга так, что порой их трудно разделить.

3. Мотивация

Мотивация в менеджменте - это комплексный подход к управлению персоналом, направленный на создание побудительных мотивов, целью которых является продуктивное выполнение сотрудником своих обязанностей.

С точки зрения компании, система мотивации подразумевает постановку целей, соответствующих индивидуальным потребностям и желаниям и таким образом способствующих поведению, необходимому для достижения этих целей.

Целью мотивационных стратегий в бизнесе является выработка определенного подхода, направленного на создание и развитие политик и процедур, которые обеспечивают высокую продуктивность выполнения обязанностей сотрудниками.

Постановка системы мотивации – это комплексный процесс, т.к. анализ практики работы компаний не позволяет выделить универсальный мотиватор. В ходе этого процесса, в зависимости от начальной диагностики компании происходит задействование того или иного метода мотивации.

К возможным методам мотивации относятся:

1. СПРАВЕДЛИВОЕ ДЕНЕЖНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Для того, чтобы система оплаты работала эффективно, необходимо, чтобы она отвечала следующим требованиям: должна проследиваться четко определенная связь между вознаграждением и затраченными усилиями, методы оценки производительности должны быть общепризнаны как справедливые и последовательные.

То есть финансовые мотиваторы (бонусы, премии, комиссионные схемы) работают только тогда, когда существует связь между усилием и вознаграждением, и ценность вознаграждения соответствует усилию

2. НАДЕЛЕНИЕ ПОЛНОМОЧИЯМИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Для правильной реализации данного метода сотрудники должны иметь возможность контролировать ключевые процессы выполнения своих обязанностей в контексте общей прозрачной структуры деятельности. Эта возможность основывается на получении информации о целях и миссии организации, ее истории и рынке; о целях отдела/подразделения, где работает сотрудник; его должностной инструкции, неформальной информации об организации (должна соответствовать информации, полученной формальным путем).

3. ПРОБУЖДЕНИЕ ИНТЕРЕСА К РАБОТЕ

Люди как профессионалы хотят иметь интересную работу и видеть результат своих усилий. Однозначных средств для измерения интереса к работе не существует, так же, как и не существует простого и доступного решения, как сделать работу интересной. Индикаторами могут служить опросы, ротация и текучесть кадров, показатели отсутствия, анализ аттестаций и т.п.

4. ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОГО РОСТА

Интересная работа остается таковой до определенного момента, необходим рост и развитие, а соответственно, и новые знания. Сотрудники должны осознавать, какие шаги им необходимо предпринять для карьерного и профессионального роста, а также иметь возможность получения новых знаний.

5. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДАННОСТИ/ВЕРНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Преданность передается от лидера и целей, которые он выражает. Руководители, у которых есть представления о желаемом будущем организации, четко определены цели и ценности компании, способны вести сотрудников в заданном направлении и обеспечить их ресурсами для выполнения заданий. Мотивация и продуктивность выше, когда определены конкретные цели, когда цели сложны, но достижимы. Важны участие сотрудников в постановке целей, как средство достижения соглашения, а также обратная связь.

6. ФОРМИРОВАНИЕ ДУХА СОТРУДНИЧЕСТВА И КОРПОРАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Целью в данном контексте будет создание мотивационного климата, подчеркивание и пропаганда норм и ценностей компании. Работа в команде единомышленников может обернуть

индивидуальные усилия в потрясающий успех. Трудные задания порой под силу только для коллективного выполнения.

Теории мотивации

Базой для многих современных теорий мотивации являются исследования американского психолога Абрахама Маслоу (1908-1970). А. Маслоу предположил, что человек мотивируется удовлетворением серии потребностей.

ПОТРЕБНОСТИ	ПУТИ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ
САМОВЫРАЖЕНИЕ САМОУВАЖЕНИЕ	РЕАЛИЗАЦИЯ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛА ПОЛУЧЕНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ РАСШИРЕНИЕ ОБЛАСТИ ПОЛНОМОЧИЙ
УВАЖЕНИЕ, ПРИЗНАНИЕ СО СТОРОНЫ ОКРУЖАЮЩИХ	КОМПЕТЕНТНОСТЬ В СВОЕЙ ПРОФЕССИИ, САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПРАВО ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫЕ (ПРИЧАСТНОСТИ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ПРИВЯЗАННОСТИ, ПОДДЕРЖКИ)	ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К РОДСТВЕННОЙ ПО ДУХУ ГРУППЕ, КОНТАКТ С ОКРУЖАЮЩИМИ, ОБЩЕНИЕ
БЕЗОПАСНОСТЬ, ЗАЩИЩЁННОСТЬ, УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ	СОХРАНЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕНЕЖНОГО ДОХОДА ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ
ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ	ПИТАНИЕ, ЖИЛЬЁ, ОДЕЖДА, СЕКС

Рис.1. Пути удовлетворения потребностей по Маслоу

Теория двух факторов Фредерика Герцберга

Эта теория появилась в связи с растущей необходимостью выяснить влияние материальных и нематериальных факторов на мотивацию человека.

Материальные или гигиенические факторы связаны с самовыражением личности, ее внутренними потребностями, с окружающей средой, в которой осуществляется работа (зарплата, безопасность на рабочем месте, условия на рабочем месте, статус, правила, распорядок и режим работы, качество контроля со стороны руководства, отношения с коллегами и подчиненными).

Нематериальные или мотивирующие факторы связаны с характером и сущностью самой работы (достижение, признание, ответственность, продвижение, работа сама по себе, возможность роста), эту группу можно назвать группой потребностей в росте.

Процессуальные теории мотивации

Очевидно, что поведение человека зависит от того, какие потребности заставляют его действовать, к чему он стремится, что хочет получить и какие у него для этого есть возможности. Существует целый ряд теорий, которые говорят о том, как строится процесс мотивации и как можно осуществлять мотивирование людей на достижение желаемых результатов. Теории данного типа составляют группу теорий процесса мотивации. Самая общая концепция мотивации сводится к следующим положениям. Человек, осознав задачи и возможное вознаграждение за их решение, соотносит эту информацию со своими потребностями, мотивационной структурой и возможностями, настраивает себя на определенное поведение, вырабатывает определенное расположение и осуществляет действия, приводящие к конкретному результату, характеризующемуся определенными качественными и количественными характеристиками.

В со-временной управленческой мысли и практике существует ряд теорий, которые достаточно подробно и на операционном уровне описывают процесс мотивации. Это теория ожидания, теория равенства (справедливости) Адамса, теория Л. Портера -- Э. Лоулера и т.д.

Теория ожидания В. Врума

Поведение человека постоянно связано с выбором из двух или нескольких альтернатив. От того, чему человек отдает то или иное предпочтение, зависит, что и как он делает, как он себя ведет и каких результатов он добивается. В самом обобщенном виде теорию ожидания можно сформулировать как учение, описывающее зависимость мотивации от двух моментов: как много человек хотел бы получить и насколько возможно для него получить то, что он хотел бы получить, в частности, как мно-го усилий он готов затрачивать для этого.

Теория равенства (справедливости) Адамса

Согласно этой теории эффективность мотивации оценивается работником не по определенной группе факторов, а системно с учетом оценки вознаграждений, выданных другим работникам, работающим в аналогичном системном окружении.

Сотрудник оценивает свой размер поощрения по сравнению с поощрениями других сотрудников. При этом он учитывает условия, в которых работают он и другие сотрудники.

Теория мотивации Л. Портера -- Э. Лоулера

Эта теория построена на сочетании элементов теории ожиданий и теории справедливости. Суть ее в том, что введены соотношения между вознаграждением и достигнутыми результатами.

4. Понятие маркетинга и его функции

Маркетинг — социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими.

Маркетинг – это наука о процессах, происходящих на рынке, о факторах, которые влияют на рыночные процессы. Это система управления предприятием, для которой в основе принятия решения лежит информация о рынке, а правильность этих решений проявляется в результатах реализации продукции.

Маркетинг – это система планирования ассортимента и объема выпускаемых изделий, определение цен, распределение продуктов между выбранными рынками и стимулирование их сбыта с целью удовлетворения потребностей.

Исходной идеей, лежащей в основе маркетинга, является идея человеческих нужд.

Нужда – чувство ощущаемой человеком нехватки чего либо. Виды: физиологические, социальные, личные. Нужду нельзя создать она уже существует.

Потребности – нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

Запросы (Спрос) – это потребность, подкрепленная покупательной способностью. Человек выбирает товар, совокупность свойств которого обеспечивает ему наибольшее удовлетворение за данную цену, с учетом своих потребностей и ресурсов.

Товар – это все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Производители сначала должны отыскивать потребителей, выяснять их потребности, а затем уже создавать товар, удовлетворяющие их потребности.

Сделка – это коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами. Маркетинг складывается из действий, предпринимаемых с целью добиться желаемой реакции потребителя в отношении какого либо объекта, услуги или идеи.

Рынок – совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. Следовательно: Маркетинг – это человеческая деятельность, так или иначе имеющая отношение к рынку.

Основные функции маркетинга:

1. *Аналитическая:* изучение рынка, изучение потребителя, изучение фирменной структуры рынка, изучения товара, изучение внутренней среды предприятия.

2. *Производственная:* организация производственных товаров, организация материально-технического снабжения, управление качеством и конкурентоспособностью продукции.

3. *Сбытовая:* организация системы товародвижения, организация системы формирования спроса и стимулирования сбыта и системы продаж (реклама), товарная политика, организация сервиса, ценовая политика.

4. *Управления и контроля:* организационные принципы управления и контроля, планирование и информационное обеспечение маркетинга, организация системы коммуникаций на предприятии, управление рисками.

5. *Инновационная:* выработка стратегии создания новой продукции.

Цели маркетинга:

1. максимизация потребления

2. максимизация ассортимента (выбора)

3. максимизация удовлетворенности потребителя (уровень сервиса)

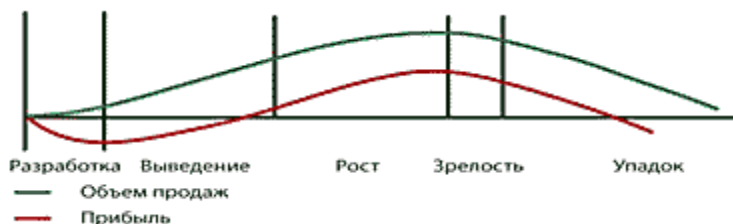
4. максимизация качества жизни

В маркетинге принято соблюдение следующих пяти основных принципов:

- 1) производство и продажа товаров должны соответствовать потребностям покупателей, рыночной ситуации и возможностям компании;
- 2) полное удовлетворение потребностей покупателей и соответствие современному техническому и художественному уровню;
- 3) присутствие на рынке на момент наиболее эффективно возможной реализации продукции;
- 4) постоянное обновление выпускаемой или реализуемой продукции;
- 5) единство стратегии и тактики для быстрого реагирования на изменяющийся спрос

5. Жизненный цикл маркетинга

Жизненный цикл товара – период, в течении которого товар находит своих покупателей. Период физического существования не совпадает с жизненным циклом. Жизненный цикл – от первого до последнего массового покупателя.



Фазы жизненного цикла:

1. Внедрение на рынке, начало продаж. Выход на рынок. В связи с большими затратами по выведению товара прибылей на этом этапе еще нет. Себестоимость единицы продукции – высокая. Потребителями товара на данном этапе становятся пионеры, любители нового. Конкуренция на этом этапе – ограниченная.

2. Рост, развитие. Товар одобряется покупателем и спрос резко растет. Клиентуру на этом этапе можно охарактеризовать как восприимчивую. Себестоимость единицы продукции в этот период снижается, а конкуренция – растет. Нужно обращать внимание на престиж товара, положительную оценку первых покупателей, на возможный диапазон использования товара. Ведущая роль на этой фазе отводится производителям. Необходим жесточайший контроль за качеством, дизайном, упаковкой.

3. Этап зрелости - период замедления темпов сбыта в связи с тем, что товар уже добился восприятия большинством потенциальных покупателей. Прибыли стабилизируются или снижаются в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов. Конкуренция тоже стабилизируется. Основная задача менеджера – окупить затраты, которые предприятие понесло на стадии разработки и реализации товара. Для этого нужно проводить постоянные, тщательные расчеты. Конкурентоспособность надо увеличивать, надо сохранить рынок. Инициатива в области товара на этой фазе переходит к торговле.

4. Старение, спад. Начинается сначала снижение объемов продаж, а потом резкий спад. Себестоимость на этом этапе также невысокая, а клиентуру можно охарактеризовать как традиционную. Товар разочаровывает покупателей и уходит с рынка. Надо активно реализовывать запасы путем снижения цен, заниматься рекламой. Задача – не остаться с товарными запасами на складе.

Тема 3.4 Конкуренция и монополия

План

1. Сущность, виды и формы конкуренции. Ценовая и неценовая конкуренция.
2. Рынок совершенной конкуренции и его признаки.
3. Рынок несовершенной конкуренции: монополичный, олигополичный и рынок монополистической конкуренции.
4. Показатели степени монополизации рынка. Антимонопольная политика государства.

1. Сущность, виды и формы конкуренции. Ценовая и неценовая конкуренция.

1. Рыночные цены формируются под воздействием сил спроса и предложения, но цены формируются также и под воздействием конкуренции. Конкуренция – это соперничество за лучшие условия на рынке. Рыночная конкуренция представляет собой механизм соперничества между всеми участниками рынка за выгодные условия производства, купли/продажи и

потребления в условиях ограниченности экономических ресурсов. Продавцы (производители) соперничают за максимальное удовлетворение потребностей потребителей, а покупатели (потребители) – за приобретение максимально полезных товаров и услуг на наиболее выгодных условиях. Таким образом, конкуренция ведется и среди продавцов, и между покупателями. Предприятия соперничают за ограниченный платежеспособный спрос потребителей и стараются вырваться вперед за счет выпуска новых или усовершенствованных товаров или услуг, которые, как они надеются, способны удовлетворить потребности и запросы потребителей. Обменивая товары и услуги на деньги потребителей, производитель зарабатывает прибыль и взаимодействует в пределах определенного сектора экономики (рынка). И чтобы их скоординированные действия позволяли производить больше продукции, востребованные потребителями, основные усилия конкурентов направлены на создание продукции, обладающей конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность – это совокупность характеристик продукции, ориентированных на удовлетворение платежеспособного потребительского спроса. Для достижения этой цели применяются передовые достижения науки и техники, инновационная деятельность, постоянно снижаются издержки производства на всех этапах и звеньях технологических процессов, рационально используются ограниченные ресурсы, повышается уровень качества продукции, разрабатываются установления цены на выпускаемую продукцию, используются лицензии, патенты, товарные знаки и другие методы и средства получения преимуществ в конкурентной борьбе. Рыночная конкуренция – это процедура открытия новых способов предложения более дешевых или более качественных товаров в отличие от тех, которые уже имеются на рынке. Рыночная конкуренция может вестись различными способами (методами) и в зависимости от применяемых методов различают два вида конкурентной борьбы: ценовая и неценовая конкуренция.

Ценовая конкуренция, в которой цены используются в качестве метода конкурентной борьбы в ситуации, когда спрос превышает предложение и покупатели интенсивно конкурируют за выгодное условие покупки продукции, а множество производителей однородной продукции ведет конкурентную борьбу путем снижения цен на продукцию.

Неценовая конкуренция является доминирующей в современных условиях и предполагает в качестве метода конкурентной борьбы дифференциацию, то есть отличие или выделение продукции из ряда товаров и услуг конкурентов за счет уникальных свойств, высокого качества, технической надежности и других характеристик. Иными словами, неценовая конкуренция – это выделение продукции из ряда товаров и услуг конкурентов, учет специфики спроса покупателей вплоть до индивидуальных запросов и расширение спектра послепродажных услуг. Для этого конкуренты прибегают к выпуску новых товаров, их совершенствованию, повышению их качества, рекламе, предоставлению разнообразного круга дополнительных услуг и гарантий послепродажного обслуживания. И основными направлениями соперничества при этом становятся потребительские свойства продукции. Потребительские свойства продукции – это свойства продукта, проявляющиеся при его использовании потребителем в процессе удовлетворения потребности: новизна, качество, надежность, перспективность, дизайн, удобство эксплуатации, безопасность, уровень энергопотребления и соответствие международным стандартам.

Неценовая конкуренция оказывается более эффективной, хотя она требует больших усилий и затрат. В зависимости от целей и возможностей предприятия, оно может выбрать один из нескольких вариантов конкуренции, а именно:

создание новых продуктов, технологий, сервиса и рекламы;
использование с минимальными затратами методов, используемых другими предприятиями;

сохранение позиции путем повышения качества, изменение ассортимента и др.

В настоящее время основным методом борьбы является реализация товаров высокого качества по низкой цене. Таким образом, конкретность – это способность производителя воздействовать на рынок. Чем выше это воздействие, тем конкурентнее эта рыночная среда.

Структура рынка. Типы рыночных структур.

Выбор определенной стратегии поведения на рынке зависит от структуры или организации рынка, на котором конкурирует определенная фирма. Рыночная структура – это условие конкуренции, включающая следующие параметры:

- 1) количество и размер фирм;
- 2) характер продукции (однотипная или дифференцированная продукция);
- 3) условия входа фирмы на рынок и выхода из него;

4) доступность информации на рынке и политика цен.

Диапазон рыночных структур достаточно разнообразен от условий чистой конкуренции, которую называют также совершенной конкуренции, до чистой монополии.

2. Рынок совершенной конкуренции и его признаки.

2. Рынок совершенной конкуренции – это рынок, на котором никто из его участников не может диктовать свои цены, т.е. устанавливать их по своему умыслу. Рынок совершенной конкуренции характеризуется следующими признаками:

1. На этом рынке действует бесчисленное множество продавцов и покупателей, т.е. их так много что они физически не могут договориться о ценах.

2. На этом рынке предлагается однотипная продукция (одинаковая), т.е. если кто-либо вздумает изменить цены то потребитель безболезненно уйдет к другому.

3. На этом рынке отсутствует какие-либо экономические и юридические барьеры, т.е. вход в данную отрасль свободный.

4. Все участники рынка имеют одинаковый доступ к информации о ценах потенциальных партнерах, уровне издержек, прибылях, убытках.

5. Все участники рынка имеют одинаковый доступ к ресурсам.

Данная модель (тип) рыночной структуры является абстрактным и используется в качестве инструмента для определения отклоняющейся, реально существующих моделях рынка.

3. Рынок несовершенной конкуренции: монополичный, олигополичный и рынок монополистической конкуренции.

3. Рынок не совершенной конкуренции – это рынок на котором кто либо может диктовать свои цены, контролируя объемы производства и цены. Рынок несовершенной конкуренции представлен следующими типами рыночных структур:

1. *Монополия* – это рынок, на котором действует одна фирма, являющаяся единственным производителем товара или услуги, не имеющих аналогов и близких товаров-заменителей. Вход в эту отрасль невозможен. Различают искусственную и естественную монополии. Естественная монополия существует в тех отраслях и сферах экономики, где конкуренция или малоэффективна или невыгодна, то есть появление в этих отраслях одного или нескольких конкурентов приведет к росту издержек или затрат на единицу продукции. Таким образом, существование естественной монополии объясняется эффектом масштаба.

2. *Олигополия* – это рыночная структура, в которой крупных производителей (как правило, от 2-х до 10-ти) контролируют значительную часть производства и сбыта сходной или идентичной продукции.

1) на рынке власть принадлежит нескольким крупным монополиям;

2) на этом рынке предлагается как стандартизированная продукция, так и дифференцированная;

3) вход на этот рынок затруднен, но возможен;

Для олигополии характерно концентрация рынка и высокий коэффициент концентрации. Коэффициент концентрации – это процентное отношение продаж четырех или восьми крупнейших фирм к общему отраслевому объёму продаж, который составляет примерно 60%. Высокий уровень концентрации производства и капитала у олигополистических фирм обусловлено как их ожесточённым соперничеством, так и стремлениям к взаимодействию, согласованию, координации действия на рынке или сговору. В последнем случае речь идет о разделе рынка, о единой ценовой политике, образовании картелей. Целью является также заключение негласных соглашений с целью координации монопольного выпуска, который монополизирует прибыль производителей на данном рынке и фиксации цен на продукцию.

В качестве барьеров для входа в отрасль нового конкурента или вытеснения ведется открытая ценовая конкуренция, а иногда целые ценовые войны. Ценовая война – это цикл последовательных уменьшений цены конкурирующими на олигополистических рынках фирмами, которая может продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до такого предела, который имел бы место в условиях совершенной конкуренции. Ценовые войны выгодны потребителям, которые могут приобретать товары по более низким ценам, но невыгодны продавцам, которые ведут к снижению прибыли.

Важнейшая особенность рынка олигополии заключается в том, что поскольку каждый из них занимает значительную долю рынка, принимая решения об изменении цены и объема выпуска, она должна учитывать возможную реакцию конкурентов. И для олигополистической

модели рынка характерно так называемое ценовое лидерство, когда на рынке той или иной продукции выделяют компанию-лидера, вице-лидера.

Рынок монополистической конкуренции – это рыночная структура, в которой значительное число фирм поставяет сходную, но не идентичную продукцию. Каждая фирма обладает небольшой частью рыночной власти относительно небольшой доли рынка и имеет ограниченный контроль над ценой. В условиях монополистической конкуренции количество мелких и средних фирм, образующих отрасль, насчитывают десятки тысяч. Они производят дифференцированный продукт, и если каждая фирма в отдельности не влияет на цены, то отрасль в целом уровнем издержек и размером дохода оказывает влияние на рыночные цены.

4. Показатели степени монополизации рынка. Антимонопольная политика государства

4. Показатели степени монопольной власти и антимонополистическая политика государства.

1) Показатель (индекс) Хиршмана-Харфиндаля (ИХХ):

$$ИХХ = \sum_{i=1}^n x_i^2, \text{ где } x_i - \text{доля } i\text{-той фирмы на рынке, выраженная в процентах.}$$

Для чистой монополии индекс равен 10 000. Антимонопольные комитет осуществляет контроль за степенью монополизации рынка и начинает жестко контролировать этот показатель, если он становится больше 1 400. Если данный показатель составляет более 1 800, то мы имеем дело с высококонцентрированным рынком, где все слияния, поглощения запрещены. Если показатель индекса менее 1 000, то этот рынок слабо концентрированный и никакие слияния здесь не оспариваются.

Кроме этого индекса используется индекс Лернера:

$$L = \frac{P - MC}{P}, L = [1; 100]$$

В 1992 году в России было принято антимонопольное законодательство, согласно которому монополистом считается предприятие, которое концентрирует в своих руках 35% производства и сбыта той или иной продукции. Различают административные меры и экономические меры борьбы с монополизмом.

Административные меры:

- 1) антимонопольное законодательство;
- 2) налоговая политика;
- 3) принудительная демополизация.

Экономические меры:

- 1) производство товаров-заменителей (субститутов)
- 2) частая смена приоритетных для потребителей товаров под влиянием научно-технического прогресса
- 3) открытость рынка (интернационализация).

Модели современного рынка

В начале развития господствовала свободная конкуренция. Вместе с развитием и укрупнением производства развились монополии. В современной экономике конкуренция и монополии сосуществуют совместно. Выделяют четыре основных модели рынка:

Чистая конкуренция

Чистая монополия

Монополистическая конкуренция

Олигополия

Модели рынка	Характеристики			Примеры
	Число фирм	Контроль за ценой	Вступление в отрасль	
Чистая конкуренция	Очень большое	отсутствует	Совершенно свободное	Рынок сельхоз продукции, рынок обмена валют
Чистая монополия	Одна	Очень значительный	Практически исключено	Электрогазоводоснабжение, метрополитен, связь, и т.д.

Монополистическая конкуренция	Много фирм	Очень ограниченный	Сравнительно свободное	Производство одежды, обуви, мебели, розничная торговля
Олигополия	Несколько	Значительный, особенно при сговоре	Очень затруднено	Оптовая торговля, производство сталей, автомобилей, сельхозмашин

Чистая конкуренция и чистая монополия – две крайние, достаточно редкие ситуации. Между ними располагаются более характерные для современного рынка модели, под общим названием «несовершенная конкуренция».

Чистая конкуренция – присутствует на рынке, где действует множество независимых производителей однородных товаров и услуг. В этих условиях доля каждого производителя в общем отраслевом выпуске очень мала, поэтому они не могут изменять совокупные предложения продукции, а значит и сложившиеся цены. Из-за однородности товаров неценовая конкуренция отсутствует. Приспосабливаясь к рыночным ценам, фирмы стремятся добиться эффективности производства.