

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.Б.04 Экономика

Направление подготовки (специальность) 09.03.01 Информатика и вычислительная техника

Профиль образовательной программы “Автоматизированные системы обработки информации и управления”

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций.....	3
1.1 Лекция № 1 <i>Общая характеристика рыночного механизма</i>	3
1.2 Лекция № 2 <i>Экономические циклы: безработица и инфляция</i>	6
1.3 Лекция № 3 <i>Денежно - кредитная политика</i>	10
1.4 Лекция № 4 <i>Бюджетно – налоговая политика</i>	20
1.5 Лекция № 5 <i>Предприятие в системе рыночной экономики</i>	28
1.6 Лекция № 6 <i>Ресурсы производственно – хозяйственной деятельности предприятия</i>	44
1.7 Лекция № 7 <i>Основы организации производства на предприятии</i>	79
1.8 Лекция № 8 <i>Прогнозирование и планирование деятельности предприятия</i>	89
2. Методические материалы по проведению практических занятий.....	94
2.1 Практическое занятие № ПЗ-1 <i>Общая характеристика рыночного механизма</i>.....	94
2.2 Практическое занятие № ПЗ-2 <i>Экономические циклы: безработица и инфляция</i>	97
2.3 Практическое занятие № ПЗ-3 <i>Денежно - кредитная политика</i>.....	104
2.4 Практическое занятие № ПЗ-4 <i>Бюджетно – налоговая политика</i>.....	107
2.5 Практическое занятие № ПЗ-5 <i>Предприятие в системе рыночной экономики</i>.....	110
2.6 Практическое занятие № ПЗ-6 <i>Ресурсы производственно – хозяйственной деятельности предприятия</i>	111
2.7 Практическое занятие № ПЗ-7 <i>Основы организации производства на предприятии</i>	114
2.8 Практическое занятие № ПЗ-8 <i>Прогнозирование и планирование деятельности предприятия</i>	122

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Общая характеристика рыночного механизма»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Понятие определения рынка, его функции.
2. Классификация структуры рынка.
3. Инфраструктура рынка.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие определения рынка, его функции.

Рынок - это система экономических отношений между производителем и потребителем, охватывающая процессы производства, распределения, обмена и потребления. В условиях рынка все отношения людей связаны куплей-продажей. Субъектами рынка являются продавцы и покупатели (домохозяйства, фирмы, организации, государство). Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (труд, земля, капитал), а также услуги.

Причины возникновения рынка:

1. Общественное разделение труда.
2. Самостоятельность производителя, свобода выбора.
3. Экономическое обособление производителей за счет частной собственности.

Функции рынка:

- 1) Информационная - рынок дает информацию о состоянии экономики.
- 2) Посредническая - рынок предоставляет возможность общения производителей (продавцов) и потребителей (покупателей).
- 3) Ценообразующая - на рынке складываются цены.
- 4) Регулирующая – через рынок осуществляется регулирование общественного производства, т.е. решаются проблемы что, как, для кого производить;
- 5) Стимулирующая- через рынок происходит учет затрат на производство продукции. Цены «вознаграждают» дополнительной прибылью тех, кто производит товары, наиболее нужные потребителям, кто совершенствует производство и снижает издержки.
- 6) Санирующая - с помощью рынка растет эффективность экономики; рынок «очищает» экономику от ненужной и неэффективной деятельности.

Рынку присущи следующие достоинства и недостатки

Достоинства:

1. гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;
2. использование достижений НТП в целях снижения издержек;
3. развитие конкуренции, что ведет к снижению цены;
4. эффективное распределение ресурсов;
5. свобода выбора и действий участников рыночного процесса;
6. способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и с высоким качеством.

Недостатки:

1. возможно непропорциональное развитие производства;
2. не решает общественных проблем;
3. не обеспечивает работой;
4. усиление дифференциации общества на богатых и бедных;
5. не гарантирует стабильности цен и получения доходов;
6. не обеспечивает фундаментальных исследований.

2. Классификация структуры рынка.

1. По экономическому назначению объектов рынка:

- 1.1. Рынок товаров и услуг.
- 1.2. Рынок факторов производства.
- 1.3. Финансовый рынок.
- 1.4. Информационный рынок и т.д.

2. По географическому расположению:

- 2.1. Местный рынок.
- 2.2. Региональный рынок.
- 2.3. Национальный рынок.
- 2.4. Мировой рынок.

3. По степени ограничения конкуренции:

- 3.1. Монополистический рынок.
- 3.2. Олигополистический рынок.
- 3.3. Рынок монополистической конкуренции.
- 3.4. Рынок совершенной конкуренции.

4. По отраслям:

- 4.1. Автомобильный рынок.
- 4.2. Компьютерный рынок.
- 4.3. Сельскохозяйственный рынок.

4.4 Промышленный рынок.

5. По характеру продаж:

5.1 Оптовый рынок.

5.2 Розничный рынок.

6. По соответствию законодательным нормам:

6.1 Официальный рынок.

6.2 Черный рынок - Теневая экономика.

Согласно экономической трактовки теневая экономика – это неучитываемый официальной статистикой и неконтролируемый обществом процесс производства, потребления, обмена и распределения материальных благ. С правоохранительной точки зрения теневая экономика – преступный бизнес, осуществляемый при помощи способов обхода государственных механизмов отчуждения и перераспределения, а также производство нелегальными производителями товаров и услуг. В РК признаки теневой экономики проявляются в злоупотреблениях должностных лиц всех категорий.

Современный рынок невозможен без развитой инфраструктуры, т.е. вспомогательных отраслей и организаций.

3. Инфраструктура рынка.

Инфраструктура рынка - это совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений. Различают инфраструктуру:

- товарного рынка (биржи, аукционы, ярмарки, предприятия оптовой и розничной торговли);
- финансового рынка (фондовые, валютные биржи, банки, страховые компании и фонды);
- рынка труда (биржи труда).

Основными элементами рыночного механизма являются: цена, спрос и предложение, конкуренция. Цены складываются в результате спроса и предложения, соотношение которых колеблется в зависимости от различных факторов. Спрос и предложение обеспечивают постоянную связь между производителями и потребителями. Конкуренция выступает в роли регулятора. А.Смит назвал конкуренцию «невидимой рукой» рынка, благодаря которой субъекты рынка работают на благо всего общества, преследуя собственную выгоду. В результате взаимодействия всех этих элементов образуется рынок.

1.2 Лекция № 2 (2 часа).

Тема: «Экономические циклы: безработица и инфляция»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Причины возникновения экономических циклов. Виды экономических циклов.
2. Модели экономических циклов и их основные фазы.
3. Измерение уровня безработицы.
4. Виды безработицы.
5. Закон Оукена.
6. Измерение темпа инфляции.
7. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Причины возникновения экономических циклов. Виды экономических циклов.

Экономический цикл представляет собой периодические колебания уровня занятости, производства и инфляции.

Причинами возникновения экономических циклов могут быть различные явления (недостаточный уровень потребления, изменение предложения денег, технические нововведения и т.д.).

Однако все вышеизложенные причины можно свести к одной: *несоответствие между совокупным спросом (AD) и совокупным предложением (AS)*. Поэтому циклический характер развития экономики можно объяснить либо изменением AD при неизменном AS, либо изменением AS при неизменном AD.

В зависимости от продолжительности, причин возникновения и особенностей, выделяют несколько **видов экономических циклов**:

- 1) частные хозяйственные циклы (1–12 лет) – циклы колебаний инвестиционной активности;
- 2) циклы Д. Китчина (3–4 года) – циклы запасов;
- 3) циклы К. Жугляра (7–12 лет) – инвестиционные циклы;
- 4) циклы С. Кузнеца (15–25 лет) – строительные циклы;
- 5) циклы Н. Кондратьева (45–60 лет) – “длинные волны экономической конъюнктуры”;
- 6) циклы Д. Форрестера (200 лет) – циклы энергии и материалов;
- 7) циклы Э. Тоффлера (1000–2000 лет) – циклы развития цивилизаций.

2. Модели экономических циклов и их основные фазы.

Выделяют двухфазовые и четырехфазовые модели экономических циклов.

Двухфазовая модель экономического цикла включает в себя:

- повышательную фазу (фазу подъема, экспансии), которая продолжается от дна (низшей точки спада) до пика;
- понижательную фазу (фазу спада, рецессии), которая длится от пика до дна (низшей точки спада).

Четырехфазовая модель экономического цикла (рис.1), впервые предложенная К. Марксом, включает в себя следующие последовательно сменяющие друг друга фазы:

1-я фаза – “пик”. Это период максимальной активности экономики, сверхзанятости и инфляции, так как фактический ВВП выше потенциального ВВП (рис.7.1). *Потенциальный ВВП* представляет собой объем производства при полной занятости ресурсов.

2-я фаза – “спад” (или “рецессия”). Деловая активность начинает сокращаться, фактический ВВП доходит до потенциального уровня и продолжает падать ниже тренда. Это приводит экономику к новой фазе – кризису.

3-я фаза – “кризис” (или “стагнация”). Фактический ВВП становится меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, высокого уровня безработицы.

4-я фаза – “оживление” (или “подъем”). Экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к потенциальному ВВП, а затем и превосходит его, пока не достигнет своего максимума (что вновь приведет к фазе пика).

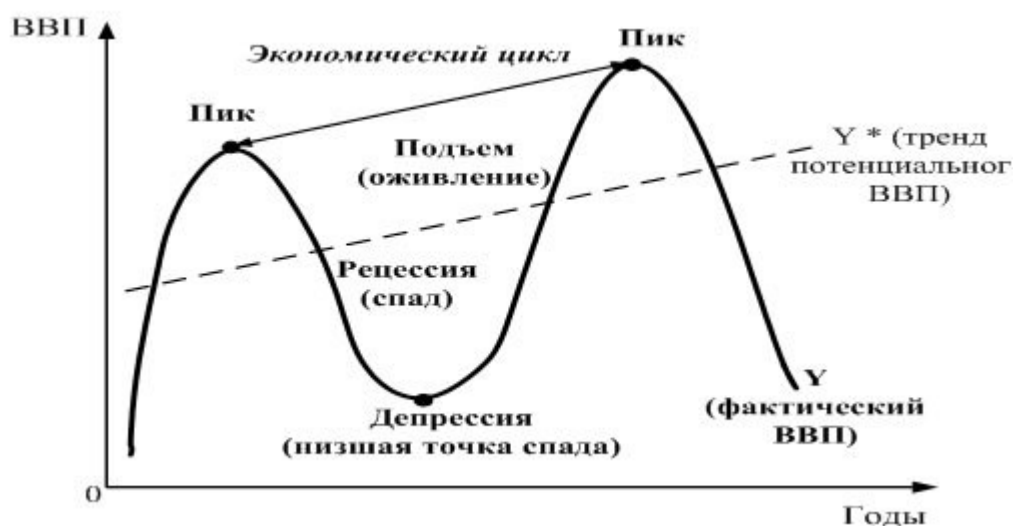


Рис.1. Четырехфазовая модель экономического цикла

3. Измерение уровня безработицы.

Безработица представляет собой социально–экономическое явление, при котором часть рабочей силы страны оказывается незадействованной в производстве товаров и

услуг. В России к числу безработных относятся лица, достигшие 16 лет, не имеющие работу и ищущие ее (состоящие на учете в службе занятости), а также готовые приступить к работе.

В общей численности населения страны выделяют *категорию трудоспособного населения*, к которой относят людей старше 16 лет. В свою очередь, трудоспособное население делится на лиц, включаемых в численность рабочей силы, и лиц, не включаемых в численность рабочей силы. *К категории лиц, не включаемых в численность рабочей силы*, относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся найти работу (например, пенсионеры, домохозяйки и т.д.). *Категория лиц, включаемых в численность рабочей силы* (экономически активного населения), состоит из занятых и безработных.

Безработица представляет собой социально–экономическое явление, при котором часть рабочей силы страны оказывается незадействованной в производстве товаров и услуг. В России к числу безработных относятся лица, достигшие 16 лет, не имеющие работу и ищущие ее (состоящие на учете в службе занятости), а также готовые приступить к работе.

В общей численности населения страны выделяют *категорию трудоспособного населения*, к которой относят людей старше 16 лет. В свою очередь, трудоспособное население делится на лиц, включаемых в численность рабочей силы, и лиц, не включаемых в численность рабочей силы. *К категории лиц, не включаемых в численность рабочей силы*, относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся найти работу (например, пенсионеры, домохозяйки и т.д.). *Категория лиц, включаемых в численность рабочей силы* (экономически активного населения), состоит из занятых и безработных.

Уровень безработицы (УБ) представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (занятых и безработных), выраженное в процентах

Уровень участия в рабочей силе (УУ)– это доля рабочей силы во взрослом населении.

4. Виды безработицы.

Различают три основных вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

1. Фрикционная безработица связана с поиском и ожиданием работы. Причиной существования фрикционной безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест). Эта безработица имеет добровольный и

кратковременный характер.

2. Структурная безработица обусловлена структурными сдвигами в экономике. При изменении структуры производства, спрос на одни виды профессий сокращается или исчезает, а на другие – возрастает или возобновляется, в результате чего структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест. Эта безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная.

Фрикционная и структурная безработица неизбежны, их сочетание образует *естественный уровень безработицы* (уровень безработицы при полной занятости).

3. Циклическая безработица представляет собой разность между фактической и естественной нормой безработицы. Это безработица, вызванная циклическим сжатием производства, ее причиной выступает спад в экономике. Наличие циклической безработицы служит проявлением макроэкономической нестабильности и свидетельством неполной занятости ресурсов.

5. Закон Оукена.

Зависимость между отставанием объема ВВП страны и отклонением фактической безработицы от ее естественного уровня исследовал американский экономист Артур Оукен.

Закон Оукена гласит: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1 %, то отставание объема ВВП составляет приблизительно 2,5 %. Разность между потенциальным и фактическим ВВП представляет собой относительное отставание ВВП, а отношение этой разности и потенциального ВВП – процентное отставание ВВП.

6. Измерение темпа инфляции.

Инфляция – устойчивая тенденция к повышению общего (среднего) уровня цен – выражает долговременный процесс снижения покупательной способности денег.

Главным показателем инфляции выступает *уровень (темп) инфляции (RI)*, рассчитываемый как процентное отношение разницы общего уровня цен текущего года (P_t) и общего уровня цен предыдущего года (P_{t-1}) к уровню цен предыдущего года (P_{t-1}).

Таким образом, показатель уровня инфляции характеризует *темп прироста общего уровня цен*. В качестве показателя общего уровня цен обычно используется **дефлятор ВВП** или **индекс потребительских цен**.

Дефлятор ВВП равен номинальному ВВП, деленному на реальный ВВП.

Существует так называемое “правило величины 70”, позволяющее приблизительно определить число лет, необходимых для удвоения уровня цен при постоянном небольшом уровне годовой инфляции (до 30 %).

7. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса.

Зависимость между темпом инфляции (π) и уровнем безработицы (u) отображает кривая Филлипса (рис. 7.2).

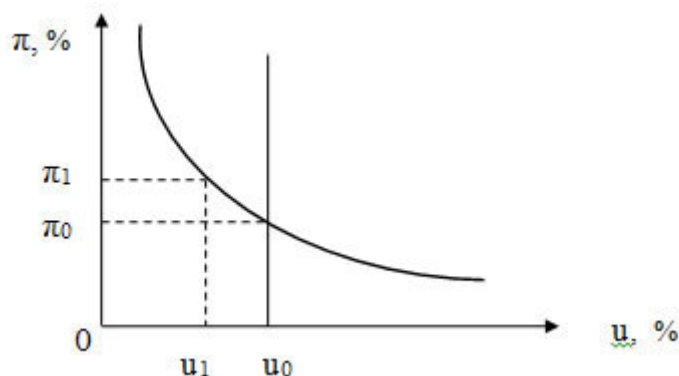


Рис.2. Кривая Филлипса в краткосрочном и долгосрочном периодах

Кривая Филлипса в краткосрочном периоде иллюстрирует обратную зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы. Такая форма кривой означает, что инфляция высока при низкой безработице и низка при высокой безработице. В *долгосрочном периоде* кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию, при этом она фиксирована на уровне естественной безработицы.

1.3 Лекция № 3 (2 часа).

Тема: «Денежно-кредитная политика»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Основные концепции регулирования денежно-кредитных отношений на макроуровне (кейнсианство и монетаризм).
2. Центральный Банк РФ: направления и методы денежно-кредитной политики.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основные концепции регулирования денежно-кредитных отношений на макроуровне (кейнсианство и монетаризм).

Денежно-кредитная политика выступает в качестве неотъемлемой части общенациональной стабилизационной политики. **Целью денежно-кредитной политики является** создание при помощи своих инструментов таких экономических условий, при которых совокупный объем производства будет достигаться при полной занятости и низком уровне инфляции.

Современная макроэкономическая теория включает в себя несколько конкурирующих между собой концепций, пытающихся объяснить механизм функционирования рыночной системы и дать рекомендации по управлению народным хозяйством, в том числе и в сфере денежно-кредитных отношений.

Наиболее существенное влияние на становление и развитие современной макроэкономической теории и политики оказали два течения в экономической мысли: *кейнсианство и монетаризм*.

Вышедшая в 1936 году книга английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса “Общая теория занятости, процента и денег” сыграла выдающуюся роль в экономической теории и в значительной степени революционизировала отношение общества к экономической политике. Идеи, изложенные в “Общей теории”, нашли свое отражение во всех последующих экономических исследованиях по проблемам рыночной экономики, включая и те, которые принадлежат критикам Кейнса.

Кейнсианство, возникшее в конце 1930-ых годов, занимало ведущее положение в макроэкономической теории и политике после второй мировой войны вплоть до 1970-ых годов. Считается, что благодаря осуществлению на практике кейнсианских рекомендаций по государственному регулированию экономики, в США и в странах Западной Европы со второй половины 1940-ых годов и до конца 1960-ых годов XX века не наблюдалось глубоких экономических кризисов, а темпы инфляции были невысоки.

Трудности, возникшие в экономике США и других индустриально-развитых стран в конце 1960-ых – начале 1970-ых годов, привели к необходимости пересмотра кейнсианской интерпретации государственного регулирования рыночной экономики.

Так называемое “ортодоксальное кейнсианство” почти с самого начала своего оформления являлось предметом многочисленных атак. И прежде всего, со стороны представителей “неоклассических” теорий, возрождение и распространение которых возглавила в 1950-ые – 1960-ые годы монетаристская школа. В настоящее время ее общепризнанным лидером является лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 года американский экономист М.Фридман.

На протяжении уже более трех десятилетий монетаризм занимает ведущее место среди теорий, претендующих на роль альтернативы кейнсианству в объяснении основных макроэкономических процессов.

В 1980-ые годы монетаристская концепция находит свое практическое применение в качестве теоретической основы экономической политики правительств Р.Рейгана и Дж.Буша в США и М.Тэтчер в Великобритании. На сегодняшний день, монетаризм является официальной теорией таких международных финансовых организаций, как

Международный Валютный Фонд (МВФ), Международный банк Реконструкции и Развития (МБРР), Всемирный Банк (ВБ).

Хотя критика кейнсианства со стороны монетаристов шла под лозунгами – “неоклассического возрождения”, “кейнсианской контрреволюции”, “монетарной революции” – противоречия между ними не столь остры, а различия не столь противоположны, как это пытаются представить сторонники этих двух концепций.

У монетаристов и кейнсианцев наблюдается *сходство взглядов и мнений* по многим вопросам:

1. Методологической основой обеих концепций является теория общего равновесного анализа;
2. Главное место в их исследованиях макроэкономических явлений отводится совокупному спросу;
3. В обеих моделях деньги воздействуют на чистый национальный продукт (ЧНП) в одинаковом направлении – расширение денежного предложения увеличивает ЧНП, и наоборот;
4. В качестве основных целей государственной политики кейнсианцы и монетаристы рассматривают борьбу с инфляцией и безработицей.

Принципиальные расхождения между представителями этих теорий можно проследить по следующему ряду позиций:

1. Оценка рыночной системы и отношение к государственному вмешательству в экономику. С кейнсианской точки зрения рыночная система по своей природе неустойчива, она лишена механизма, обеспечивающего экономическое равновесие. Более того, стабильность противоречит самой природе рыночных отношений: колебания и даже резкие, внезапные спады являются неотъемлемыми чертами рынка. Для многих рынков характерна несовершенная конкуренция. Государство в этих условиях, по мнению кейнсианцев, должно и может играть активную роль в стабилизации экономики.

Монетаристы, наоборот считают, что рыночное хозяйство представляет собой в высшей степени устойчивую систему, идеально приспособленную для саморегулирования и находящуюся в естественном состоянии плавного и равномерного роста. По убеждению монетаристов ни одно, даже самое мудрое правительство никогда не сможет достичь лучших результатов в экономике, чем коллективная мудрость всех экономических агентов, проявляющаяся через рыночные взаимосвязи.

2. Аналитическая основа. Кейнсианцы и монетаристы строят свой анализ на специальных уравнениях.

В кейнсианской теории основным фактором, определяющим реальный объем производства, занятости и уровня цен являются совокупные расходы, или совокупный спрос. Он складывается из четырех основных компонентов и представляет собой валовой национальный продукт, подсчитанный через расходы. Основное кейнсианское уравнение имеет следующий вид:

$$\text{ВНП} = C + I_g + G + X_n$$

где C – потребительские расходы домашних хозяйств. Они включают расходы на предметы текущего потребления и предметы длительного пользования, а также потребительские расходы на услуги.

I_g – валовые частные внутренние инвестиции. К ним относятся все инвестиционные расходы фирм, предназначенные для замещения оборудования и сооружений, которые потреблены в ходе производства в текущем году плюс любые чистые добавления к объему капитала в экономике. К валовым частным внутренним инвестициям относятся также затраты домашних хозяйств на строительство жилья.

G – государственные закупки товаров и услуг. Данная группа расходов включает все государственные расходы: федеральные и местные на конечную продукцию предприятий и на все прямые закупки ресурсов со стороны государства. Государственные трансфертные платежи здесь не учитываются, поскольку подобные расходы не отражают увеличения производства, а являются простой передачей государственных доходов определенным семьям и индивидам.

X_n – чистый экспорт товаров и услуг., или разница между экспортом и импортом. Представляет собой величину, на которую зарубежные расходы на товары и услуги данной страны превышают затраты данной страны на иностранные товары и услуги.

Основополагающим уравнением монетаристов является уравнение обмена:

$$MV = PQ,$$

где M - предложение денег

V - скорость обращения денег, или среднее количество сделок, которое обслуживает одна денежная единица в течение одного года, ее величину монетаристы считают постоянной.

P – средняя цена, по которой продается каждая единица физического объема производства товаров и услуг.

Q - физический объем произведенных товаров и услуг.

Название “уравнение обмена” объясняется тем, что его левая часть (MV) представляет собой общее количество расходов покупателей на приобретение

произведенных благ, а правая часть (PQ) представляет собой общую выручку продавцов этого объема.

По мнению монетаристов, совокупные расходы (совокупный спрос) – это предложение денег умноженное на скорость их обращения.

3. Методы проведения денежно-кредитной политики в рамках общей экономической политики. В кейнсианской концепции государственного регулирования экономики денежно-кредитная политика занимает второе место. Главная роль в создании совокупного эффективного спроса отводится налогово-бюджетной политике. Деньги в кейнсианском уравнении присутствуют постольку, поскольку каждый компонент совокупного спроса имеет денежное выражение. Изменение в предложении денег, по мнению кейнсианцев, влияет на совокупный спрос через сложную цепь причинно-следственных связей. Большое значение, при этом, имеет политическое решение о проведении денежно-кредитной политики в одной из двух основных форм: политики дорогих денег и политики дешевых денег.

Согласно кейнсианской концепции выбор того или иного вида денежно-кредитной политики определяется тем какая из двух основных причин макроэкономической нестабильности является наиболее существенной в данный момент: рост инфляции или увеличение безработицы. Конфликт макроэкономических целей (кривая Филлипса) определяет выбор между политикой дорогих денег и политикой дешевых денег.

Политика дорогих денег имеет в качестве основной цели ограничение совокупного спроса и снижение уровня инфляции. Это достигается среди прочих мер, прежде всего, повышением учетной ставки. Политика дорогих денег понижает доступность кредита и увеличивает его издержки, что приводит к сокращению денежного предложения, к сокращению спроса на инвестиции, к сокращению доходов и к снижению уровня инфляции со стороны спроса.

Политика дешевых денег направлена на увеличение совокупного спроса и сокращение уровня безработицы. Понижение учетной ставки делает кредит дешевым и легкодоступным, что в конечном итоге увеличивает предложение денег, увеличивает спрос на инвестиции, растет занятость населения, растут доходы населения, увеличивается совокупный спрос.

По мнению кейнсианцев, наиболее существенное влияние денежно-кредитная политика оказывает, на такие составляющие совокупного спроса, как инвестиции (I_g) и чистый экспорт (X_p). Изменения в инвестициях через эффект мультипликатора влияют на потребление домашних хозяйств (C). Величина государственных расходов (G) непосредственно зависит от проводимой в стране налогово-бюджетной политики.

На проведение внутренней денежно-кредитной политики сильное влияние оказывает открытость экономики и усложняющиеся международные экономические связи. На величину чистого экспорта (X_n) оказывают непосредственное воздействие изменения учетной ставки и уровня цен в стране.

Влияние политики дорогих денег на совокупный спрос усиливается сужением чистого экспорта. Аналогичным образом политика дешевых денег усиливается сопутствующим расширением чистого экспорта, которое в свою очередь, ускоряется повышением учетной ставки внутри страны. Таким образом, при определенных обстоятельствах возникает альтернатива – проводить денежно-кредитную политику в целях экономической стабилизации в стране или же для устранения дисбаланса в международных экономических сделках.

По мнению кейнсианцев последствия проведения денежно-кредитной политики невозможно предсказать и оценить однозначно. Влияние денежно-кредитной политики на уровень производства, цены и занятость опосредовано таким большим количеством факторов, плохо поддающихся контролю и управлению, что делает ее малоэффективной.

Монетаристы убеждены, что денежно-кредитная политика определяет уровень экономической активности в стране в гораздо большей степени, чем считают кейнсианцы. По мнению монетаристов, денежное предложение является единственно важным фактором, оказывающим воздействие на уровень производства, цены и занятость.

Они предлагают отличную от кейнсианской модель причинно-следственных связей между предложением денег и уровнем экономической активности. Так как скорость обращения денег у монетаристов стабильна в том смысле, что ее колебания невелики, и она не изменяется в ответ на изменение денежного предложения, то само денежное предложение оказывает предсказуемое воздействие на уровень совокупного спроса (номинального ВВП = PQ).

Монетаристы выступили с резкой критикой кейнсианских методов прямого воздействия государства на объем и структуру совокупного спроса через бюджет посредством манипуляций с расходами и налогами. Представители монетаризма отрицают эффективность налогово-бюджетной политики в перераспределении ресурсов и стабилизации экономики.

С точки зрения монетаристов, предлагаемая кейнсианцами политика дорогих и дешевых денег – вредна и бессмысленна. Конфликт макроэкономических целей не поддается разрешению путем использования мер денежно-кредитной и бюджетной политики

Главная причина макроэкономической неустойчивости, как утверждают монетаристы, лежит в сфере денежных процессов. Инфляция, безработица, спад производства не характерны для рыночной системы как таковой, а проистекают от неправильной денежной политики, осуществляемой государством.

Проведение эффективной финансовой политики согласно монетаристским рекомендациям предполагает:

1. Отказ от произвольных изменений в налоговой или денежно-кредитной политике ради поставленных экономико-политических целей. Экономика, по их мнению, крайне сложная и еще недостаточно изученная система, поэтому государственное вмешательство, направленное на устранение различных кризисных явлений вызывает обратный эффект, т.е. вносит еще больший хаос;

2. Отказ от бюджетной политики в кейнсианском понимании (как инструмента антициклической политики) и замена ее другой политикой, предполагающей, что государство будет играть роль “служащего”, который будет планировать расходы и налоги без необходимости обеспечивать экономическую стабильность;

3. Главным инструментом по поддержанию долгосрочной стабильности должна стать денежно-кредитная политика, основывающаяся на долгосрочном, стабильном росте денежного предложения в соответствии с монетарным правилом.

***Монетарное правило** означает ежегодное расширение денежного предложения в том же темпе, что и ежегодный темп роста реального ВВП.* По оценкам монетаристов, денежное предложение должно устойчиво возрастать в пределах 3-5% в год (для США);

4. Законодательное установление монетарного правила с учетом многолетних тенденций в динамике ключевых экономических показателей.

В 1975 году конгресс США принял специальную резолюцию, в которой потребовал от Федеральной Резервной Системы (ФРС) обеспечить долговременный рост денежных агрегатов в соответствии с долговременными потенциальными возможностями экономики по увеличению производства. ФРС было вменено в обязанность устанавливать пределы денежной массы на предстоящий период. В 1977 г. это положение было закреплено законом. И с тех пор ФРС публикует на предстоящие 12 месяцев целевые ориентиры для денежной массы и нормы дисконта с пересмотром их каждые три месяца.

Дискуссии между кейнсианцами и монетаристами об экономической роли государства в рыночной экономике позволили переосмыслить некоторые наиболее фундаментальные аспекты макроэкономической теории. Сегодня очень немногие экономисты придерживаются крайнего кейнсианского взгляда, согласно которому “деньги не имеют значения” или противоположной монетаристской крайности “только деньги

имеют значение”. Современная денежно-кредитная политика использует все положительное, что есть в этих двух концепциях.

2. Центральный Банк РФ: направления и методы денежно-кредитной политики.

В соответствии с законом РФ “О Центральном Банке РФ (Банке России)” от 14апреля 1995 года, основная задача Банка России – осуществление общего руководства кредитно-денежной политикой в стране.

Основные направления деятельности ЦБ РФ включают:

1. Разработку единой законодательной и нормативной базы денежно-кредитной политики в стране;
2. Эмиссию денег;
3. Защиту и обеспечение устойчивости рубля как государственной валюты, т.е. его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
4. Поддержание стабильности денежного обращения;
5. Развитие и укрепление банковской сферы РФ, в т.ч. расширение кредитования коммерческих банков в основном за счет ресурсов эмиссионного фонда;
6. Расширение возможностей неэмиссионного кредитования и покрытия бюджетного дефицита на разных уровнях системы власти;
7. Обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Для реализации своих задач в области денежно-кредитной политики ЦБ РФ использует следующие **методы и инструменты**:

1. Процентные ставки по операциям;
2. Резервные требования;
3. Операции на открытом рынке;
4. Рефинансирование банков;
5. Межбанковские аукционы;
6. Валютное регулирование;
7. Ориентиры роста денежной массы;
8. Прямые количественные ограничения.

Процентные ставки представляют собой ставки, по которым Банк России осуществляет свои операции. Банк может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентных ставок.

Операции, проводимые Банком России, отражены в его сводном балансе.

Основные статьи активов и пассивов сводного баланса ЦБ РФ

Активы

Золото

Иностранная валюта

Наличные деньги в кассах

Кредиты Министерству Финансов РФ

Операции с ценными бумагами

Кредиты

Межгосударственные расчеты

Прочие активы

Баланс

Пассивы

Уставный капитал

Резервы и фонды

Валютные счета

Наличные деньги в обращении

Средства коммерческих банков

Средства бюджетов и клиентов

Прочие пассивы

Баланс

Основными статьями активов являются золото, иностранная валюта, кредиты Минфину, операции с ценными бумагами. В совокупности они составляют более 70% активов баланса.

ЦБ РФ является главным депозитарием золотовалютных резервов государства и организует все операции по продаже и покупке золота и иностранных валют по ценам спроса и предложения на мировых золотых и валютных рынках.

Резервные требования, или нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России. ЦБ РФ образует резервный фонд кредитной системы страны. Средства этого фонда формируются путем резервирования части привлеченных средств коммерческих банков на резервном счете в ЦБ. Проценты по этому счету не начисляются. При прекращении деятельности коммерческого банка ЦБ РФ перечисляет средства с резервного счета на корреспондентский счет и осуществляет расчеты по обязательствам коммерческого банка.

Уровень обязательных резервов = [(кассовые остатки + средства на резервном счете в ЦБ)/общая величина депозита] * 100%

Рефинансирование банков. Банк предоставляет кредиты коммерческим банкам. Для этого им устанавливается специальная процентная ставка, так называемая ставка рефинансирования. Кредиты коммерческим банкам предоставляются как непосредственно, так и в форме переучета векселей и перезалога ценных бумаг. С 1996 года ЦБ РФ начал оказывать коммерческим банкам новый вид услуг – ломбардные кредиты. В соответствии с “Положением о порядке предоставления Банком России ломбардного кредита банкам” от 13 марта 1996 г. № 36 эти кредиты выдаются под залог ГКО и ОФЗ.

Операции на открытом рынке ценных бумаг – это покупка и продажа государственных ценных бумаг. Инвестиции в государственные ценные бумаги для эмиссионных банков представляет собой форму вложения свободных денежных средств, способ финансирования государства и метод воздействия на денежный рынок. Для государства эмиссия ценных бумаг – это, прежде всего, способ покрытия бюджетного дефицита. В РФ повышение роли государственных займов в покрытии бюджетного дефицита сопровождалось введением фондовых операций РЕПО. Суть этих операций состоит в обратном выкупе у инвесторов облигаций государственных заимов. Цель РЕПО – поддержание курса ценных бумаг государства и стабилизация фондового рынка.

Организация межбанковских аукционов проводится ЦБ в целях последовательного внедрения рыночных методов управления денежно-кредитной сферой. Банк России организует продажу кредитных ресурсов по цене спроса и предложения. Цель подобных аукционов – обеспечить более активное участие банковского капитала в кругообороте капитала предприятий.

Валютное регулирование предполагает использование следующих методов: установление валютного коридора, валютные интервенции, установление ограничений на вывоз валюты из страны, определение нормативов реализации валютной выручки внутри страны, установление курса рубля по результатам торгов на Московской Межбанковской Валютной Бирже (ММВБ).

Ориентир роста денежной массы ЦБ РФ рассчитывает и публикует на основе прогнозного варианта целей макроэкономической политики.

К этим показателям относятся:

- 1) Номинальный ВВП (Валовой внутренний продукт) в трлн. руб.;
- 2) Реальный ВВП, в процентах к предыдущему году;
- 3) Среднемесячные темпы прироста цен, в процентах;

- 4) Индекс потребительских цен;
- 5) Дефлятор ВВП;
- 6) Денежный агрегат М2, трлн. руб.;
- 7) Среднемесячный темп прироста М2, в процентах;
- 8) Темпы прироста М2 за год, в процентах.

Прямые количественные ограничения касаются деятельности коммерческих банков. Главными целями государственного контроля за работой коммерческих банков состоит в обеспечении их ликвидности, сохранности средств вкладчиков и предотвращении банковских банкротств.

В настоящее время контроль за деятельностью коммерческих банков осуществляется в соответствии с ИНСТРУКЦИЕЙ № 1 ЦБ РФ “О порядке регулирования деятельности кредитных организаций” (март 1996 г.) Данной инструкцией установлены следующие обязательные экономические нормативы:

- 1) Минимальный размер уставного капитала;
- 2) Нормативы достаточности капитала;
- 3) Нормативы ликвидности;
- 4) Максимальный размер риска на одного заемщика;
- 5) Максимальный размер крупных кредитных рисков;
- 6) Максимальный размер риска на одного кредитора;
- 7) Максимальный размер кредитов, гарантий, поручительств, предоставляемых банком своим участникам и инсайдерам;
- 8) Максимальный размер привлеченных денежных средств населения;
- 9) Нормативы использования собственных средств банка для приобретения долей, акций других юридических лиц.

Еще ряд нормативов устанавливается другими нормативными актами ЦБ РФ, например – предельный размер неденежной части уставного капитала, минимальный размер резервов, создаваемых под высокорискованные активы, размеры валютного, процентного и иных рисков.

1.4 Лекция № 4 (2 часа).

Тема: «Бюджетно-налоговая политика»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Понятие бюджетно-налоговой политики.
2. Фискальная политика и ее основные виды.
3. Цели бюджетно-налоговой политики.

4. Инструменты бюджетно-фискальной политики.
5. Вмешательство государства в бюджетно-налоговую политику.
6. Дефицит и профицит бюджета.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие бюджетно-налоговой политики.

Бюджетно-налоговая политика — это совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию экономики посредством изменений государственных доходов и расходов. Часто вместо термина «бюджетно-налоговый» используют его синоним «фискальный» (от лат. *fiscus* — государственная казна и *fiscalis* -относящийся к казне).

Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет – смета доходов и расходов государства за определенный период времени, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений каналов расходования средств. Государственный бюджет составляется правительством, утверждается и принимается высшими законодательными органами.

Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики, поэтому далее мы рассмотрим их более детально.

Бюджетно-фискальная политика – политика государства в области налогообложения и государственных расходов, направленная по замыслу на поддержание высокого уровня занятости, стабильной экономики, роста ВВП.

Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на стабильность национальной экономики. Она значительно видоизменяется в зависимости от поставленных стратегических задач, как, например, антикризисное регулирование, обеспечение высокой занятости, борьба с инфляцией. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика — это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов. Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики.

Современная фискальная политика определяет основные направления использования финансовых ресурсов государства, методы финансирования и главные источники пополнения казны. В зависимости от конкретно-исторических условий в отдельных странах такая политика имеет свои особенности.

2. Фискальная политика и ее основные виды.

Фискальная политика — сознательное применение расходных и налоговых функций правительства для достижения поставленных правительством макроэкономических целей. Целями фискальной политики как любой стабилизационной

политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, то есть стабилизацию экономики в краткосрочном периоде, являются поддержание:

- стабильного экономического роста;
- полной занятости ресурсов;
- стабильного уровня цен.

Фискальную политику проводит правительство. Инструменты фискальной политики воздействуют как на совокупный спрос (на величину совокупных расходов), так и на совокупное предложение (величину издержек фирм).

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

- государственные закупки;
- налоги;
- трансферты.

Государственные закупки товаров и услуг и трансферты представляет собой расходы государственного бюджета, а налоги — основной источник доходов бюджета, поэтому фискальная политика также носит название бюджетно-налоговой политики.

Расширительная фискальная политика осуществляется за счет роста государственных расходов и снижения налоговых ставок, что, как правило, ведет к увеличению бюджетного дефицита. Перерасход (дефицит) правительство будет покрывать за счет займов у населения, страховых компаний, промышленных фирм и т. д. Оно может занять и у центрального банка. Расширительная фискальная политика проводится в случае, когда экономика действует ниже своих потенциальных возможностей.

Ограничительная фискальная политика основана на сокращении правительственных расходов и повышении налоговых ставок.

Фискальная политика как способ финансового регулирования экономики осуществляется с помощью мощных рычагов - налогообложения и государственных расходов. В связи с этим проводятся два вида фискальной политики: дискреционная и недискреционная.

Дискреционная фискальная политика — это когда государство сознательно регулирует налогообложение и бюджетные расходы для улучшения экономического положения страны. Это регулирование различно на разных фазах экономического цикла. Так, во время кризиса (спада производства) государство увеличивает свои расходы, снижает налоги, что способствует расширению покупательского спроса. При подъеме производства, сопровождающемся инфляцией, государство сдерживает деловую

активность (уменьшает свои расходы, увеличивает налоги). В зависимости от состояния экономики правительство проводит либо сдерживающую, либо стимулирующую фискальную политику.

Недискреционная фискальная политика — это фискальная политика, основанная на встроенных (автоматических) стабилизаторах (регуляторах), использует такой механизм, который без участия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах экономического цикла (в него входят налоговые поступления и социальные выплаты). Так, на фазе подъема экономики, когда растут доходы предприятий и работников благодаря прогрессивному налогообложению, еще быстрее увеличиваются суммы налогов. Одновременно уменьшается безработица и улучшается положение малообеспеченных семей, вследствие чего уменьшаются выплаты пособий по безработице и ряд социальных выплат. В итоге уменьшается общая величина совокупного спроса, чем сдерживается неумеренный экономический рост. На фазе кризиса суммы налоговых поступлений автоматически уменьшаются (суммы налоговых изъятий из доходов сокращаются), а социальные выплаты (в т.ч. пособия по безработице) возрастают. В результате возрастает покупательная способность населения, что способствует выходу из кризиса.

3. Цели бюджетно-налоговой политики.

Фискальная функция бюджета – предполагает, с одной стороны, обеспечение финансовыми ресурсами выполнения государством своих прямых управленческих, оборонных, внешнеполитических и социальных задач, т.е. тех государственных услуг, которые на него возложены обществом. С другой стороны, фискальная функция бюджета не ограничивается только предоставлением государственных услуг.

Она непосредственно связана с его распределительной функцией, однако не имеет своих специфических форм реализации, ибо фискальная политика государства – это политика поддержания бюджетного дефицита на уровне, соответствующем таким макроэкономическим целям, как контроль за инфляцией, повышение инвестиционной активности всех финансовых ресурсов, рост общего экономического потенциала общества, что в свою очередь обеспечивает прирост доходной базы бюджета и, соответственно, увеличение объема предоставляемых государственных услуг.

Эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

Фундаментальная цель фискальной политики состоит том, чтобы ликвидировать безработицу или инфляцию. В период спада на повестке дня возникает вопрос о ликвидации безработицы, следовательно, о стимулирующей фискальной политике.

Стимулирующая фискальная политика включает:

- 1) увеличение государственных расходов, или
- 2) снижение налогов, или
- 3) сочетание первого и второго.

Если имеет место сбалансированный бюджет, фискальная политика должна двигаться в направлении правительственного бюджетного дефицита в период спада или депрессии. И наоборот, если в экономике имеет место вызванная избыточным спросом инфляция, этому случаю соответствует сдерживающая фискальная политика.

Сдерживающая фискальная политика включает:

- 1) уменьшение правительственных расходов, или
- 2) увеличение налогов, или
- 3) сочетание первого и второго.

Фискальная функция проявляется в обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для удовлетворения общественных потребностей. С ее помощью образуется централизованный фонд государства, за счет которого создается значительная часть доходов бюджета.

Через фискальную функцию государство обеспечивает:

- достижение баланса между доходами и расходами бюджетов;
- равномерное распределение налоговых поступлений по звеньям бюджетной системы;
- повышение уровня социальной инфраструктуры в стране и в каждом отдельном регионе;
- выполнение функций и задач государства;
- сохранение социальной стабильности.

Цели бюджетно-налоговой политики:

- 1) Устойчивый рост национального дохода.
- 2) Умеренные темпы инфляции.
- 3) Полная занятость.
- 4) Сглаживание циклических колебаний экономики.

4. Инструменты бюджетно-фискальной политики.

Основными инструментами фискальной политики является государственные (или правительственные) расходы и налоги. Государственные (или правительственные) расходы – это затраты на содержание института государства, а также правительственные закупки товаров и услуг. К последним могут быть отнесены весьма разнообразные виды закупок, например, закупка государством атомных подводных лодок, солдатских

шинелей, строительство за счет бюджета электростанций, дорог, школ, медицинских учреждений, объектов культуры и просвещения, закупки сельскохозяйственной продукции, внешнеторговые закупки и т.д. Государственные закупки подразделяют на закупки для собственного потребления государства, которые наиболее стабильны, и закупки для регулирования рынка. Эти расходы отражаются в расходной части государственного бюджета.

Различные инструменты по-разному воздействуют на экономику. Государственные расходы и налоги – это важнейшие инструменты государственного регулирования экономики, определяющие уровень совокупных расходов, объемы национального производства, занятость населения. Значительное место в государственных расходах занимают трансфертные платежи. Помимо государственных закупок имеется еще один вид госрасходов. А именно - трансфертные платежи. Трансфертные платежи есть система экономических, политических мер и программ, которые через перераспределение доходов через государственный бюджет выплачивают средства населению в основном в денежной форме. Всем тем людям, которые относятся к категории остро нуждающихся, т.е. живущих за чертой бедности. Кроме того, трансфертные платежи представлены как выплаты по страхованию (или социальное обеспечение), по старости, выплаты работникам в связи с несчастными случаями и профзаболеваниями кормильцев и инвалидам, выплаты процентов по государственному долгу. Трансфертные платежи формируются за счет налогообложения, в том числе подоходного налога, отчислений трудящихся в фонды социального страхования, частной благотворительности и т.д. Таким образом, с помощью трансфертных платежей осуществляется перераспределение доходов в пользу более бедных. Любые налоги означают уменьшение размеров располагаемого дохода. Уменьшение располагаемого дохода в свою очередь ведет к сокращению не только потребительских расходов, но и сбережений.

Налоги представляют собой второй важнейший инструмент фискальной политики.

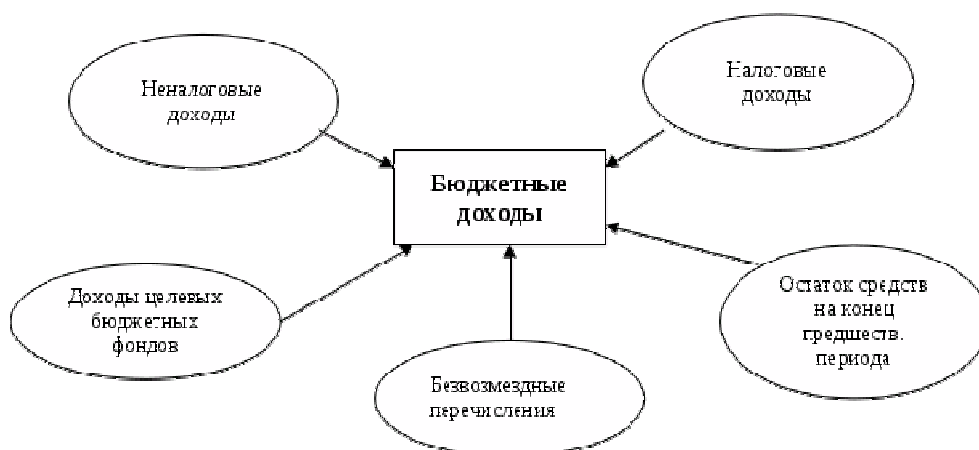


Рис. 4.1. Структура доходов бюджета

5. Вмешательство государства в бюджетно-налоговую политику.

Налоговая система любой страны эффективна в том случае, если сформирована на общих методологических подходах, учитывающих платежеспособность населения, налоговые льготы для стратегических целей экономики, равномерное распределение налогов по субъектам хозяйствования, оптимальность налогового бремени и др. Важным звеном налоговой политики государства являются критерии налогообложения. В качестве первого критерия экономисты называют справедливость (равенство), в качестве второго – эффективность. Первый критерий строится на том, что государственные налоги и их расходование влияют на распределение доходов в обществе, возлагая тяготы на одних и предоставляя блага другим. Общество, в конечном счете, стремится к справедливому распределению этих тягот и благ.

Но основным в системе налогообложения является все же критерий платежеспособности. В соответствии с ним налоги должны расти по мере роста доходов, так как в результате этого неравенство в материальном положении сокращается. Такая налоговая система называется прогрессивной. Напротив, если после выплаты налогов неравенство в обществе возрастает, налицо регрессивная система налогообложения. Согласно кейнсианскому подходу, применение налогов как важного инструмента фискальной политики может стимулировать деловую и инвестиционную активность, так как снижение налогов оставляет в распоряжении предпринимателей большую часть денежных средств, чем величина снижения уровня налога.

Государство не ограничивает свое вмешательство в экономику лишь варьированием налоговых ставок. Целями государственной политики могут быть обеспечение выравнивания уровня доходов граждан, поддержание социально значимых отраслей дотациями и инвестициями, стимулирование малого бизнеса, чистого экспорта, стабилизация экономики. В связи с этим государство будет осуществлять определенные расходы из государственной казны.

6. Дефицит и профицит бюджета.

При сбалансированном бюджете государственные доходы равняются расходам. В том случае, когда доходы больше расходов, превышение называется профицитом бюджета или положительным сальдо бюджета. Бюджетный дефицит (отрицательное сальдо) существует при превышении расходов над доходами.

Бездефицитность бюджета не означает еще «здоровья» экономики. Всегда необходимо обращать внимание на то, какой именно (государственный, региональный,

муниципальный, консолидированный) бюджет исполняется с профицитом. Так, в последние годы государственный бюджет РФ исполняется с профицитом, однако консолидированный бюджет РФ дефицитен из-за отрицательного сальдо подавляющего числа региональных и почти всех местных бюджетов.

В экономической теории сложились несколько подходов к проблеме бюджетного дефицита.

Первая концепция: бюджет должен быть ежегодно сбалансирован. Вообще, стремление всеми мерами бороться с бюджетным дефицитом и не делать государственных заимствований может привести к отрицательным последствиям для экономики любой страны. Допустим, наметился рост безработицы. Доходы населения падают, налоговые поступления сокращаются. Правительство, стремясь получить бездефицитный бюджет, должно либо увеличить число и повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать сочетание этих мер. Следствием этих мероприятий будет еще большее сокращение совокупного спроса и дальнейший спад в экономике. Такая бюджетно-финансовая политика ориентирована только на решение текущих экономических проблем, но не способна решать перспективные задачи.

Вторая концепция: бюджет должен быть сбалансирован на протяжении экономического цикла, а не ежегодно. Это означает, что правительство осуществляет антициклическое воздействие и одновременно стремится сбалансировать бюджет. В период спада государство осуществляет стимулирующую бюджетно-финансовую политику: снижает налоги и увеличивает государственные расходы, т.е. сознательно увеличивает дефицит бюджета, стимулируя тем самым рост совокупного спроса и подъем экономики. В период подъема государство проводит сдерживающую бюджетно-финансовую политику: повышает налоги и снижает государственные расходы. Возникает положительное сальдо бюджета, которое используется для покрытия дефицита бюджета в период спада. Данная концепция имеет, однако, существенный недостаток: она не учитывает того, что спады и подъемы могут быть неодинаковы по глубине и продолжительности, их чрезвычайно трудно спрогнозировать. Например, длительный и глубокий спад может смениться коротким и незначительным подъемом. В этом случае дефицит бюджета устранить не удастся, он примет циклическую форму.

Третья концепция: сбалансированность бюджета является второстепенной проблемой. Первостепенная экономическая задача государства, с точки зрения сторонников данного подхода, — это стимулирование экономического роста. Выполнение этой задачи может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо бюджета, так

и устойчивым бюджетным дефицитом (именно такая картина типична, например, для государственного бюджета европейских стран).

Небольшой бюджетный дефицит для экономики многие экономисты считают лекарством, стимулирующим хозяйственное развитие. Его роль сродни роли потребительского кредита: получаешь блага сейчас, но приходится много работать, чтобы отработать его, вместо того, чтобы получить эти блага в будущем за меньшие деньги. Кроме того, государство, в отличие от домохозяйств, может постоянно тратить больше, чем зарабатывать.

Однако передозировка любого лекарства может быть опасной. Рост бюджетного дефицита порождает инфляцию, экономическую нестабильность, рост внешних и внутренних заимствований, которые в свою очередь приводят к дефолту.

Первостепенное внимание надо обратить на то, на какие цели расходуется бюджетный дефицит. Едва ли можно упрекнуть правительство, когда оно тратит деньги на инвестиции в наукоемкие и высокодоходные отрасли, на подготовку к военным действиям в случае военной угрозы. Однако слишком часто средства госбюджета уходят на решение сиюминутных проблем, разворачиваются, а сам дефицит возникает из-за неумения руководства страны обуздать финансовые претензии министерств, ведомств и различных лоббистских групп.

Существует 3 традиционных способа покрытия дефицита бюджета: 1) выпуск госзаймов, 2) ужесточение налогообложения, 3) производство денег, или «сеньораж», т.е. печатание денег. Однако в настоящее время «сеньораж» не является простым печатанием денег, т.к. это вызывает инфляцию.

Вывод: Фискальная политика может как положительно, так и отрицательно воздействовать на стабильность национальной экономики. Она значительно видоизменяется в зависимости от поставленных задач.

1.5 Лекция № 5 (2 часа).

Тема: «Предприятие в системе рыночной экономики»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.
2. Особенности работы предприятия в условиях рынка.
3. Механизм функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.

Предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Основные черты предприятия:

организационное единство: предприятие - это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления. Базируется на иерархическом принципе организации экономической деятельности;

определенный комплекс средств производства: предприятие объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли;

обособленное имущество: предприятие имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;

имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;

предприятие предполагает единоначалие, основывается на прямых, административных формах управления;

выступает в хозяйственном обороте от собственного имени (наименования);

оперативно - хозяйственная и экономическая самостоятельность: предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль или несет убытки, за счет прибыли обеспечивает стабильное финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Внутренняя среда предприятия - это люди, средства производства, информация и деньги. Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды является готовая продукция (работа, услуги) (рис.5.1).

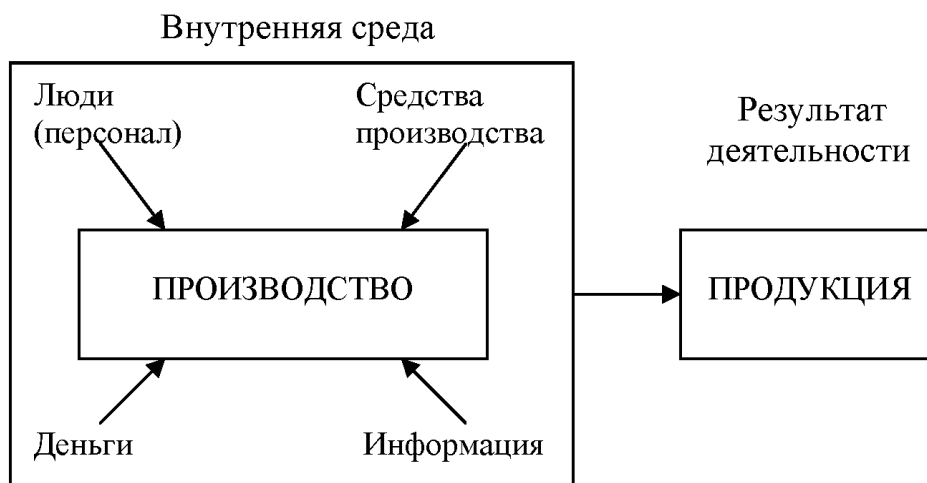


Рис.5.1. Производственное предприятие.

Основу предприятия составляет персонал, который характеризуется определенным профессиональным составом, квалификацией, интересами. Это руководители, специалисты, рабочие. От их усилий и умения зависят результаты работы предприятия. Безусловно, им необходимы средства производства: основные средства, с помощью которых изготавливается продукция, и оборотные средства из которых создается эта продукция. Для расчетов за поставки необходимых материалов, оборудования, энергоресурсов, для выплаты заработной платы работникам и осуществления прочих платежей предприятию необходимы деньги, которые накапливаются на его расчетном счете в банке и частично в кассе предприятия. При отсутствии достаточной суммы собственных денег предприятие прибегает к кредитам.

Важное значение для работы предприятия имеет информация: коммерческая, техническая и оперативная. Коммерческая информация отвечает на вопросы: какую продукцию и в каком количестве необходимо изготовить; по какой цене и кому ее реализовать; какие расходы потребуются для ее производства. Техническая информация дает исчерпывающую характеристику продукции, описывает технологию ее изготовления, устанавливает, из каких частей и материалов нужно производить каждое изделие, при помощи каких машин, оборудования, инструментов и приемов, в какой последовательности должна вестись работа. На основе оперативной информации выдаются задания персоналу, производится его расстановка по рабочим местам, осуществляются контроль, учет и регулирование хода производственного процесса, а также корректировка управленческих и коммерческих операций. При помощи информации все компоненты действующего предприятия связываются в единый синхронно функционирующий комплекс, нацеленный на производство заданного вида продукции, соответствующего количества и качества.

Внешняя среда, которая непосредственно определяет эффективность и целесообразность работы предприятия – это, прежде всего потребители продукции, поставщики производственных компонентов, а также государственные органы и население, живущее в окрестностях предприятия (рис.5.2).

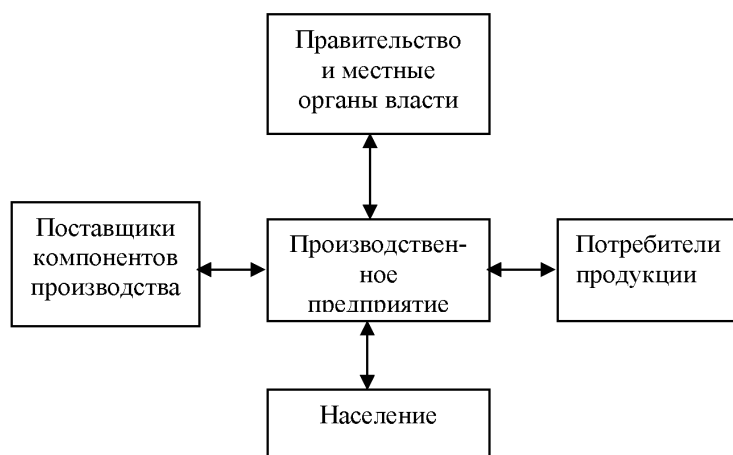


Рис.5.2. Внешняя среда производственного предприятия.

Население, в интересах и при участии которого создается предприятие, - главный фактор внешней среды. Население также является главным потребителем продукции и поставщиком рабочей силы.

К числу поставщиков предприятия следует, очевидно, причислить кредитные учреждения - банки, поставляющие денежные ресурсы, а также научные и проектные организации, которые готовят для предприятий необходимую научно - техническую информацию и проектную документацию. Вся деятельность производственных предприятий опирается на законодательную базу. Реализация и контроль за исполнением законов возлагается на правительство и местные органы власти. Таким образом, предприятие занимает центральное место в народнохозяйственном комплексе.[8;120-123]

Задачами действующего предприятия являются:

- получение дохода владельцем предприятия (среди владельцев могут быть государство, акционеры, частные лица);
- обеспечение потребителей продукцией предприятия в соответствии с договорами и рыночным спросом;
- обеспечение персонала предприятия заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста;
- создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
- охрана окружающей среды: земли, воздушного и водного бассейнов;
- недопущение сбоев в работе предприятия (срыва поставки, выпуска бракованной продукции, резкого сокращения объемов производства и снижения рентабельности).

Задачи предприятия определяются: интересами владельца, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия, внешней средой.

Важнейшей задачей предприятия является получение дохода за счет реализации потребителям производимой продукции. На основе полученного дохода удовлетворяются

социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

Перечисленные выше задачи, предприятия могут решать только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции

Выделяют следующие принципы управления предприятием:

- 1) экономичность;
- 2) финансовая устойчивость;
- 3) прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы, во -первых, достигался определенный результат при наименьших затратах - принцип минимизации; и, во -вторых, при заданном объеме затрат наибольший результат - принцип максимизации, другими словами, принцип экономичности выдвигает требование - не тратить даром производственные ресурсы, т.е. работать «экономично».

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность предприятия, при которой оно могло бы в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность. В условиях рыночных отношений имеется три основных источника получения прибыли.

Первый - за счет монопольного положения предприятия по выпуску продукции.

Второй - связан непосредственно с производственной и коммерческой деятельностью (подавляющее число предприятий). Величина прибыли в данном случае зависит:

- от правильной производственной направленности (выбор продуктов, пользующихся высоким и стабильным спросом);
- от степени конкурентоспособности продукции (цена, сроки поставки, обслуживание и т.д.);
- объемов выпускаемой продукции;
- от структуры снижения издержек производства.

Третий - от инновационной деятельности. Получение прибыли на предприятии напрямую связано с системой налогов и их размером, поэтому размер налога должен стимулировать предприятия к расширению производственной деятельности.

На величину прибыли влияет и характер формирования цен и их регулирование со стороны государства.

Орган, который формулирует и конкретизирует какую - либо хозяйственную задачу, обязан учитывать реальные условия ее исполнения с учетом функций, выполняемых предприятием.

К основным функциям предприятия можно отнести:

- изготовление продукции производственного и личного потребления в соответствии с профилем предприятия;
- продажа и поставка продукции потребителю;
- послепродажное обслуживание;
- материально - техническое обеспечение производства;
- управление и организация труда персонала на предприятии;
- повышение качества продукции, снижение удельных издержек и рост объемов производства;
- предпринимательство;
- уплата налогов, а также обязательных и добровольных взносов и платежей в бюджет и другие финансовые органы;
- соблюдение действующих стандартов, нормативов, государственных законов.

Функции предприятия конкретизируются и уточняются в зависимости от: размеров предприятия, отраслевой принадлежности, степени специализации и кооперирования, наличия социальной инфраструктуры, формы собственности, взаимоотношений с местными органами власти.

2. Особенности работы предприятия в условиях рынка.

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

В условиях рыночных отношений ключевой фигурой выступает предприниматель. Статус предпринимателя приобретается посредством государственной регистрации предприятия. При этом субъектом предпринимательской деятельности может быть как отдельный гражданин, так и объединение граждан. Таким образом, предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или

объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Часто в экономическом обороте используется термин “фирма”, под которым понимается экономический субъект, занимающийся различными видами деятельности и обладающий хозяйственной самостоятельностью. Иначе, фирма - это организация, которая владеет и ведет хозяйственную деятельность на предприятии.

По формам собственности предприятия подразделяются на:

- частные, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде объединений и их составных частей. К частным можно отнести и те фирмы, на которых у государства есть доля капитала (но не преобладающая);
- государственные, под которыми понимают как чисто государственные (в том числе муниципальные), где капитал и управление полностью принадлежат государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении.

По размерам предприятия подразделяются на малые, средние и крупные, исходя из двух параметров - численности занятых и объема производства.

Классификация предприятий по характеру деятельности (производственная и непроизводственная) предполагает их деление на производящие материальные блага и услуги.

Классификация предприятий по признаку доминирующего фактора производства предусматривает трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие предприятия.

По правовому статусу различают, прежде всего, хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия; индивидуальных предпринимателей.

Хозяйственные товарищества. Объединение участников предпринимательской деятельности, партнеров для совместного бизнеса называют товариществом. Участие партнеров в товариществе принято скреплять письменным соглашением, или договором. В целях более тесного и прочного союза товарищество оформляется как предприятие. Товарищество позволяет соединить не только усилия, но и капиталы его участников. 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 расчетов с кредиторами, или денежный эквивалент стоимости. В то же время участники хозяйственных товариществ несут ряд обязательств перед организациями, членами которых они являются.

В зависимости от вида имущественной ответственности участники товарищества делятся на два основных типа: полное товарищество и товарищество на вере. Одной из характерных черт полного товарищества является высокая степень и мера имущественной ответственности его участников за выполнение принятых обязательств.

Промежуточная форма между полным товариществом, участники которого несут полную имущественную ответственность, и товариществом с ограниченной ответственностью получила название товарищества на вере. Такие товарищества называются также коммандитными. Коммандитное товарищество, подобно полному товариществу, представляет собой объединение нескольких граждан или юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения совместной хозяйственной деятельности. Но принципиальное отличие коммандитного товарищества от полного состоит в том, что только часть его членов, именуемых полными товарищами, несет полную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Другая же часть в виде членов-вкладчиков несет ограниченную ответственность и отвечает по обязательствам только своим паевым вкладом в общество.

Общества с ограниченной ответственностью. Главный признак, определивший название и составляющий одно из важнейших преимуществ общества с ограниченной ответственностью, состоит в том, что участники общества с ограниченной ответственностью несут ответственность по обязательствам, принятым на себя таким обществом, только в пределах своих вкладов в капитал общества. Именно в этом смысле ответственность общества ограничена. В качестве учредительных документов такого общества выступает устав и учредительный договор.

Общество с ограниченной ответственностью представляет собой юридическое лицо, действует в соответствии с принятыми его участниками уставом и учредительным договором, имеет собственное наименование с обязательным указанием в нем организационно-правовой формы.

К числу преимуществ обществ с ограниченной ответственностью относится относительно невысокий минимально допустимый размер уставного капитала. Это дает возможность начать собственное дело даже при малом стартовом капитале. Общества с ограниченной ответственностью создаются как объединения партнеров по делу, лиц и организаций, между которыми существует постоянный деловой контакт и имеет место

взаимная заинтересованность в общем успехе. В этой связи общества с ограниченной ответственностью весьма подходят для организации семейных предприятий, фирм, объединяющих постоянно сотрудничающих предпринимателей.

Акционерные общества. Акционерным называется хозяйственное общество, уставной капитал которого делится на определенное число акций. Участники открытого акционерного общества могут продавать или передавать свои акции без согласия других акционеров этого общества. В закрытом акционерном обществе акции распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Главная особенность открытого акционерного общества состоит в том, что его имущественный и денежный капитал формируется путем открытой, свободной продажи своих акций. Акционерные общества открытого типа представляют одну из наиболее распространенных и цивилизованных форм организации коллективного бизнеса.

В форме акционерных обществ могут существовать и крупные, и средние, и малые предприятия. Создание акционерных обществ обычно предполагает привлечение значительного числа участников. Акционерное общество является единственным полномочным собственником принадлежащего ему имущественного комплекса, то есть материально-вещественных, информационных и интеллектуальных ценностей. Акционеры являются собственниками только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых дивидендами.

Таким образом, объекты права собственности акционеров и акционерного общества не совпадают. Акционер распоряжается сам своей акцией как ценной бумагой. Имуществом же распоряжается только общество в лице его представительских органов управления.

Конечно, акционер способен влиять на использование имущественного комплекса и его деятельности в целом, участвуя в управлении. Такое право реализуется, прежде всего, благодаря тому, что обыкновенная акция (в отличие от привилегированной, дающей право на твердый процент дивидендов) предоставляет возможность голосовать на собраниях акционеров, избирать правление. При этом реализуется принцип “одна акция - один голос”. Оказать существенное влияние на ход событий возможно, только имея солидный пакет акций, лучше всего - контрольный.

Кооперативы и малые предприятия. Имущество кооперативов формируется на долевой основе за счет взносов его членов, производимых в денежной и материальной формах. Источниками образования имущества служат также продукция кооператива и доходы, получаемые от ее реализации. Высшим органом управления кооператива является

общее собрание. Исполнительные органы представлены правлением, возглавляемым председателем.

С начала проведения экономической реформы в России значительное распространение получил такой тип хозяйственной структуры, как малое предприятие. Малые предприятия способны к высокому динамизму развития, самостоятельны в выборе стратегии развития и ее реализации, имеют упрощенную организационную структуру, обслуживаются относительно небольшим числом работников. Малые предприятия могут создаваться в различных организационно-правовых формах. Выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы малого предприятия обычно осуществляется его учредителями - физическими и юридическими лицами.

Объединения предпринимателей. Крупномасштабному бизнесу свойственны формы организации, в основе которых лежит объединение предприятий, фирм в совокупные структуры. Это собирательные ассоциативные формы. Рассмотрим отдельные типы ассоциативных организационных структур, наиболее распространенных в экономике развитых стран.

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.

Концерны - форма договорных крупных объединений обычно монопольного типа, позволяющая использовать возможности крупномасштабного производства, комбинирования, кооперирования, благодаря наличию производственно-технологических связей. Возникновение концернов в странах с развитой рыночной экономикой исторически было обусловлено прежде всего концентрацией капитала, его перенакоплением у отдельных товаропроизводителей. Таким образом, участники концернов взаимозависимы не по договору, а по существу экономических отношений.

Холдинговые компании характеризуются тем, что они обладают контролем над другими компаниями либо за счет владения их акциями и денежным капиталом, либо в связи с правом назначить директоров подконтрольных компаний. Механизм принятия

решений в акционерных обществах позволяет холдингу влиять на хозяйственные, коммерческие решения предприятий, входящих в холдинговое объединение. Хотя эти предприятия остаются в правовом отношении самостоятельными, холдинг способен направлять их в русло интересов большой компании как большой целостной структуры.

Консорциум - временное добровольное объединение предприятий, организаций, образуемое для решения конкретных задач и проблем, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов. В консорциум могут входить и крупные, и мелкие предприятия, желающие принять участие в осуществлении проектного или иного предпринимательского замысла, но не обладающие самостоятельными возможностями его осуществления. Консорциум представляет потенциально эффективный организационно-структурный способ временной интеграции кадров, мощностей, материальных и финансовых ресурсов.

В условиях рынка предприятие решает две задачи - произвести продукцию и реализовать ее. В зависимости от решения этих задач предприятие будет процветать или станет несостоятельным. Для того чтобы знать, что необходимо производить - какой ассортимент, в каком количестве - предприятие должно изучить рынок, т. е. заняться маркетингом. Причем маркетингом необходимо заниматься постоянно - как до запуска продукции в производство, так и после, в процессе реализации продукции.[3;89-96]

Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию, которая включает:

- характеристику товаров: являются они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима служба сервиса или нет, приемлема ли цена потребителю, каковы цены у конкурентов;
- общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей, способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, к условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов;
- каналы распространения товаров: наличие посредников между производителями и потребителями, их количество;
- конкретное состояние рынка: сущность и степень конкуренции, существует ли конкуренция между производителями товаров и каков ее уровень;
- законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности;
- уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долговременные цели фирмы, учитывающие ситуацию на внутреннем и внешних рынках и тенденции ее

развития; финансовые, материальные и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей.

В производстве продукта и осуществлении маркетинговой политики необходимо учитывать жизненный цикл продукта на рынке, который включает ряд стадий:

- внедрение, требующее больших затрат, поэтому торговля товаром на этой стадии, как правило убыточна;

- рост как результат признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. При росте объема продаж и соответственно прибыли стабилизируются расходы на рекламу;

- зрелость, характерна тем, что большинство покупателей товар уже приобрели, поэтому темпы роста продаж, достигнув максимума, начинают падать, прибыль также начинает снижаться в связи с увеличением расходов на рекламу и другие маркетинговые мероприятия;

- насыщение, в этом периоде, несмотря на принятые меры, рост продаж больше не наблюдается. Прибыль от торговли продолжает увеличиваться из-за снижения расходов на производство;

- спад, представляет собой период резкого снижения продаж, а затем и прибыли;

Предприятие на входе потребляет ресурсы определенного вида, чтобы потом в результате производственного процесса на выходе получить трансформированные ресурсы, ресурсы иной потребительской стоимости. Соотношение ресурсов на выходе составляет содержание такого предмета, как экономика предприятия. Ее интересует соотношение в использовании ресурсов, которое предполагает превышение доходной части над расходной.

Под экономическими ресурсами понимают все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Все разнообразие ресурсов можно классифицировать в соответствии с различными подходами: материальные ресурсы - земля, или сырьевые материалы, и капитал; людские ресурсы - труд и предпринимательская деятельность.

Получение прибыли - это непосредственная цель предприятия. Но получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т.е. удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей - удовлетворение потребности и получение прибыли - следующая. Нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворяет потребности. Необходимо произвести продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая удовлетворила бы

платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда потребляемые ресурсы, затраты их меньше, чем полученная выручка, т.е. когда оно работает с прибылью. В этом случае и говорится, что прибыль - непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно это результат его деятельности. Если предприятие не укладывается в рамки такого поведения и не получает прибыли от своей производственной деятельности, оно вынуждено уйти с экономической сферы, признать себя банкротом.[7;124-132]

Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют различные факторы, которые классифицируются по определенным признакам. В зависимости от направленности действия их можно объединить в две группы: позитивные и негативные.

Позитивные - это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, негативные - наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать как внутренние и внешние.

Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, и они настолько многочисленны и разнообразны по своему назначению и содержанию, что их можно условно объединить в следующие группы:

1. Факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения, оборудование, инструменты, земля, сырье и материалы, топливо, рабочая сила, информация и т.п.), то есть все то, без чего невозможно производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве, требуемом рынком.

2. Факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технического развития предприятия. (НТП, организация труда и производства, повышение квалификации, инновации и инвестиции и т.д.).

3. Факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия (умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность).

Вместе с тем, по степени воздействия на производство они различны. Так, первая группа факторов определяет ресурсы предприятия, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы. Возникновение третьей группы факторов непосредственно связано с рыночными отношениями. Их реализация направлена на:

- обеспечение ритмичности производства путем обеспечения предприятия всеми необходимыми ресурсами для производства товаров в качестве и количестве, позволяющем удовлетворять требования рынка;

- снижение издержек производства или их удержание на определенном уровне посредством проведения эффективной коммерческой работы;

- получение прибыли в объеме, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Эта классификация чисто условная, и она не отражает все многообразие факторов, но позволяет более детально представить внутренние факторы и показать их влияние на эффективность производства [1, с.14].

Кроме того, все внутренние факторы можно разделить на объективные и субъективные. Объективные - это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления, например, ухудшение горно-геологических условий на горном предприятии или стихийные бедствия.

Субъективные факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления, и они должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит и от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

- связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка. В основном это проявляется в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен;

- связанные с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;

- связанные с инфляционными процессами;

- связанные с деятельностью государства.

В настоящее время экономическая эффективность сельскохозяйственных предприятий в основном определяется факторами 1-ой группы. Что же касается исследуемого нами предприятия Колхоз «Племзавод Родина», то также как и у других хозяйств, у него есть проблемы. Связано это с влиянием как внутренних, так и внешних факторов эффективности функционирования предприятия. Из внутренних факторов стоит отметить большое влияние негативных, таких как – износ зданий, сооружений, оборудования, высокая закупочная цена на топливо, запасные части. Кадровая нехватка квалифицированных сотрудников в связи с оттоком сельского населения в город (пригородная зона). Но, вместе с этим, стоит обратить внимание на позитивные внутренние факторы. Отметим внедрение на предприятии новых современных

технологий, закупки новой техники, привлечение квалифицированных кадров, оплата обучения для сотрудников.

Из внешних факторов влияния отметим низкие закупочные цены на производимую продукцию, высокую инфляцию, нестабильность экономики в условиях глобального экономического кризиса, низкую рентабельность отрасли в целом, недостаточное внимание к ситуации в отрасли со стороны государства.

3. Механизм функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Социально-экономическая роль предприятия в условиях рынка существенно меняется по ряду направлений:

- основные требования, которое выдвигает рынок предприятию, — работать так, чтобы результатом деятельности был не только выпуск продукции или услуг, но и получение прибыли, т.е. всегда должно быть превышение доходов над расходами, расходуемыми ресурсами, и чем больше это превышение, тем прибыльнее работает предприятие;

- на смену требованию выпуска как можно большего количества продукции, поскольку социалистическая экономика перманентно находилась в условиях дефицита по тому или иному ассортименту продукции, приходит требование не только произвести продукцию, но и сбыть ее, реализовать. Дальнейшее наращивание объемов целесообразно только в условиях гарантированного сбыта последней;

- на смену существовавшим ограничениям со стороны вышестоящих органов приходит самостоятельность предприятий по многим вопросам его деятельности, но как плата за эту самостоятельность — возможность несостоятельности и банкротства, т.е. предприятие может быть выведено за рамки экономической сферы, поскольку оно не смогло работать в условиях рынка и вынуждено покинуть его. Следовательно, поведение предприятия в рыночных условиях хозяйствования видоизменяется, и это изменение касается многих вопросов деятельности предприятия.

Любое предприятие независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является *открытой экономической системой*.

Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию, которая включает:

- характеристику товаров: являются ли они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима ли служба сервиса или нет, приемлема ли цена потребителю, каковы цели у конкурентов;

- общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей, способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов;

- каналы распространения товаров: наличие посредников между производителями и потребителями, их количество;

- конкретное состояние рынка: существует ли конкуренция между производителями товаров и каков ее уровень;

- законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности;

- уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долгосрочные цели фирмы (на 10—15 лет), учитывающие ситуацию на внутреннем и внешних рынках и тенденции ее развития;

- финансовые, материальные и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей;

- перспективные (до 5 лет) цели фирмы, возникающие при этом задачи и обеспеченность их необходимыми ресурсами;

- оперативные, текущие цели и задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, не противоречащие долгосрочным стратегическим целям.

В производстве продукта и осуществлении *маркетинговой политики* необходимо учитывать жизненный цикл продукта на рынке, который включает ряд стадий:

- *внедрение*, требующее больших затрат, поэтому торговля товаром на этой стадии, как правило, убыточна;

- *рост* как результат признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. При росте объема продаж и соответственно прибыли стабилизируются расходы на рекламу;

- *зрелость* характерна тем, что большинство покупателей товар уже приобрели, поэтому темпы роста продаж, достигнув максимума, начинают падать, прибыль также начинает снижаться в связи с увеличением расходов на рекламу и другие маркетинговые мероприятия;

- *насыщение*: в этом периоде, несмотря на принятые меры, рост продаж больше не происходит. Прибыль от торговли продолжает увеличиваться из-за снижения расходов на производство;

- *спад* представляет собой период резкого снижения продаж, а затем и прибыли.

1.6 Лекция № 6 (2 часа).

Тема: «Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности предприятия»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Основные средства предприятия.
2. Оборотные средства предприятия.
3. Труд на предприятии.

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основные средства предприятия.

Основные средства как экономическая категория: состав и структура

Каждое предприятие обладает уставным капиталом, который состоит из основных фондов и оборотных средств. Основные фонды в денежном выражении называются основными средствами.

Основные фонды (ОПФ) - это активы, которые вещественно воплощены в средствах труда, сохраняют в течение длительного времени свою натуральную форму, переносят по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов.

Основные фонды являются важнейшей частью национального богатства, их правильное и рациональное использование - одно из главных условий повышения эффективности функционирования экономики.

С материально-вещественной стороны основные фонды - средства труда. Средства труда включают в себя единство орудий и условий труда. Очень важна роль орудий труда (от простейших инструментов до сложнейших машин и аппаратов), с помощью которых человек воздействует на предметы труда.

Предметы труда - то, на что направлен труд человека, они потребляются сразу в процессе труда в одном производственном цикле.

Для успешного процесса труда необходимы также условия труда - это все, что создает необходимую обстановку для трудового процесса человека, без чего невозможна производительная деятельность.

Таким образом: орудия труда + условия труда = средства труда

средства труда + предметы труда = средства производства

Основные фонды можно разделить на две группы: производственные основные фонды, непосредственно участвующие в процессе производства; непроизводственные основные фонды, которые имеют косвенное отношение к производству и выполняют вспомогательную функцию - создание благоприятных условий по организации

производства (объекты общественного питания, лечебные учреждения, жилой фонд, базы и дома отдыха, подсобные хозяйства и т.п., находящиеся на балансе предприятия).

Состав основных производственных фондов (ОПФ), объединенных в целом по народному хозяйству, отрасли, предприятию одинаков:

- 1) Производственные здания и сооружения;
- 2) Передаточные устройства;
- 3) Машины и оборудование в т. ч:
- 4) Силовые машины и оборудование;
- 5) Рабочие машины и оборудование;
- 6) Измерительные и регулирующие приборы;
- 7) Измерительные приборы и вычислительная техника;
- 8) Транспортные средства;
- 9) Производственный инвентарь и некоторый хозяйственный инвентарь.

Структура основных фондов непрерывно изменяется под воздействием ряда факторов:

- 1) Научно-технического прогресса (изменяется и количественный, и качественный состав используемых фондов);
- 2) Технологии производства;
- 3) Уровня концентрации производства.

Оценка основных средств предприятия

В экономике основные фонды предприятия принято учитывать в стоимостных единицах измерения. Основные фонды в их денежном выражении называются основными средствами.

Оценка основных фондов предприятия может осуществляться: по первоначальной (балансовой) стоимости (C_0), восстановительной (C_v) и остаточной стоимости (C_o).

Балансовая стоимость ОПФ - это сумма первоначальных затрат на изготовление или приобретение каких-то средств труда, транспортировку, монтаж и другие затраты, связанные с их вводом в действие.

При длительном использовании ОПФ, особенно в условиях высоких темпов инфляции, первоначальная стоимость ОПФ перестает соответствовать ее реальной оценке. Поэтому для устранения искажающего влияния ценового фактора применяют оценку ОПФ по их восстановительной стоимости, т.е. по стоимости их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года.

На предприятии периодически проводится работа по переоценке имеющихся ОПФ, преследующая следующие цели:

- Получение полных и точных данных о наличии и структуре ОПФ на предприятии;
- Определение восстановительной стоимости ОПФ;
- Определение степени износа ОПФ;
- Обоснование условий учета издержек производства, т.е. себестоимости продукции, уровня рентабельности производства.
- Для расчета экономической эффективности использования ОПФ обычно используют оценку фондов по их среднегодовой стоимости (C_T).

Износ и амортизация основных средств

Средства на приобретение ОПФ авансируются сразу целиком, но переносятся эта стоимость на продукцию постепенно, по мере потребления фондов, по мере износа.

Процесс износа основных фондов и перенесение их стоимости на изготовленный с их помощью продукт называется **амортизацией ОПФ**.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что непроизводственные фонды предприятия также подвержены износу, однако в отличие от производственных ОПФ они не переносят свою стоимость на продукт, производимый на предприятии. Затраты на содержание непроизводственных ОПФ покрываются за счет прибыли предприятия.

Износ ОПФ бывает:

1) Физический износ, т.е. прямое снашивание ОПФ, потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств;

2) Моральный износ, т.е. потеря потребительной стоимости и стоимости ОПФ.

В свою очередь моральный износ может выступать в двух формах.

Первая форма морального износа состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда (машины, оборудование) такой же конструкции производятся дешевле и переносят соответственно меньшую стоимость на готовый продукт.

Вторая форма морального износа - следствие создания новых, более экономичных и производительных машин, в результате чего на единицу производимой продукции не только переносится меньшая величина стоимости, но и достигается экономия живого труда, т.е. теряется потребительная стоимость ОПФ и их стоимость (как правило, это связано с воздействием на производство научно-технического прогресса).

Затраты, связанные с амортизацией ОПФ, относятся к постоянным издержкам производства. Однако здесь есть доля допущения, так как перенос стоимости ОПФ на продукцию в действительности происходит неравномерно.

На практике наиболее широко используют следующие методы исчисления амортизации:

а) Линейный метод - предполагает равномерное списание стоимости ОПФ на стоимость готовой продукции.

Ежегодная (годовая) амортизация основных фондов определяется по формуле:

$$A = \frac{C_6 * H_a}{100}$$

где C_6 - первоначальная (балансовая) стоимость ОПФ, тыс. руб.;

H_a - годовая норма амортизации, % определяется по формуле: $H_a = \frac{100\%}{СПИ}$,

где СПИ - срок полезного использования объекта ОПФ.

б) Способ уменьшаемого остатка - заключается в расчете А исходя из остаточной стоимости объекта ОПФ

$$A = \frac{C_o * H_a}{100},$$

где C_o - остаточная стоимость объекта ОПФ, определяемая по формуле:

$$C_o = C_6 - A$$

С целью скорейшего накопления средств в амортизационном фонде для последующего воспроизводства ОПФ по активной части фондов допускается использование коэффициента ускорения, равного 2 или 3. В этом случае нормы амортизации соответственно удваиваются или утраиваются.

в) Способ списания стоимости по сумме чисел лет СПИ - заключается в расчете суммы годовых амортизационных отчислений исходя из балансовой стоимости ОПФ и нормы амортизации, исчисленной по сумме чисел лет СПИ:

$$A = \frac{C_6 * H_a}{100},$$

где $H_a = \frac{СПИ - t + 1}{1 + 2 + \dots + СПИ} \cdot 100$, где t - соответствующий год списания стоимости ОПФ.

г) Способ списания стоимости пропорционально объему выпускаемой продукции (работ, услуг)- заключается в расчете суммы годовых амортизационных отчислений исходя из балансовой стоимости ОПФ и соотношения натурального показателя объема продукции в отчетном периоде ($ВВП_{факт}$) и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта ОПФ ($ВВП_{СПИ}$):

$$A = C_6 \cdot \frac{VBB_{\text{факт}}}{VBB_{\text{спл}}}$$

При списании стоимости имущества данным методом амортизационные отчисления играют роль переменных издержек, что позволяет снизить постоянные затраты и уменьшить операционный риск предприятия.

Из периодических амортизационных отчислений на предприятии создается амортизационный фонд для целевого накопления, для восстановления и воспроизводства ОПФ.

2.1.4. Эффективность использования основных средств: система показателей

Основные показатели эффективности использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

Показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;

Показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);

Показатели интегрального использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных;

Обобщающие показатели использования основных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основных фондов в целом по предприятию.

К первой группе относятся:

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{\text{экс}}$),

который определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования ($t_{\text{ф}}$) к количеству часов работы по норме ($t_{\text{н}}$)

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{\text{см}}$), который определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станкосмен ($D_{\text{стсм}}$) к количеству станков, работавших в наибольшую (как правило, первую) смену (n):

$$K_{\text{см}} = D_{\text{стсм}} / n$$

Коэффициент загрузки оборудования ($K_{\text{загр}}$), который определяется (упрощенно) как отношение коэффициента сменности работы ($K_{\text{см}}$) к плановой сменности оборудования ($K_{\text{пл}}$):

$$K_{\text{загр}} = K_{\text{см}} / K_{\text{пл}} .$$

Ко второй группе относится **коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{инт}}$)**, который определяется как отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_{\text{ф}}$) к нормативной ($\Pi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{инт}} = \Pi_{\text{ф}} / \Pi_{\text{н}}.$$

К третьей группе показателей относится **коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{\text{интегр}}$)**, который определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экт}} \times K_{\text{инт}}$$

Четвертую группу составляют следующие показатели:

Фондоотдача(ФО) — показатель выпуска продукции на 1 руб. стоимости основных фондов; определяется как отношение объема выпуска продукции(**В**) к стоимости основных производственных фондов(**ОПФ**) за сопоставимый период времени (месяц, год):

$$\text{ФО} = \text{В} / \text{ОПФ}$$

Фондоемкость(ФЕ) — величина, обратная фондоотдаче; показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции:

$$\text{ФО} = \text{ОПФ} / \text{В}$$

Фондовооруженность труда(ФВ), которая определяется как отношение стоимости основных фондов (ОПФ) к числу рабочих на предприятии, работавших в наибольшую смену(**ЧР**):

$$\text{ФВ} = \text{ОПФ} / \text{ЧР}$$

Рентабельность основных производственных фондов - фондорентабельность (ФР), которая характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. фондов, и определяется как отношение чистой прибыли (ЧП) к стоимости фондов (ОПФ):

$$\text{ФР} = \text{ЧП} / \text{ОПФ} = \frac{\text{В}}{\text{ОПФ}} \cdot \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} = \text{ФО} \cdot \text{Рр},$$

где Рр - рентабельность реализации продукции.

Производительность труда (ПТ) можно определить путем умножения показателя фондоотдачи (ФО) на показатель фондовооруженности (ФВ):

$$\text{ПТ} = \text{ФО} \times \text{ФВ}$$

Помимо перечисленных имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния фондов, возраста, структуры фондов и т.п.

Показатель фондоемкости продукции используется в основном при обосновании темпов и пропорции расширенного воспроизводства, оценке эффективности отраслевой структуры и размещении производства, ценообразовании и определении перспективной потребности в основных производственных фондах.

В общем виде фондоемкость отражает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. произведенной продукции.

В зависимости от участия основных производственных фондов в выпуске продукции фондоемкость бывает двух видов:

Прямая фондоемкость продукции учитывает стоимость основных производственных фондов конкретного предприятия, например стоимость основных производственных фондов автомобильного завода.

Косвенная фондоемкость продукции включает только ту стоимость основных производственных фондов, которые функционируют на предприятиях-смежниках и косвенно участвуют в создании комплектующих изделий для конкретного предприятия. Так, сопряженными предприятиями для автомобильного завода являются металлургические заводы, заводы приборостроения и нефтехимической отрасли и т. п.

Полная фондоемкость продукции — это суммарная величина прямой и косвенной фондоемкости. Например, в автомобильной промышленности стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на 100 тыс. руб. продукции, составляет 30 тыс. руб. (прямая фондоемкость).

Однако технология изготовления продукции автомобилестроения связана с затратами не только живого, но и овеществленного труда (средства и предметы труда, с помощью которых изготавливается продукция для автомобильной промышленности (металлургия, приборостроение и т. п.) - это косвенная фондоемкость. С учетом ее величины полная фондоемкость продукции автомобилестроения составляет 152 тыс. руб. на 100 тыс. руб. продукции.

Приростная фондоемкость — это отношение прироста стоимости основных производственных фондов за определенный период (месяц, квартал, год) к приросту продукции за этот же период. Используется для установления причин, влияющих на уровень фондоемкости в исследуемом периоде.

Расчет **удельной фондоемкости** по каждому наименованию продукции многономенклатурного производства сопряжен с определенными трудностями. Поэтому всю номенклатуру выпускаемой продукции группируют на основе подобия тех или иных классификационных признаков. В каждой группе выделяется типовой представитель, для которого рассчитывается удельная фондоемкость.

Стоимость основных производственных фондов различных подразделений предприятия определяется методом прямого дифференцированного расчета удельной фондоемкости единицы продукции. Удельная фондоемкость единицы продукции — это произведение удельной фондоемкости работ на станкоемкость изделия. Удельная

фондоемкость работ определяется путем деления стоимости основных производственных фондов предприятия на станкоемкость годовой программы.

Данный метод состоит в последовательном установлении стоимости всех элементов основных производственных фондов, приходящейся на производство единицы работ и продукции. При этом расчет ведется с предшествующей стадии процесса изготовления продукции на последующую с выходом на заключительную технологическую операцию.

Производственный процесс по своей внутренней структуре и содержанию неоднороден. Он может быть разбит на большое число составляющих, т.е. частных процессов, каждый из которых отличается формой и своеобразием его организации.

Информация о распределении стоимости основных производственных фондов не может служить основанием для прогнозирования перспективной потребности или оценки излишней стоимости основного капитала, так как полученные результаты характерны для условий производства, сложившихся на момент расчета, и учитывают все негативные отклонения, связанные с использованием основных производственных фондов.

Следовательно, реальная на данный момент и перспективная потребность в основных производственных фондах (как и их излишек) должна основываться на нормативной удельной фондоемкости единицы продукции для каждого года перспективного периода, поскольку рынок требует конкурентоспособной продукции, для которой необходима более совершенная технология производства по сравнению с той, которую использует конкурент.

С целью оценки технического состояния и движения основных производственных фондов предприятия используют следующие показатели:

- коэффициент износа основных средств:

$$K_u = \frac{C_u}{C_6}$$

- коэффициент годности основных средств:

$$K_z = \frac{C_o}{C_6}$$

Эти коэффициенты связаны следующей зависимостью:

$$K_z + K_u = 1$$

- коэффициент выбытия основных средств:

$$K_{вб} = \frac{ОПФ_{вб}}{ОПФ_0}$$

где ОПФ_{вб}- стоимость ОПФ, выбывших за отчетный период; ОПФ₀- стоимость ОПФ на начало года;

- коэффициент ввода в действие основных средств:

$$K_{вв} = \frac{ОПФ_{вв}}{ОПФ_1}$$

где ОПФ_{вв}- стоимость ОПФ, вновь введенных в действие в отчетном периоде; ОПФ₁- стоимость ОПФ на конец года;

- коэффициент обновления:

$$K_{обн} = \frac{ОПФ_{вв} - ОПФ_{вб}}{ОПФ_1}$$

- скорость обновления основных средств, в годах:

$$C_{обн} = \frac{1}{K_{вв}}$$

2. Оборотные средства предприятия.

Понятие оборотных средств предприятия: состав, структура, назначение

Оборотные средства - это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, 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.

Классификация оборотных средств:

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

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления - это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и

изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Запасы готовой продукции - объем выходящих материальных потоков в форме запасов готовой продукции, предназначенной для реализации.

Дебиторская задолженность - сумма задолженности в пользу предприятия физических и юридических лиц.

Денежные средства - остаток средств в кассе и на расчетном счете.

Краткосрочные финансовые вложения - альтернативная форма хранения денежных средств в форме вложений в финансовые инструменты (акции, облигации).

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.

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 97%) 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.

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 ненормируемые.

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, резерв предстоящих платежей, минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование и т.п.) и др.

В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и отчислениям по социальному страхованию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогу за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и их размер на протяжении года существенно колеблется, в качестве источника формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная сумма в данном году.

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.

Определение потребности в оборотных средствах

Применяются следующие основные методы нормирования оборотных средств: прямого счета, аналитический, коэффициентный.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей,

практике расчетов между предприятиями. Этот метод, будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятий (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии). Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Аналитический метод применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы предприятия по сравнению с предшествующим. В этом случае расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно, учитывая соотношение между темпами роста объема производства и размером нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде. При анализе имеющихся оборотных средств их фактические запасы корректируются, излишние исключаются.

При **коэффициентном методе** новый норматив определяется на базе норматива предшествующего периода путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на тех предприятиях, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

На практике наиболее распространен метод прямого счета. Преимуществом этого метода является достоверность, позволяющая сделать наиболее точные расчеты частных и совокупного нормативов.

Особенности различных элементов оборотных средств определяют специфику их нормирования. Рассмотрим основные методы нормирования важнейших элементов оборотных средств: материалов (сырья, основных материалов и полуфабрикатов), незавершенного производства и готовой продукции.

Основным методом определения плановой потребности в оборотных средствах является **метод прямого счета**. Процесс нормирования включает:

- 1) разработку норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
- 2) определение частных нормативов по каждому элементу оборотных средств;
- 3) расчет совокупного норматива по собственным нормируемым оборотным средствам.

Нормы оборотных средств — это объем запаса по важнейшим товарно-материальным ценностям, необходимым предприятию для обеспечения нормальной, ритмичной работы. Нормы — это относительные величины, которые устанавливаются в днях запаса и показывают длительность периода, обеспеченного данным видом запасов материальных ресурсов. Как правило, они устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода. Нормы пересматриваются при кардинальных изменениях номенклатуры изделий, условий производства, снабжения и сбыта, изменения цен и других параметров.

Нормы устанавливаются отдельно по следующим элементам нормируемых оборотных средств:

- производственным запасам;
- незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления;
- расходам будущих периодов;
- запасам готовой продукции на складе предприятия.

Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах.

Текущий складской запас ($N_{тс}$) — 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 ($N_{стр}$) — 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 ($N_{стр}$) - создается в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота на предприятиях, удаленных от поставщиков на значительные расстояния.

Технологический запас ($N_{тех}$) 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 ($N_{\text{подг}}$) 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.

После определения нормы расхода ОС, т.е. максимально допустимой плановой величины расхода сырья, которая может быть израсходована для производства единицы продукции, определяются частные нормативы ОС. Норматив показывает минимально необходимую сумму денежных средств, обеспечивающих хозяйственную деятельность предприятия. Другими словами, это денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей.

Норматив ОС производственных запасов ($H_{\text{пз}}$) определяется по следующей формуле:

$$H_{\text{пз}} = Q_{\text{сут}} * Ц * N_{\text{общ}},$$

где $Q_{\text{сут}}$ - среднесуточная потребность в сырье и материалах соответствующего вида в натуральном выражении; Ц - цена единицы сырья или материалов, руб.; $N_{\text{общ}}$ - общая норма запаса, в днях ($N_{\text{общ}} = N_{\text{тс}} + N_{\text{стр}} + N_{\text{тр}} + N_{\text{тех}} + N_{\text{подг}}$).

Норматив ОС незавершенного производства ($H_{\text{нп}}$) определяется:

$$H_{\text{нп}} = V_{\text{сут}} * T_{\text{ц}} * K_{\text{нз}},$$

где $V_{\text{сут}}$ - среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости, руб.; $T_{\text{ц}}$ - длительность производственного цикла, дни; $K_{\text{нз}}$ - 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.

$$K_{\text{нз}} = \frac{MЗ + C_{\text{п}}}{2C_{\text{п}}},$$

где МЗ - сумма материальных затрат, руб.; $C_{\text{п}}$ - производственная себестоимость продукции, руб.

Норматив ОС в запасах по готовой продукции ($H_{\text{гп}}$)

$$H_{\text{гп}} = V_{\text{сут}} * N_{\text{гп}},$$

где $N_{гп}$ - норма запаса готовой продукции, в днях (включает время, необходимое для формирования партии для отправки готовой продукции потребителю, а также время, необходимое для оформления сопутствующих документов).

При определении норматива ОС в запасах готовой продукции учитывается время на подборку, упаковку, доставку продукции и т.п.

Норматив ОС на расходы будущих периодов ($H_{бп}$):

$$H_{\text{бп}} = O_{\text{н}} + 3_{\text{бпл}} - 3_{\text{спл}},$$

где O_n - остаток расходов на начало планируемого года, $Z_{\text{бпл}}$ - расходы будущих периодов, которые произведены в планируемом году, $Z_{\text{спл}}$ - часть расходов, которая в планируемом году списывается на себестоимость.

Расходы будущих периодов включают затраты, осуществленные в данном году, а погашенные, т.е. включенные в себестоимость продукции, в последующие годы. К ним относятся затраты по освоению новых видов производства и новых видов продукции, включая прочие расходы.

Завершается процесс нормирования установлением совокупного норматива оборотных средств ($H_{\text{сов}}$) путем сложения частных нормативов: по производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции:

$$H_{\text{COB}} = H_{\text{ПЗ}} + H_{\text{НП}} + H_{\text{ГП}} + H_{\text{БП}},$$

где $H_{пз}$ - норматив производственных запасов, $H_{нп}$ - норматив незавершенного производства, $H_{гп}$ - норматив готовой продукции, $H_{бп}$ - норматив будущих расходов.

Эффективность использования оборотных средств предприятия

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Стадии кругооборота оборотных средств:

ДС - ПЗ...ПЗ - П - ГП...ГП - ДЗ...ДЗ - ДС

IIIIV

На Истадии денежные средства (ДС) используются для приобретения сырья и материалов, т.е. входящих материальных потоков (ПЗ).

На Пстадии материальные ресурсы в процессе производства (П) и приложения к ним средств труда и рабочей силы превращаются сначала в незавершенное производство, а затем в готовый продукт (ГП), который вбирает в себя и перенесенную и вновь созданную стоимость.

На III стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до момента их оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность (ДЗ).

На IV стадии инкассированная (т.е. оплаченная) дебиторская задолженность вновь преобразуется в денежные средства, т.е. в выручку от реализации продукции.

Разница между $ДС^S$ и $ДС$ составляет финансовый результат деятельности предприятия.

Важнейшей характеристикой оборотных средств является их оборачиваемость. 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.

Показатели эффективности использования оборотных средств (активов):

1) Рентабельность оборотных активов

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{\overline{OA}}$$

где ЧП - чистая прибыль, \overline{OA} - среднегодовая величина оборотных активов.

$$Ko = \frac{BPP}{\overline{OA}}$$

2) Коэффициент оборачиваемости оборотных активов отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия, например, за год. Он рассчитывается как частное от деления объема реализованной (или товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств:

где ВРП - выручка от реализации продукции.

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает величину реализованной (или товарной) продукции, приходящуюся на 1 рубль оборотных средств.

3) Коэффициент загрузки оборотных средств

$$K_z = \frac{\overline{OA}}{BPP}$$

$$ПЦ = \frac{360}{Koz} = \frac{\overline{З} \cdot 360}{BPP}$$

4) Производственный цикл - период полного оборота материальных элементов оборотных средств, начиная с момента поступления сырья и материалов на предприятие и заканчивая моментом отгрузки изготовленной из них готовой продукции покупателям:

где $\overline{З}$ - среднегодовая сумма запасов.

5) Операционный цикл - период полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит смена отдельных их видов.

$$ОЦ = ПЦ + ПО_{дз} \quad ПО_{дз} = \frac{360}{K_{одз}} = \frac{\overline{ДЗ} \cdot 360}{ВРП} \quad \text{где } ПО_{дз} - \text{период оборота дебиторской задолженности}$$

6) Финансовый цикл - период оборота денежных элементов оборотных активов предприятия, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные сырье и материалы, и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную продукцию.

$$ФЦ = ОЦ - ПО_{кз} \quad ПО_{кз} = \frac{360}{K_{окз}} = \frac{\overline{КЗ} \cdot 360}{ВРП} \quad \text{где } ПО_{кз} - \text{период оборота кредиторской задолженности}$$

7) Экономия оборотных средств в связи с ускорением их оборачиваемости:

$$\mathcal{E} = \frac{ВРП_1}{K_{ооа1}} - \frac{ВРП_1}{K_{ооа0}}$$

где ВРП₁ - выручка от реализации продукции на конец отчетного периода; K_{ооа0, 1} - коэффициент оборачиваемости оборотных средств соответственно до и после ускорения их оборачиваемости.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

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.

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.

3. Труд на предприятии.

Профессиональный и квалификационный состав кадров на предприятии

Производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотиваций, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии.

Персонал (трудовой персонал) предприятия — основной состав квалифицированных работников предприятия, фирмы, организации.

Обычно трудовой персонал 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.

Работники производственного персонала в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), введенным в действие постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 367 с 1 января 1996 г., подразделяются на две основные группы: рабочие и служащие.

Самая многочисленная и основная категория производственного персонала — **рабочие предприятия** — лица (работники), непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов.

Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К **основным** относятся **работники**, непосредственно создающие товарную (валовую) продукцию предприятий и занятые в технологических процессах, т.е. изменяющие формы, размеры, положение, состояние, структуру, физические, химические и другие свойства предметов труда.

К **вспомогательным** относятся **рабочие**, обслуживающие оборудование и рабочие места в производственных цехах.

В свою очередь, вспомогательные рабочие могут подразделяться на функциональные группы: транспортную, погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую т.п.

В группе служащих выделяют такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие.

К **руководителям** относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий, их структурных подразделений и их заместители по должностям ОКПДТР, имеющие **код категории 1**: директора, начальники, управляющие, менеджеры, главные специалисты (главный бухгалтер, главный механик и т.д.).

К **специалистам** относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими работами, в частности инженеры, нормировщики, экономисты, бухгалтеры, юрисконсульты и т.д. (**код категории 2**).

Служащие — работники, составляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: делопроизводители, водители, кассиры, табельщики, учетчики и т.д. (**код категории 3**)

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует **структуру кадров (персонала)** предприятия, цеха, участка.

Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

Профессионально-квалификационная структура персонала складывается по принципу профессионального и квалификационного разделения труда.

Под **профессией** понимают вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков.

В пределах профессии выделяют **специальности** — вид деятельности, требующий дополнительных знаний и навыков для выполнения работы на конкретном участке производства (например, профессия токарь, а специальности — токарь-расточник, токарь-карусельщик).

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации.

Квалификация характеризует меру овладения работниками данной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высоко квалифицированных.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3-й категории и без категории.

Руководители подразделяются по структурам управления — линейных и функциональных, по звеньям управления — высшего, среднего и низшего.

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.

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам и категориям работающих. Наиболее распространенными методами расчета потребности в рабочих кадрах являются:

По трудоемкости производственной программы;

По нормам обслуживания.

Первый метод используется при определении численности рабочих, занятых на нормируемых работах. Для этого рассчитываются их явочный и среднесписочный составы.

Явочное число рабочих в смену ($P_{яв}$) - это нормативная численность рабочих для выполнения сменного производственного задания.

$$P_{яв} = T_p / T_{см} * N * D,$$

где T_p - трудоемкость производственной программы в плановом периоде;

$T_{см}$ - длительность смены, нормо-ч;

N - число рабочих, смен, сут;

D - число суток работы предприятия в плановом периоде;

К- коэффициент перевыполнения норм в плановом периоде.

Среднесписочное число рабочих рассчитывается либо по коэффициенту среднесписочного состава, либо по планируемому проценту невыходов на работу.

Коэффициент по выбытию кадров (K_v) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период времени, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_v = P_{ув} / P,$$

где $P_{ув}$ - численность уволенных работников, чел.;

P - среднесписочная численность персонала, чел.

Коэффициент постоянства кадров — отношение численности работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за год. При этом из списочной численности на 1 января исключаются выбывшие в течение года по всем причинам (кроме перевода в другие организации), но не исключаются выбывшие из числа принятых в отчетном году.

Коэффициент стабильности кадров (K_c) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях:

$$K_c = (1 - P_{ув}) / (P + P_{п}),$$

где $P_{ув}$ — численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.;

P — среднесписочная численность работающих на данном предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.;

$P_{п}$ — численность вновь принятых за отчетный период работников, чел.

Коэффициент текучести кадров (K_t) определяется делением численности работников предприятия (цеха, участка), выбывших или уволенных за данный период времени, на среднесписочную численность за тот же период:

$$K_t = P_v / P,$$

где P_v — численность выбывших или уволенных работников, чел.;

P — среднесписочная численность персонала, чел.

Численность рабочих, занятых на ненормируемых работах, определяется вторым методом — по нормам обслуживания, численность ИТР и служащих — по штатному расписанию.

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной: увольняются одни работники, принимаются другие.

Движение работников характеризуется показателями оборота кадров и показателем постоянства кадров.

Оборот кадров — совокупность принятых на работу и выбывших работников в соответствии со средней списочной численностью работников за определенный период.

Интенсивность оборота кадров определяется следующими коэффициентами:

Общего оборота — отношение суммарного числа принятых и выбывших за отчетный период к средней списочной численности работников;

Оборота по приему — отношение количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени, к среднесписочной численности персонала за тот же период.

Формы и системы оплаты труда

Организация заработной платы — построение, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты. Чтобы обеспечить оптимальное соотношение между величиной трудового вклада и получаемой суммой денежных средств (заработной платой), организация заработной платы должна включать три необходимых элемента:

Механизм оценки качества труда и условий трудовой деятельности (тарифная система, система контрактов и т.п.);

Механизм оценки необходимых затрат труда на данном рабочем месте или нормированного результата труда, являющегося условием получения вознаграждения (нормы труда, нормированные задания и пр.);

Механизм установления зависимости между трудовым вкладом, его эффективностью, качеством труда, мерой участия в коллективном доходе, суммой выплачиваемых денежных средств (формы и системы оплаты труда).

Все эти элементы организации заработной платы взаимосвязаны и через эту взаимосвязь осуществляется реализация принципов организации заработной платы. Что касается принципа равной оплаты за равный труд, то в условиях формирования рынка труда это соотношение все в большей степени обуславливается колебаниями спроса и предложения на рабочую силу в региональном, отраслевом, профессиональном аспектах.

Последовательность работы по организации заработной платы предполагает решение задач, объединенных в три крупных блока:

- 1) Выбор способа формирования основной заработной платы;
- 2) Выбор формы оплаты труда;
- 3) Выбор систем оплаты труда или механизма регулирования.

Сначала предприятие выбирает способ формирования основной (гарантированной) заработной платы, которая зависит от квалификационного уровня работника и должна занимать определяющую часть в общей заработной плате.

В наших условиях это порядка 65—70%. Все многообразие существующих способов на практике укладывается в два: тарифный и бестарифный способы формирования основной заработной платы.

В свою очередь тарифный способ может осуществляться по одному из двух вариантов:

С использованием Единой тарифно-квалификационной сетки работ и профессий рабочих (с сохранением регламентирующей ее роли в части определения разрядов при построении тарифных сеток);

С применением заводской Единой тарифной сетки, построенной по аналогии с таковой для категорий работников бюджетной сферы.

Наиболее распространено использование **тарифного способа**. На его основе достигается дифференциация заработной платы рабочих разной квалификации, но в силу постоянного изменения экономического положения предприятия приходится часто менять все элементы тарифной системы, что приводит к большим трудозатратам.

Последнее время все большее распространение получают **бестарифные варианты** заработной платы, которые позволяют поставить в прямую зависимость фактические экономические результаты работы предприятия от заработной платы.

Следующим в последовательности работ по организации заработной платы является выбор форм оплаты труда: повременной, сдельной и окладной. Для каждой категории работников, исходя из условий работы, возможно использование той или иной формы оплаты труда.

Повременная форма оплаты труда предполагает, что основная заработная плата начисляется исходя из квалификационного уровня работника и отработанного времени.

Сдельная форма оплаты труда исходит из начисления основной заработной платы за количество выработанной продукции работником и величины заработной платы в единице продукции.

При выборе форм оплаты труда на предприятии учитываются:

- 1) Особенности технологического процесса,
- 2) Используемого оборудования,
- 3) Организации производства и труда,
- 4) Требования к качеству работы,
- 5) Необходимость сочетания личных и коллективных интересов.

Чтобы учесть все эти особенности, необходимо при организации заработной платы использовать и такой ее элемент, как нормирование труда, позволяющее установить соответствие между затратами труда и размером его оплаты в конкретных организационно-технических условиях. Поэтому вся система норм труда находит непосредственное применение при использовании тарифной системы и форм организации заработной платы.

Важнейшее основополагающее условие построения организации заработной платы — сочетание интересов личных и коллективных, работника и работодателя — находит отражение в третьем ее блоке:

- 1) Выборе систем или механизма регулирования;
- 2) Использовании разновидностей повременной, сдельной и окладной систем оплаты труда;
- 3) Компенсационных доплат и выплат;
- 4) Систем премирования.

В целом основным критерием организации заработной платы является преимущественный рост дохода предприятия по сравнению с ростом заработной платы.

Если такое опережение не обеспечивается, то необходимо проведение анализа причин такого положения и дополнительных мер, направленных на рост прибыли, либо снижение расходов на заработную плату.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии

Производительность труда — важнейший экономический показатель, служащий для определения результативности (продуктивности) трудовой деятельности как отдельного работника, так и коллектива предприятия.

Производительность труда измеряется сопоставлением результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда.

В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существует два показателя: **выработка и трудоемкость**.

Наиболее распространенным и универсальным показателем является **выработка продукции**. Она определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Q/T).

В зависимости от того, в каких единицах выражены затраты рабочего времени (количестве отработанных человеко-часов, человеко-дней, среднесуточной численности промышленно-производственного персонала), различают показатели часовой, дневной и выработки на одного работника ($ППП$).

В зависимости от единицы измерения объема производства различают три метода определения выработки: **натуральный, стоимостной 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.

Стоимостной метод заключается в том, что показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной денежной 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.

Трудовой метод при научнообоснованных нормах точно характеризует динамику производительности труда. На рабочих местах, в бригадах, на производственных участках и в цехах при выпуске разнообразной незавершенной продукции производительность труда определяется в нормочасах.

Наряду с выработкой широко используется показатель **трудоемкости продукции**. Под трудоемкостью продукции понимается сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии (T/Q).

В зависимости от состава трудовых затрат, их роли в процессе производства учитываются следующие виды трудоемкости, которые являются составными частями **полной трудоемкости** изготовления продукции:

- 1) Технологическая трудоемкость
- 2) Трудоемкость обслуживания
- 3) Производственная трудоемкость
- 4) Трудоемкость управления производством.

По характеру и назначению затрат труда различают нормированную, фактическую и плановую трудоемкость.

По объему исчисления различают трудоемкость на операцию, деталь, изделие, товарную и валовую продукцию.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость заводскую, цеховую, участковую, бригадную и рабочего места.

При изучении вопросов производительности труда необходимо рассмотреть факторы роста производительности труда.

Факторы изменения производительности труда

Факторы — это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется уровень и динамика производительности труда.

В качестве таких факторов выступают:

Технический и прогресс

Совершенствование организации производства,

Управления труда и др.

На уровне предприятия (фирмы) можно выделить пять групп факторов роста производительности труда.

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.).

Факторы структурных сдвигов — сдвиги в изменении доли покупных изделий и полуфабрикатов, относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объемов производства.

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

Организационные факторы — совершенствование управления и организации производства, внедрение современных форм организации и стимулирования труда.

Социальные факторы — сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства.

Под резервным ростом производительности труда на предприятии подразумеваются имеющиеся, но еще не использованные возможности ее повышения за счет факторов. Все резервы роста производительности труда дифференцируются по времени и месту их выявления и использования.

По времени использования различают текущие и перспективные резервы.

По месту выявления и использования - отраслевые, межотраслевые и внутрипроизводственные.

Мотивация производительного труда

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

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.

Более эффективной является такая система факторов, которая будет оказывать влияние, как на внешнюю, так и на внутреннюю мотивацию.

Существует множество различных подходов к тому, как руководитель должен строить систему мотивации сотрудников. Одна из таких систем - «мотивационная лесенка» Маккинси.

На первой ступени этой «лесенки» руководитель должен добиться того, чтобы каждый сотрудник идентифицировал себя с предприятием и его целями. Для этого он сам должен служить примером такой идентификации. Каждый сотрудник должен чувствовать сопричастность делам фирмы, и цели работодателя должны быть и его собственными целями.

Вторым этапом согласно этой концепции является идентификация сотрудника с конкретными задачами. Если задачи оказываются «навязанными сверху», то результаты вряд ли окажутся хорошими. В этом случае работник не будет чувствовать их важности и большую часть времени потратит на то, чтобы убедить руководителя в их несостоятельности или нереальности.

Третья ступень заключается в том, что каждый сотрудник должен быть уверен в своей способности решить данные задачи. Первой предпосылкой появления такой уверенности является признание сотрудниками поставленных целей с точки зрения их количественных показателей. На этом этапе также необходимо управление и руководство сотрудником плюс контроль за ходом выполнения работы.

Заключительный этап «мотивационной лесенки» состоит в том, что работнику необходимо прочувствовать успех. Успех - одна из потребностей, мотивирующих человека, поэтому важно дать человеку возможность ощутить успех, свою причастность к нему и признание его заслуг со стороны руководства.

Нормирование труда

Целью нормирования труда является определение необходимых затрат и результатов труда, установление соотношений между численностью работников различных групп и количеством единиц оборудования.

Нормирование труда на предприятии обеспечивает:

- Определение плановой трудоемкости изготовления отдельных деталей, узлов и изделия в целом;
- Расчет необходимой численности работников, как по профессиям, так и по квалификации;
- Оценку результатов труда, установление фондов заработной платы и материального поощрения;
- Оценку эффективности от внедрения новой техники;
- Обоснование плана повышения производительности труда;
- Расчет производственных программ цехов, участков, групп, отдельных рабочих мест;
- Определение количества необходимого оборудования;
- Оценку организационного уровня рабочих мест при проведении аттестации и разработке оптимальных вариантов их организации и обслуживания.

Нормы труда являются основой планирования и организации производства, оплаты труда, стимулирования роста его производительности.

Виды норм

Для нормирования труда используются нормативы и единые (типовые) нормы. На предприятиях рассчитываются (определяются) и устанавливаются нормы времени, трудоемкости операций, выработки, обслуживания, численности, управляемости, а также нормированные задания.

Основное место в нормативных материалах по труду отводится нормам времени.

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.

Норма времени обслуживания рабочего места- время, затрачиваемое рабочим на уход за оборудованием и поддержание рабочего места в нормальном состоянии, которое 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;

$$N_{\text{выр}} = T_{\text{д}} / N_{\text{в}}$$

где $N_{\text{выр}}$ -норма выработки, ед.;

$T_{\text{д}}$ -действительный фонд рабочего времени, ч;

$N_{\text{в}}$ -установленная норма времени на единицу продукции, час.

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:

$$N_{\text{об}} = T_{\text{д}} / t_{\text{об}}$$

где $N_{\text{об}}$ -норма обслуживания, ед.;

$T_{\text{д}}$ -действительный фонд рабочего времени;

$t_{\text{об}}$ -установленная норма времени на обслуживание единицы оборудования, ч.

Норма численности ($N_{\text{ч}}$) 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 нормо-часах, нормо-рублях.

Норма управляемости определяет количество работников, которые должны быть непосредственно подчинены одному руководителю.

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 и управляемости относятся к нормативным характеристикам организации трудового процесса и характеризуют размеры рабочих мест.

Основное требование к нормам состоит в том, что все они должны соответствовать наиболее эффективным для условий данного участка вариантам технологического процесса, организации труда, производства и управления.

Нормы труда устанавливаются на отдельную операцию (операционная норма) либо на взаимосвязанную группу операций, комплекса работ (укрупненная, комплексная норма).

Методы нормирования

Аналитический метод базируется на предварительном анализе производственных возможностей рабочего места и определении необходимых затрат на каждый элемент и операцию в целом.

Нормирование аналитическим методом осуществляется в следующем порядке:

- Операция расчленяется на составные элементы;
- Определяются факторы, влияющие на продолжительность каждого элемента (технические, психофизиологические и т.п.);
- Проектируется рациональный состав операции и последовательность выполнения ее элементов;
- Рассчитываются затраты времени на каждый запроектированный элемент и определяется норма времени на операцию в целом.

Аналитический метод имеет две разновидности:

- 1) Аналитически-расчетный метод, в соответствии с которым затраты времени определяются по заранее разработанным научно обоснованным отраслевым нормативам;
- 2) Аналитически-исследовательский метод, при использовании которого затраты времени на элемент операции и операцию в целом устанавливаются на основании непосредственных измерений этих затрат на рабочих местах.

При установлении норм аналитически-исследовательским 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).

Аналитический метод является универсальным для всех типов производства.

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.

Тарификация труда

Целью тарификации является установление расценок (тарифов) на соответствующие виды работ операций, что позволяет организовать работу по определению размеров оплаты труда работников предприятия.

Тарифная система обычно охватывает рабочих и служащих предприятия, но разрабатывается отдельно по различным категориям работников.

Основными составляющими тарифных условий оплаты труда и отдельной их разработке для рабочих и служащих являются:

Минимальная ставка оплаты работника как основа для расчета тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;

Тарифные ставки первого разряда, дифференцированные по основным тарифообразующим факторам (интенсивности труда, видам работ, условиям труда) и образующие так называемую вертикаль ставок первого разряда;

Тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации рабочих) и образующие так называемую горизонталь ставок, или тарифную сетку;

Схемы должностных окладов служащих, включая руководителей, специалистов и т.д., построенные с учетом сложности выполняемых ими должностных обязанностей;

Тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих

или соответствующие описания работ на предприятии как инструменты тарификации рабочих и служащих.

Предприятие может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). Кроме того, знакомство с методиками, используемыми в ЕТКС, может способствовать построению рациональной системы оплаты труда на предприятии.

Практика показывает, что многие предприятия используют дифференциацию тарифных ставок первого разряда по следующим трем основным признакам (тарифообразующим факторам):

По формам оплаты: применяются тарифные ставки первого разряда для сдельщиков (более высокие) и повременщиков;

По отдельным профессиональным группам: выделяются, например, группы с повышенной интенсивностью труда (станочники, рабочие на конвейерах), с повышенной ответственностью, связанной с работой с особыми техническими средствами (рабочие на высокопроизводительных машинах и агрегатах);

По условиям и тяжести труда: тарифные ставки повышаются в определенном проценте при отклонении условий и степени тяжести труда на рабочем месте от нормальных.

Тарифная сетка - это соотношение тарифных ставок по разрядам.

Число разрядов в разрабатываемой предприятием тарифной сетке (шесть, семь и восемь) определяется по ЕТКС работ и профессий рабочих и предусмотренной в нем тарификации работ и профессий рабочих по производствам и видам работ.

Для всех учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании, обязательным является применение единой тарифной сетки:

Размер тарифной ставки (оклада) первого разряда устанавливается Правительством РФ. Ставки (оклады) работников остальных разрядов единой тарифной сетки устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) первого разряда на соответствующий тарифный коэффициент.

Заработная плата - вознаграждение работников за труд и его конечные результаты. Предприятие обязано выплачивать работникам заработную плату не ниже установленного государством минимального уровня.

С 1 июня 2011 года в Российской Федерации повсеместно Единая Тарифная Сетка отменена. Во всех организациях бюджетной сферы РФ зарплата выплачивается по НСОТ (новая система оплаты труда). Оценка уровня квалификации персонала производится по

правилам отраслевых систем сертификации. Например, в сфере искусства по правилам Единой системы оценки творческих работников.

Новая система оплаты труда — способ начисления зарплаты работников бюджетной сферы, введенный в России с 1 декабря 2008 года. Новая система оплаты труда заменила единую тарифную сетку и позволила руководителям предприятий единолично распоряжаться фондом заработной платы и поощрять наиболее квалифицированных работников. При этом реформа не подразумевает сокращения зарплаты, но предполагает увеличение федерального фонда заработной платы на 30 %.

Зарплата делится на три части:

- 1) оклад,
- 2) компенсационные выплаты — доплата за совмещение должностей, замену и интенсивность работы
- 3) стимулирующие выплаты — премии, денежные вознаграждения, выплата за выслугу лет.

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 рабочим 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,
- Особенности технологического процесса,

- Организации производства и труда,
- Требования к качеству продукции,
- Использованию трудовых и материальных ресурсов.

Повременная форма оплаты может применяться для оплаты труда таких вспомогательных рабочих, как дежурные слесаря, электромонтеры, кладовщики, учетчики, в связи с трудностями нормирования и количественного измерения их труда. Рабочие служб технического контроля также оплачиваются по повременной форме.

Наличие следующих условий делает целесообразным применение сдельной формы оплаты труда:

Наличие реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции;

Возможность рабочих увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции;

При потребности 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.

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.

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 д.

Системы сдельной заработной платы:

Прямая индивидуальная система. При такой системе заработок рабочего непосредственно зависит от его выработки. 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.

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.

Аккордно-сдельная система. Размер оплаты труда при такой системе устанавливается за весь объем работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ. Расчет с рабочими производится после выполнения всех работ.

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.
- Надбавки и доплаты

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 их 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 первую группу входят доплаты; за работу в выходные и праздничные дни, в сверхурочное время; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня.

Во вторую группу входят доплаты и надбавки, которые применяются в определенных сферах труда.

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.

Для специалистов, служащих и руководителей используется система должностных окладов. **Должностной оклад** - абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

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. Премии начисляются за основные результаты хозяйственной деятельности.

1.7 Лекция № 7 (2 часа).

Тема: «Основы организации производства на предприятии»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Организация производства как область научного знания.
2. Организация производства как самостоятельная область знания.

3. Закономерности организации производства на предприятии.

4. Процесс организации производства.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Организация производства как область научного знания.

Термин «организация» образован от французского слова «organisation» и означает устройство, сочетание кого-либо или чего-либо в единое целое. Организация предполагает внутреннюю упорядоченность частей целого как средство достижения желаемого результата.

В материальном производстве выделяются две стороны: производительные силы и производственные отношения, образующие в своем единстве способ производства данного общества.

Производительные силы — это силы и средства, участвующие в общественном производстве. Важнейшими составляющими частями (элементами) производительных сил являются люди и средства производства. Главный элемент производительных сил — люди, трудящиеся. Они приводят в движение средства производства, создают орудия и предметы труда, совершенствуют их. Средства производства включают орудия труда и предметы труда. Орудия труда — это машины, аппараты, инструменты, с помощью которых человек воздействует на вещество природы, на предмет труда. Предмет труда — объект приложения сил человека, все то, на что направлен его труд, из чего получается готовый продукт. Это сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, полуфабрикаты.

Человек — личный фактор производства, орудия и предметы труда — вещественные факторы. Для того чтобы все факторы производства могли функционировать в едином производственном процессе, их необходимо объединить.

Организация производства и выполняет свою первую, системообразующую функцию, соединяя личные и вещественные факторы производства в единый производственный процесс.

Производственные отношения — это отношения между людьми в процессе производства и распределения материальных благ. Они развиваются под влиянием производительных сил, но и сами оказывают активное воздействие на них, ускоряя или замедляя рост производства, технический прогресс.

Производственные отношения образуют сложную систему, включающую производственно-технические и социально-экономические отношения.

Производственно-технические отношения выступают как отношения по поводу совместного труда участников процесса производства. Основой этих отношений являются разделение и кооперация труда, которые ведут к обособлению отдельных работ, бригад, участков, цехов и обуславливают необходимость налаживания между ними производственных связей.

Следующая функция организации производства — установление между отдельными исполнителями и производственными подразделениями разнообразных связей, обеспечивающих совместную деятельность людей, участвующих в едином процессе производства.

Социально-экономические отношения выражают отношения между людьми, определяемые характером и формой общественного присвоения средств производства, отношениями собственности. Социально-экономические отношения являются важным элементом создания единства экономических интересов общества, коллектива и отдельных работников в достижении наивысшей эффективности производства.

Организация производства реализует при этом свою третью функцию - создание организационных условий, обеспечивающих взаимодействие на экономической основе всех производственных звеньев как единой производственно-технической системы.

Наконец, можно выделить и четвертую функцию, которая призвана решать задачи создания условий для повышения уровня трудовой жизни работников, постоянного профессионального

и социально-культурного саморазвития и самосовершенствования трудовых ресурсов предприятия.

Таким образом, сущность организации производства состоит в объединении и обеспечении взаимодействия личных и вещественных элементов производства, установлении необходимых связей и согласованных действий участников производственного процесса, создании организационных условий для реализации экономических интересов и социальных потребностей работников на производственном предприятии.

2. Организация производства как самостоятельная область знания.

Организация производства представляет собой самостоятельную научную дисциплину. Она имеет свой предмет исследования, теорию и особый понятийный аппарат, изучает совершенно определенный, присущий данной науке круг закономерностей и принципов.

Предмет науки определяет, чем занимается данная наука, какие явления объективной действительности она изучает. Объективной основой организации производства служат отношения, возникающие в сфере производства материальных благ на уровне низового звена промышленности — предприятия. В ходе формирования и функционирования процесса материального производства проявляются следующие виды отношений, которые являются отношениями организации производства:

- чисто технические отношения, выражающие формы объединения людей и вещественных и нематериальных (информационных) факторов производства;
- отношения между людьми, возникающие по поводу совместного труда участников производственного процесса;
- отношения, обеспечивающие связи между технической стороной производительных сил и отношениями собственности;
- отношения, характеризующие взаимозависимость вещественных, нематериальных, энергетических и профессиональных ресурсов предприятия.

Предметом организации производства как науки и следует считать изучение отношений организации производства в сфере производства материальных благ. При этом для коммерческих организаций (предприятий) произведенные материальные блага должны приобретать форму экономических благ, т.е. приобретаться покупателем.

Теория, в том числе теория организации производства, устанавливает законы и закономерности протекания процессов или развития явлений, изучаемых конкретной наукой.

Закон характеризует внутреннюю устойчивую связь и существенную взаимообусловленность каких-либо явлений объективной действительности.

Закономерностью обычно называют устойчивую причинно-следственную повторяемость и последовательность в явлениях. Закономерности отвечают и соответствуют законам.

Содержанием организации производства как науки является установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих организации производства, в целях определения и реализации на практике эффективных организационных форм, методов и условий.

Организация производства, как и любая другая наука, опирается на определенную группу законов и соответствующих им закономерностей. Положения этой науки базируются на экономических законах, законах отдельных технических и естественных наук (например, кибернетики, теории систем, теории управления). Вместе с тем она

опирается на собственные законы и только ей присущие закономерности. Характеристика закономерностей организации производства излагается в 1.3.

В теории организации производства определены *принципы* организации производства, представляющие собой исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственных систем и их отдельных подсистем. При построении той или иной подсистемы используются принципы, отражающие специфические особенности этих подсистем. Принципы организации производства будут рассмотрены в разделах учебника, посвященных описанию отдельных подсистем производства.

Организация производства как самостоятельная научная дисциплина обладает собственным понятийным аппаратом, включающим присущие ей категории и понятия. К числу терминов, используемых в научной и практической деятельности, относят термины (являющиеся названием понятий): аттестация рабочих мест, брак производственный, бригадная форма труда, виды движения партии деталей, групповое производство, диспетчеризация, задел, комплексная подготовка производства, метод организации производства, незавершенное производство, оперативное планирование, производственная система, производственный цикл, поточное производство, партия деталей, производственная структура, ритм, такт, тип производства и другое.

Наука организации производства имеет определенный круг объектов изучения. В схематической форме круг теоретических проблем, изучаемых наукой, включает:

- предмет науки организации производства;
- место организации производства в системе наук;
- систему законов, закономерностей и принципов организации производства;
- системную концепцию организации производства;
- формы и методы организации производства; развитие организации производства;
- теорию и методы определения экономической эффективности организации производства;
- формы и методы реализации научных разработок в производстве.

3. Закономерности организации производства на предприятии.

Организации производства на промышленных предприятиях присущи определенные закономерности. В числе этих закономерностей следует назвать *соответствие организации производства ее целям*. Эта закономерность предопределяет методические подходы к формированию организации производства с учетом требований

наиболее полного использования ресурсов, усиления творческого характера труда, создания организационных условий для реализации материальной заинтересованности трудящихся в результатах производства, которые отражают основные цели организации. Достижение намеченных целей обеспечивается решением соответствующих этим целям организационных задач. Характер таких задач весьма разнообразен и определяется особенностями объекта организации. Например, важными задачами, которые должны быть решены для реализации целей организации производства на производственном участке, являются: создание необходимых пропорций в производственной мощности участка, установление рационального баланса рабочих мест и исполнителей, согласование времени выполнения операций на всех рабочих местах, распределение трудовых функций между рабочими, формирование оперативных планов и выдача заданий рабочим, создание стимулов к труду, организация технического обслуживания рабочих мест и тому подобное.

Другой закономерностью является *соответствие форм и методов организации производства характеристикам его материально-технического базиса*. Согласно этой закономерности содержание организации производства определяется особенностями и уровнем развития техники и технологии. Ручной труд, механизированное производство и комплексно-автоматизированный производственный процесс требуют разной организации. Изменения, происходящие в технических средствах и технологии производства, ведут к переменам в содержании труда и квалификации работающих и как следствие — к изменениям в характере организации производства. Названная закономерность предполагает необходимость обеспечения адекватности состояния и уровня организации производства постоянно изменяющемуся под влиянием научно-технического прогресса материальному базису производства.

Соответствие организации производства конкретным производственно-техническим условиям и экономическим требованиям производства является одной из существенных закономерностей. Характер форм и методов организации производства определяется видом выпускаемой продукции, типом производства, его масштабами и тому подобное. В зависимости от тех или иных условий в процессе организации производства применяются соответствующие им организационные решения: выбираются вид специализации цехов и участков, способ размещения оборудования, форма организации производственных процессов (поточная, групповая и др.), определяется тип планово-учетной единицы в системе оперативного планирования.

Организация производства должна также адаптироваться к меняющимся экономическим условиям. Передача предприятий в собственность коллективов, внедрение арендных отношений, углубление хозрасчета в объединениях и на предприятиях определяют необходимость использования таких организационных форм, которые создавали бы необходимые предпосылки для реализации экономических методов ведения производства.

Переход к работе в условиях рыночной экономики также предъявляет ряд новых требований к организации производства.

Организация производства должна стать более гибкой, эластичной, способной быстро и с минимальными затратами перестраиваться на выпуск продукции, необходимой потребителю; она в большей степени должна быть сориентирована на повышение качества. Для оценки эффективности организации производства следует применять показатели, характеризующие использование всех видов ресурсов с учетом их взаимозаменяемости, показатели досрочной прибыльности, измерение стоимости качества продукции и так далее.

Комплексность организации производства как общая закономерность предполагает необходимость рассмотрения всех производственных процессов, протекающих на предприятии, во взаимной связи как единое интегрированное целое. Таким образом, условие комплексности организации производства распространяется не только на отдельные производственные процессы, но и на производственную систему в целом.

На современном предприятии, в условиях комплексной механизации и автоматизации технические средства производства и производственные процессы все больше интегрируются. Создаются системы машин, автоматически выполняющие не только основные технологические, но и транспортные, складские, контрольные операции. На основе внедрения систем автоматизированного проектирования и автоматизации управления появляются единые системы подготовки производства и изготовления продукции. Интегрируются основные производственные процессы, процессы технического обслуживания и материального обеспечения. Все эти изменения обуславливают комплексный характер проблем организации производства. Основу автоматизации производства и управления составляет их информационное обеспечение, которое также должно удовлетворять условиям комплексной организации и использования информации о производственных процессах.

Непрерывное улучшение организации производства является важной закономерностью, учет которой в практической деятельности служит неперенным

условием поддержания состояния организации на современном уровне. Эта закономерность предъявляет требование перехода от поэтапного к постоянному (текущему) совершенствованию организации производства. В связи с этим в системе управления предприятием появляется новая самостоятельная функция постоянного организационного совершенствования производства. Изменения в существующую организацию производства должны вноситься непрерывно по мере изменений технического базиса производства, характера выпускаемой продукции, состава и квалификации кадров, а также как результат поисков новых, прогрессивных форм и методов организации и управления производством.

В современных условиях все более проявляется закономерность, выражающаяся в *соответствии форм и методов организации производства требованиям повышения содержательности труда рабочих, расширения их трудовых функций, обеспечения привлекательности труда*. При выборе форм организации труда необходимо учитывать квалификационный и культурный уровень работающих, заботиться о том, чтобы труд приносил удовлетворенность рабочему, стимулировать творческую активность и рационализаторскую деятельность участников производства. При организации производства следует учитывать особенности деятельности предприятия в условиях рынка и ориентироваться на стабилизацию занятости работников предприятия. Трудящийся должен быть уверен, что высокая производительность его личного труда и эффективная работа предприятия обеспечат ему гарантию занятости.

Взаимное соответствие структуры системы управления и характеристик организации производства, являясь одной из закономерностей организации, обуславливает необходимость постоянной работы по поддержанию этого соответствия. Производственная структура объединений и предприятий, методы организации производственных процессов находятся в постоянном движении. В большинстве случаев эти изменения требуют перемен в системе управления, в ее структуре.

Так, повышение самостоятельности и ответственности низовых звеньев предприятий и объединений в новых условиях хозяйствования ведет к сокращению числа линейных руководителей и подразделений, занятых регламентацией и контролем. Возрастает значение штабных подразделений, занятых техническим и материальным обеспечением производства. Такая перестройка системы управления требует передачи всех производственных функций из органов управления в низовые производственные звенья — цехи, участки, бригады, а всех функций технической подготовки и материального обеспечения — в штабные подразделения.

В передовых отраслях машиностроения осуществляется переориентация производственной структуры с производственных процессов на продукт, что ведет к созданию предметно-замкнутых цехов и участков, производств по выпуску определенных изделий. В этих условиях происходят и изменения системы управления, которые идут в направлении создания соответствующих структурных звеньев, введения новых экономических условий.

Важной закономерностью организации производства следует считать *участие трудящихся в работе по организации производства* на предприятиях и в объединениях. Практические шаги в этом направлении предпринимаются на основе введения новых отношений собственности, углубления внутрипроизводственного хозяйственного расчета, перехода к самоуправлению трудовых коллективов. В то же время реальное участие рабочих в организации производства предполагает передачу ряда управленческих прав низовому коллективу — цеху, участку, бригаде.

4. Процесс организации производства.

Процесс организации производства, предусматривающий проектирование, построение, обеспечение функционирования и совершенствование производственных систем, включает ряд взаимосвязанных видов работ. При этом следует исходить из того, что организация производства может быть направлена на создание или совершенствование существующей производственной системы. В первом случае цель организации — создать производственную систему нового предприятия или какого-либо нового подразделения на действующем предприятии, во втором — организация связана с улучшением действующей системы, т.е. с реорганизацией производства либо всего предприятия, либо одного или нескольких его подразделений.

В работе по организации производства необходимо определить организационную цель, т.е. определить результат, ожидаемый от проведения конкретной организационной работы. В качестве организационных целей могут быть названы такие результаты организационной деятельности, как повышение ритмичности и эффективности производства, улучшение качества продукции, снижение запасов товарно-материальных ценностей и т.д. В ряде случаев одновременно выдвигается несколько организационных целей, что требует их согласования.

Процесс определения организационной цели предполагает совместную работу руководителя предприятия и специалистов в области организации производства.

Установление видов деятельности и определение круга участников работ. После того как цели организации определены, нужно установить виды деятельности, необходимые для их достижения, т.е. выявить перечень работ, которые должны быть

выполнены. Следует учитывать чрезвычайную сложность и важность этого этапа организационной работы. Для ее выполнения и создания общей схемы проведения работ необходимо привлекать работников с широким научным кругозором и большим опытом в области организации производства. Затем надо определить те подразделения предприятия, привлеченные организации и конкретных исполнителей, которые будут участвовать в реализации организационных целей. При этом может возникнуть необходимость во внесении изменений в действующую структуру аппарата предприятия или в создании новых, в том числе временных, подразделений.

Выполнение всех предусмотренных работ необходимо закрепить за соответствующим подразделением, учреждением и конкретным исполнителем.

Исследование состояния организации и анализ результатов. Исследование - это оценка фактического состояния производственной системы, относящаяся к сфере решения данной организационной задачи. В процессе исследования должно быть получено представление обо всех характерных чертах системы, о протекающих в ней процессах и внешних связях, об эффективности ее функционирования, о необходимости осуществления организационных изменений и т.д. Исследование фактического состояния системы предполагает определение количественных показателей и качественных характеристик, а также оценку организационного уровня системы путем сопоставления полученных параметров и характеристик со средним или нормативным (эталонным) уровнем. В процессе анализа результатов исследования необходимо выявить причины негативных явлений или отклонений от среднего и нормативного уровня и сформулировать предложения по организации производства.

Разработка вариантов организационной концепции и выбор оптимального варианта. Результаты анализа могут подтвердить возможность достижения поставленной цели или показать, что она несостоятельна и нуждается в корректировке. Сформулированная в окончательном виде цель может быть достигнута различными путями. В связи с этим в процессе организации производства должно быть выдвинуто и проработано несколько возможных вариантов организационной концепции. При этом необходимо не только охарактеризовать изменения в существующей производственной системе или дать характеристику вновь создаваемой системы, но и ответить на вопросы о предлагаемых затратах на ее осуществление и экономической эффективности внедрения. Изучив предлагаемые варианты концепции, руководитель предприятия принимает за основу один из ее вариантов.

Разработка проекта организации (реорганизации) производства и его реализация. На этой стадии необходимо наполнить конкретным содержанием выбранную

концепцию. Эта задача решается на основе разработки проекта организации производства в объединении (на предприятии) или каком либо подразделении, входящем в его состав, проекта организации одной или нескольких функциональных подсистем предприятия, проекта организации производства. Может быть разработан также организационный проект целевого назначения для решения какой-либо конкретной задачи, например, улучшения качества продукции, повышения сменности работы оборудования, снижения затрат на производство и т.д.

Реализация разработанного организационного проекта предполагает создание специального распорядительного плана, устанавливающего конкретные сроки выполнения тех или иных работы предусматривающего выделение необходимых ресурсов, мероприятия по подготовке и переподготовке кадров, последовательность перехода к новой системе организации и т.д. Реализация проекта организации и реорганизации производства предполагает непосредственное участие в этой работе руководителя предприятия.

1.8 Лекция № 8 (2 часа).

Тема: «Прогнозирование и планирование деятельности производства»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Стратегическое планирование деятельности предприятия.
2. Планирование маркетинга.
3. Бизнес – план.

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Стратегическое планирование деятельности предприятия.

Организация производства представляет собой целенаправленную координацию (согласование, приведение в соответствие) во времени и пространстве всех материальных и трудовых ресурсов производства, имеющихся или оптимально возможных в определенных конкретных условиях. Сам процесс планирования деятельности предприятия состоит из двух частей – стратегического планирования и планирования маркетинга.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринимаемых руководством предприятия, которые ведут к разработке специфических стратегий, направленных на достижение выбранных целей.

Деятельность по стратегическому планированию связана с постановкой целей и задач предприятия и поддержание ряда взаимосвязей между предприятием и внешней средой, которые способствуют достижению его целей, соответствуют его внутренним

возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям. Потенциал для достижения целей предприятия в будущем является одним из конечных продуктов стратегического планирования. В дополнение к нему другим конечным продуктом стратегического планирования выступает соответствующая разработанным планом функциональная структура предприятия, обеспечивающая чувствительность и адаптацию к изменению внешних условий. Таким образом, основными результатами стратегического планирования являются:

- формулировка целей (построение «дерева целей») и критериев эффективности их достижения;
- анализ и оценка внешней среды (формулировка ограничений);
- генерация и анализ стратегических альтернатив достижения целей;
- выбор оптимальной стратегии и методов ее реализации.

В рамках процесса стратегического планирования реализуются четыре основных вида управленческой деятельности:

- 1) Распределение ресурсов;
- 2) Адаптация к внешней среде;
- 3) Внутренняя координация;
- 4) Организационное стратегическое предвидение.

Стратегическое планирование служит основой для составления плана маркетинга, цели которого более конкретны, ситуационные, а значит, пересматриваются в связи с изменениями внешней и внутренней среды предприятия. Претворение в жизнь и стратегических, и маркетинговых планов невозможно без организации эффективного контроля достигнутых результатов.

В зависимости от специфики предприятия, их размеров, характера производственной и коммерческой деятельности существуют различные подходы к стратегическому планированию.

Один из подходов включает следующие этапы планирования:

- формулирование программы предприятия;
- изложение целей и задач предприятия;
- разработку плана развития хозяйственного портфеля;
- разработку стратегий роста предприятия.

Формулирование программы предприятия

Обычно создание предприятия связано с формулированием конкретной цели или программы ее деятельности. Но всегда ли можно получить ответы на такие, казалось бы, простые вопросы: «А собственно для чего создано предприятие, каковы ее программные

установки? Что представляет собой наше предприятие? Кто наши клиенты? Что ценного для наших клиентов?

Каким будет и каким должно быть наше предприятие?» Чтобы ответить на эти вопросы, многие предприятия разрабатывают официальные программные заявления, публикуемые в средствах массовой информации и предоставляемые в собственных буклетах или проспектах. Оно нужно самим сотрудникам предприятия, поскольку позволяет почувствовать себе участниками общего дела, подчеркивает важность и значимость их труда, оказывает мобилизирующее воздействие. Кроме того, программное заявление подчеркивает важную социальную роль деятельности предприятия для общества, указывая на производимые ею товары и услуги, круг клиентов и возможности удовлетворения нужд и запросов отдельных групп общества.

Изложение целей и задач предприятия.

Программа предприятия позволяет перейти к более детальному изложению вспомогательных целей и задач, которые ставятся перед руководящим персоналом предприятия. В качестве долгосрочной задачи может стать задача наиболее полного удовлетворения клиентов в разнообразных моделях холодильников.

Разработка плана развития хозяйственного портфеля.

На этом этапе стратегического планирования предприятия необходимо провести анализ своего хозяйственного портфеля, под которым понимаются различные производственные отделения фирмы, а также выпускаемый ими товарный ассортимент. Это позволяет предприятию определить степень рентабельности этих производств и принять важные решения относительно финансовой поддержки наиболее перспективных из них.

Разработка стратегии роста предприятия.

Формулирование основных целей предприятия необходимо проводить в определенном иерархическом порядке. А чтобы лучше понять процедуру принятия стратегических решений, уместно воспользоваться предложенной американским ученым У.А. Коэном стратегической пирамидой.

Управление стратегическим маркетингом:

достижение общей цели фирмы

Стратегия маркетинга:

проникновение на новые рынки, сегментация рынка и т.д.

Тактические действия маркетинга:

Высший уровень этой пирамиды представляет управления стратегическим маркетингом, призванное реализовать основную миссию или программу фирмы. На этом уровне решаются вопросы выбора вида бизнеса, товарной линии и отдельных товаров. На следующем уровне формируются маркетинговые стратегии, направленные на реализацию задач, поставленных на высшем уровне.

- К числу таких маркетинговых стратегий можно отнести:
- Проникновение на новые рынки;
- Расширение доли рынка;
- Закрепление на рынке;
- Уход с рынка.

Средний уровень – стратегия проникновения на новые рынки, с помощью которой можно выйти на определенный сегмент рынка и доминировать на нем. Чтобы быть на рынке первым, предприятие должно быть уверено, что его продукция обладает новизной, более полно удовлетворяет потенциальную потребность целевого рынка и отличается от товаров конкурентов. Самый нижний уровень – это тактические действия маркетинга, которые можно предпринять для поддержки маркетинговой стратегии. Эти действия включают управление такими факторами как продукт, его цена, распределение и продвижение на рынке.

Таким образом, общий комплекс тактических приемов позволяет реализовать решения по выполнению миссии или программы предприятия. Маркетинг играет ключевую роль в процессе корпоративного стратегического планирования. Ориентированное на рынок стратегическое планирование есть управленческий процесс достижения и поддержания устойчивого баланса целей, возможностей и ресурсов организации и новых рыночных возможностей. Задача стратегического планирования – создание и реформирование бизнеса и товаров предприятия, направленные на успешное ее развитие и достижение поставленных целей.

2. Планирование маркетинга.

Деятельность предприятия на рынке далеко не исчерпывается формулированием программы, ее целей и выборов стратегии маркетинга.

Необходимо разрабатывать план маркетинга, показывающий, что конкретно, в какие сроки и какими силами следует воспользоваться, чтобы реализовать выбранные стратегии и, в конечном счете, достичь поставленных целей. Планирование маркетинга – это непрерывный циклический процесс, в ходе которого фирма стремится привести в

соответствие свои возможности с возможностями рынка, которые не поддаются контролю со стороны фирмы. Планы маркетинга могут подразделяться по характеру постановленных целей, но чаще всего разрабатываются оперативные (ежегодные) планы маркетинга и планы маркетинга по новому продукту. Основная задача плана маркетинга по новому продукту – получить соответствующие инвестиции для разработки и вывода его на рынок.

Оперативный (ежегодный) план маркетинга разрабатывается для тех продуктов, которые уже присутствуют на рынке. Каждый план маркетинга, исходя из конкретных задач, должен иметь определенную структуру, в которой логическим образом учитывалась бы любая полезная информация. Для небольших фирм план маркетинга является идентичным бизнес-плану. Здесь либо бизнес-план должен содержать значительную маркетинговую часть, либо план маркетинга должен дополняться финансовыми, производственными и техническими данными.

3. Бизнес – план.

Особое место в системе планирования занимает бизнес-план, т.к. на нем основано планирование предпринимательской деятельности предприятия. Бизнес-план – это документ, который описывает все аспекты развития предприятия на основе его текущего и перспективного планирования. Рассматривать его следует в двух аспектах: 1) как технико-экономическое обоснование нового будущего предприятия; 2) как план развития уже существующего предприятия. Создание бизнес-плана – это общепринятое средство, используемое предпринимательскими структурами различных организационно-правовых форм для того, чтобы определить цели организуемого производства и предложить пути их достижения. Результатом этой работы должен стать документ, который позволил бы лучше организовать работу на начальном этапе становления предприятия и дал бы убедительные аргументы при контактах с потенциальными инвесторами. Разработка бизнес-плана носит перспективный характер – он готовится на ряд лет вперед. При этом данные по первому году реализации бизнес-плана разрабатывается обычно с разбивкой по месяцам, а на последующие годы приводятся в годовом исчислении.

Разработка бизнес-плана позволяет:

- представить перспективную рыночную идею;
- определить на ее основе конкретные цели предприятия и количественно их оценить;
- определиться с конкретными сроками и графиком работы;

- разработать комплекс программ в различных сферах деятельности предприятия (НИОКР, производство, маркетинг, организационные меры), которые обеспечивают реализацию проекта;

- определить систему контроля за реализацией проекта;
- определить общую стоимость проекта, его доходность и рентабельность;
- подготовить предложения по объемам и формам внешнего финансирования;
- выявить трудности реализации проекта и заранее к ним подготовиться;
- убедить на основе всего вышеперечисленного потенциальных инвесторов в перспективности и надежности проекта.

Рекомендуемая структура бизнес-плана является типовой, однако содержание конкретных бизнес-планов в значительной степени зависит от характера реализуемого проекта.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1 (2 часа).

Тема: «Общая характеристика рыночного механизма»

2.1.1 Задание для работы:

1. Что такое рынок? При каких условиях он появляется?
2. Почему общественное разделение труда является необходимым, но недостаточным условием для возникновения рынка?
3. Что такое общественное разделение труда и экономическая обособленность товаропроизводителей?
4. Какие функции выполняет рынок?
5. В чем суть контролирующей функции рынка?
6. Каким образом рынок распределяет ресурсы?
7. Как вы понимаете следующее высказывание: «рынок формирует структуру производства, отвечающую потребностям потребителей»?
8. Структура рынка и инфраструктура рынка - в чем отличия?
9. По каким критериям может быть классифицирована структура рынка?
10. Каковы составляющие элементы инфраструктуры рынка?
11. Каковы преимущества и «провалы» рынка?

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

Рынок – это сфера товарного обмена, в рамках которой осуществляется перемещение продуктов из рук производителя в руки потребителя.

Рынок – это институт, механизм, который соединяет вместе продавцов и покупателей определенного товара.

Рынок – это форма взаимоотношений между отдельными, самостоятельно принимающими решения хозяйственными субъектами, между покупателями и продавцами.

Основными условиями появления рынка являются общественное разделение труда и экономическая обособленность хозяйствующих субъектов.

Общественное разделение - это специализация хозяйствующих субъектов на производстве определенных товаров и услуг. Именно общественное разделение труда обуславливает необходимость обмена продуктами своего труда.

Общественное разделение труда представляет собой необходимое, но недостаточное условие существования рынка. Таким условием является экономическая обособленность товаропроизводителей. По сути своей экономическая обособленность означает, что производитель полностью отвечает за результаты своего труда, что его благосостояние зависит от соотношения выгоды, полученной от реализации созданного блага, и затрат на его производство. Для существования такого хозяйственного порядка необходимо, чтобы собственность на средства производства и результаты труда находилась у самих производителей, то есть, чтобы она носила частный характер.

Таким образом, право частной собственности является обязательным условием формирования, развития и совершенствования рынка.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка. Очевидно, что единой рыночной структуры не существует. Структура рынка может быть классифицирована по следующим критериям:

- по объектам рыночных отношений.

В зависимости от того, какой именно товар или группа товаров имеют хождение на данном рынке, можно выделить рынок потребительских товаров и услуг, рынок промышленных товаров, рынок сырья, рынок ценных бумаг и т.д.

- по субъектам рынка.

Всех рыночных субъектов согласно их функциям можно разделить на две группы – покупатели и продавцы. В зависимости от того, кто из них обладает рыночной властью и может определять условия купли-продажи, выделяют рынок продавцов и рынок покупателей. Рынок продавцов возникает в условиях относительной ограниченности предлагаемых товаров. Напротив, избыток продукции на рынке создает условия для возникновения рынка покупателя.

- по географическим границам рынка различают местный рынок, мировой рынок, национальный рынок, межстрановой рынок.

-по степени ограничения конкуренции на рынке выделяют рынок совершенной конкуренции и несовершенной конкуренции, а именно: чистую монополию, монополистическую конкуренцию и олигополию.

- по отраслевому признаку (например, автомобильный или нефтяной рынок);

- по характеру продаж (оптовый, розничный);

- по соответствию действующему законодательству (легальный, нелегальный, «теневой»

рынок) и т. д.

Инфраструктура рынка представляет собой совокупность институтов, систем, служб, предприятий, опосредующих движение товаров и услуг, обслуживающих рынок и обеспечивающих его нормальное функционирование.

Инфраструктура рынка включает такие элементы, как:

- биржи (товарные, фондовые, валютные);

- аукционы, ярмарки;

- предприятия оптовой и розничной торговли;

-банки, страховые компании, фонды, фондовые биржи;

-биржи труда;

-юридические конторы;

-информационные центры;

-рекламные агентства;

-аудиторские и консалтинговые фирмы.

Функции рынка:

1. Рынок осуществляет перемещение продуктов из рук производителя в руки потребителя.

2. Удовлетворяет платежеспособный спрос домашних хозяйств на предметы потребления, а фирм на средства производства.

3. Обеспечивает нормальное и непрерывное функционирование производства.

4. Выступает в качестве контрольного механизма, механизма обратной связи с производителями и потребителями.

5. Рынок распределяет ресурсы и тем самым формирует структуру производства, соответствующую потребностям потребителей.

6. Рынок формирует спрос, предложение, а на основе их соотношения цены.

Преимущества рынка

1. Рынок обеспечивает эффективное распределение ресурсов.
2. Позволяет предприятиям успешно функционировать при наличии весьма ограниченной информации (иногда достаточными являются сведения об уровне цены и издержках).
3. Обеспечивает гибкость и высокую адаптивность к быстро меняющимся условиям.
4. Позволяет наиболее рационально использовать достижения науки и техники.
5. Способствует более полному удовлетворению потребностей людей, повышению качества товаров и услуг.

Вместе с тем, рыночный механизм не является идеальным. Несостоятельность рыночного механизма проявляется в его неспособности обеспечить в необходимых объемах производство общественных благ и услуг (образование, здравоохранение, оборона и т. п.). Рынок не обеспечивает социальную защиту населения, не гарантирует право на труд и доход, не перераспределяет доход в пользу малообеспеченных, не обеспечивает стабильное экономическое развитие (ему свойственны циклические подъемы и спады, инфляция, безработица) и т. п. Рынок не в состоянии создать механизм защиты окружающей среды.

Все это предопределяет необходимость государственного вмешательства, которое дополняло бы рыночный механизм, но не вело к его деформации.

2.1.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили основные характеристики рыночного механизма, закрепили знания о структуре и функциях рынка.

2.2 Практическое занятие № 2 (2 часа).

Тема: «Экономические циклы: безработица и инфляция»

2.2.1 Задание для работы:

1. Что такое экономический цикл? Типы экономических циклов, фазы их составления.
2. Определение рабочей силы, занятых и безработных.
3. Виды безработицы. Естественный уровень безработицы. Издержки.
4. Как измеряется инфляция? Ее классификация. Методы антиинфляционной политики.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

Экономический цикл, его причины и фазы.

Потребности общества, как известно, безграничны. Для наиболее полного удовлетворения их необходим экономический рост, т.е. увеличение объема реального ВВП. Но это не единственная цель экономики. Общество также стремится к полной занятости и стабильному уровню цен.

Практика показывает, что процесс экономического развития очень противоречив. Он протекает неравномерно и включает в себя периоды роста и спада. Во времена спада растет уровень безработицы, а периоды быстрого подъема часто сопровождаются инфляцией. Такая неравномерность получила название экономических волн или циклов.

Экономический цикл - это следующие один за другим взлеты и падения уровня экономической активности в обществе. Характерной чертой цикличности является то, что движение происходит не по кругу, а по спирали. Т.е. пройдя все фазы цикла, экономика не возвращается в прежнюю точку, а достигает нового уровня.

Экономисты не сходятся во мнении относительно причин циклов, но большинство из них считает, что фактором, непосредственно определяющим уровень производства и занятости в рыночной экономике, служит уровень совокупных расходов общества. Если расходы низкие, то сокращается объем производства в стране, что приводит к экономическому спаду и безработице. А если в стране уровень производства близок к состоянию полной занятости, то рост совокупных расходов приведет к инфляции.

Отдельные экономические циклы могут существенно отличаться друг от друга по продолжительности и интенсивности. Но практически любой из них проходит 4 фазы, которые разные экономисты называют по-разному (рис.2.1).

I. Фаза подъема. В этот период возрастает инвестиционная деятельность, уровень производства, занятости, доходов общества. Совокупный спрос увеличивается, но так как он наталкивается на эластичное совокупное предложение, уровень цен значительно не изменяется.

II. Фаза экономического бума (пика). В этой фазе экономика подходит к состоянию полной занятости, и предложение становится неэластичным - в полной мере проявляется проблема дефицита ресурсов. Совокупный спрос продолжает увеличиваться, и общество сталкивается с проблемой дефицита товаров и услуг. Начинают расти цены. В период инфляции процентные ставки в банках увеличиваются, в результате чего резко снижается интерес в инвестировании со стороны предпринимателей.

III. Фаза спада. Сокращение спроса на инвестиционные товары приводит к уменьшению загрузки промышленности инвестиционных товаров и безработице в этих отраслях. Снижается общий доход в стране и, как следствие, совокупный спрос. Это

означает, что и другие отрасли промышленности столкнутся с ситуацией недозагрузки и безработицей.

IV. Фаза застоя - низшая точка спада. Для периода экономического застоя характерна низкая инвестиционная деятельность, простои предприятий, высокий уровень безработицы, низкий уровень доходов общества и низкий совокупный спрос.

Безработица, ее измерение и виды. Определение «полной занятости».

Естественная норма безработицы.

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы страны оказывается незадействованной в процессе производства товаров и услуг. Для уточнения стоит четко понимать, что подразумевается под понятием рабочей силы. В состав рабочей силы входит все экономически активное население страны, т.е. те лица, которые хотят и могут работать. Рабочая сила состоит из занятых и безработных.

В России к числу безработных относятся лица, достигшие 16 лет, не имеющие работу, состоящие на учете в службе занятости и готовые приступить к работе.

Для определения уровня безработицы необходимо выяснить процентное отношение безработных к общей численности рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100\%$$

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Статистика безработицы чаще всего не отражает реальную ситуацию. Она искажает в сторону увеличения из-за того, что некоторые лица, состоящие на учете службы занятости, имеют работу, хотя официально не числятся в штате. Так же уровень занятости может быть занижен, т.к. часть людей, занимающихся активным поиском работы, не зарегистрированы на бирже труда.

Различают три основных вида безработицы: фрикционная, структурная и циклическая.

1. Фрикционная безработица относится к лицам, добровольно уволившимся с прежней работы, сезонным работникам в период простоя и уволенным работникам, при условии, что все они ищут новое место работы. Такая безработица неизбежна и в ряде случаев даже полезна, т.к. работник в результате поиска может найти более достойное применение своим трудовым способностям.

2. Структурная безработица возникает в связи с изменением структуры национального производства, а, следовательно, и структуры спроса на рабочую силу. Чаще всего это происходит в результате НТП. Спрос на работников одних профессий сокращается или вовсе исчезает, а спрос на вновь появившиеся профессии растет. Нет четкого разделения между безработицей фрикционной и структурной. Основным отличительным признаком является то, что структурный безработный не находит применения своим профессиональным навыкам и, чаще всего, вынужден осваивать новую специальность.

3. Циклическая безработица возникает в периоды спада и застоя экономического цикла. Она носит массовый характер, т.к. спад наступает почти одновременно в большинстве отраслей. Такая безработица требует серьезного регулирования со стороны государства.

Полная занятость не означает, что безработица вообще отсутствует. Изучив различные виды этого явления можно сделать вывод, что нельзя избежать фрикционную и структурную безработицу. Следовательно, полная занятость наступает в ситуации, когда в производстве задействовано менее 100% рабочей силы. Полная занятость - это ситуация, когда отсутствует циклическая безработица. Экономисты часто употребляют понятие естественного уровня безработицы, который равен сумме фрикционной и структурной безработицы, это уровень безработицы при полной занятости.

Если говорить другими словами, безработица находится в пределах своего естественного уровня, когда количество людей, ищущих работу соответствует количеству свободных рабочих мест. Т.е. рынок труда находится в состоянии равновесия.

Инфляция, ее сущность и измерение.

В мире почти нет стран, которые бы в настоящее время не сталкивались с инфляцией. И если раньше этот процесс охватывал экономику одной или нескольких стран, то теперь он охватывает едва ли не весь мир. Кроме того, современная инфляция носит непрерывный, хронический характер.

Инфляция - это снижение покупательной способности денег, т.е. процесс их обесценения. В основе инфляции лежит дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в общем росте цен. Но это вовсе не говорит о том, что во время инфляции растут цены на все товары. На одни товары цена может сильно «подскочить», а на другие не очень. Некоторые товары могут и вовсе не подорожать в течение достаточно длительного периода времени. И наоборот, если цены на некоторые товары выросли, это еще не значит, что существует инфляция - это может произойти из-за улучшения качества

продукции, изменения потребностей общества и других неценовых факторов. Более того, инфляция не всегда выражается в росте цен. Позже мы рассмотрим и такой вариант.

Для расчета инфляции используются различные индексы цен. Это может быть индекс потребительских цен, индекс оптовых цен или дефлятор ВВП. Последний является наиболее точным, т.к. охватывает не только цены товаров, приобретаемых потребителями, но и цены на инвестиционные товары, а также товары, приобретаемые государством и иностранцами.

Ранее мы выяснили, что для расчета дефлятора ВВП сравниваются цены на определенные товары в данном году и цены на аналогичные товары в каком-то базовом году. Теперь, чтобы рассчитать темп роста инфляции необходимо сравнить насколько изменился индекс цен с начала исследуемого периода до конца его, а затем это изменение выразить в процентах к индексу цен начала периода. Например, если индекс цен 2000 г составил 120%, а индекс цен 2001 г - 125%, то темп роста инфляции за 2001 г рассчитывают следующим образом:

$$\text{Темп роста} = \frac{125 - 120}{120} \times 100 \% = 4,16 \%$$

$$\text{Темп роста} = \frac{125 - 120}{120} \times 100 \% = 4,16 \%$$

Так называемое «правило 70» дает другую возможность количественно измерить инфляцию. Оно позволяет быстро рассчитать число лет, необходимых для удвоения инфляции.

$$\begin{aligned} \text{Приблизительное число} & \\ \text{лет, необходимых для} & \\ \text{удвоения инфляции} & = \frac{70}{\text{ежегодные темпы роста цен (в \%)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Приблизительное число} & \\ \text{лет, необходимых для} & \\ \text{удвоения инфляции} & = \frac{70}{\text{ежегодные темпы роста цен (в \%)} \end{aligned}$$

В нашем примере при темпе инфляции 4,16% инфляция удвоится приблизительно через 17 лет (70: 4,16).

Виды инфляции.

Существует несколько классификаций инфляции по различным признакам. С точки зрения проявления различают открытую и скрытую инфляцию.

Открытая инфляция присуща странам с рыночной или смешанной экономикой. Такая инфляция выражается открытым ростом цен на различные товары или услуги. Это происходит из-за несоответствия спроса и предложения. Изменения цен служат сигналом

для производителей и покупателей, показывающим наиболее выгодные сферы вложения капиталов.

Скрытая или подавленная инфляция характерна для стран с командно-административной экономикой. В таких странах доходы и цены указывает государство. Внешне цены остаются неизменными многие годы, но зачастую качество товаров по неизменным ценам снижается. Но это только одно из проявлений инфляции. Другое проявление лучше рассмотреть на способности приобрести товары на выплачиваемые государством доходы. Эпоха всеобщего дефицита в социалистических странах вынуждала получателей доходов увеличивать долю своих сбережений, т.к. часть доходов просто не на что было тратить. Так или иначе, но покупательная способность денежных знаков снижалась, а это дает нам право говорить о существовании инфляции.

Инфляцию можно классифицировать по темпам роста уровня цен.

Ползучая или умеренная инфляция присуща практически всем экономически развитым странам. Темп роста не превышает 10% в год. Такая инфляция уже стала привычной и не вызывает сильного беспокойства.

Галопирующая инфляция - темп роста до 200-300% в год. При таком росте цен, общество старается материализовать какую-то часть своих накоплений на руках. Договора между партнерами составляются с поправкой на инфляцию. Такой рост цен уже требует вмешательства со стороны государства.

Гиперинфляция - очень высокий рост цен. Он может достигать до 50% каждый месяц достаточно длительный период времени и 500-1000% в год, а иногда и выше. При таком росте цен полностью теряется смысл что-либо производить. Деньги, вернувшиеся на предприятие в виде выручки, успевают обесцениться. Они не только не в состоянии принести какую-то прибыль, но и не способны оправдать издержки на производство проданной продукции. Единственный способ выжить в таких условиях - это перейти к безденежным бартерным сделкам. Такая ситуация разрушит все прежние хозяйственные связи и парализует всю экономическую деятельность в стране. Естественно, в такой ситуации требуются немедленные действия со стороны государства.

Кроме перечисленных видов инфляцию можно поделить на сбалансированную и несбалансированную.

Сбалансированная инфляция характеризуется тем, что цены на различные группы товаров растут примерно одинаковыми темпами. В этом случае инфляция не очень опасна для бизнеса, т.к. выручка от проданной предприятием подорожавшей продукции оправдывает затраты на подорожавшие ресурсы.

Несбалансированная инфляция приводит к другой ситуации. Цены на товары разных категорий растут неравномерно. Хуже всего для бизнеса, когда цены на сырье растут быстрее, чем на готовые товары - производство не оправдывает себя.

Последствия инфляции. Антиинфляционная политика.

Некоторые экономисты придерживаются мнения, что ползучая инфляция, сопровождаемая соответствующим ростом денежной массы, способна стимулировать производство. Расширение производства будет тем значительнее, чем больше имеется неиспользуемых факторов производства. При этом выигрывают не все, а прежде всего наиболее сильные фирмы. Инфляция перераспределяет доходы не только в этом случае. Она также перераспределяет доходы между дебиторами и кредиторами в пользу дебиторов (заемщиков).

Основными же негативными последствиями инфляции можно считать:

- снижение реальных доходов населения;
- обесценивание сбережений населения (инфляция съедает получаемый %);
- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных продуктов (качество падает, сокращается выпуск дешевых товаров);
- усиливается диспропорция между производством промышленной и сельскохозяйственной продукции;
- ограничивается продажа сельскохозяйственной продукции - производители ожидают повышения цен на нее;
- ухудшение условий жизни преимущественно у получателей фиксированного номинального дохода (пенсионеры, госслужащие).

Антиинфляционное регулирование может вестись по двум направлениям.

1. Сокращение бюджетного дефицита, ограничение наличной и безналичной эмиссии. Выравнивание пропорций прироста денежной массы страны и ВВП, чтобы вновь созданные деньги обеспечивались реальными товарами.

2. Политика регулирования цен и доходов, которая призвана увязывать рост зарплат с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума.

Конкретные же методы сдерживания инфляции будут свои в каждом конкретном случае. Каждая инфляция специфична и предполагает применение тех способов, которые соответствуют ее характеру. Эффективность этих методов зависит, прежде всего, от точности поставленного диагноза.

2.2.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили основные вопросы экономических циклов, закрепили знания о безработице и ее видах, инфляции, ее классификации и методах антиинфляционной политики.

2.3 Практическое занятие № 3 (2 часа).

Тема: «Денежно-кредитная политика»

2.3.1 Задание для работы:

1. Какие существуют цели в денежно-кредитной политике? Как вы понимаете конфликт целей? Приведите примеры.
2. Почему коммерческие банки обязаны иметь резервы? Объясните, почему резервы являются активом для коммерческого банка, но пассивом для Центрального банка?
3. Что такое избыточные резервы? Как вычислить количество избыточных резервов, имеющихся у банка? Каково их значение?
4. Объясните разницу между банковским и денежным мультипликатором.
5. Опишите цепь причинно-следственных связей, через которую осуществляется денежно-кредитная политика. Какое влияние на денежно-кредитную политику оказывает эффект обратной связи?

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

Денежно-кредитная политика состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Существуют конечные цели денежно-кредитной политики: высокий уровень занятости, экономический рост, стабильность цен, стабильность процентных ставок, стабильность финансовых рынков и стабильность валютного рынка.

Пользуясь промежуточными и операционными целями, центральный банк может быстрее делать выводы о правильности выбранного направления политики, а также вносить коррективы в денежно-кредитную политику по ходу ее реализации, не дожидаясь, пока станет виден ее окончательный результат: высокий уровень занятости или стабильность цен. Инструменты денежно-кредитной политики непосредственно влияют на операционные цели, которые в свою очередь воздействуют на промежуточные цели, позволяющие достичь конечной цели. Ввиду того, что денежные агрегаты и процентные ставки как промежуточные цели несовместимы, центральный банк вынужден выбирать между ними, основываясь на трех критериях: измеримость, управляемость, предсказуемость влияния на целевые переменные. Однако, эти критерии не позволяют установить, какой из наборов переменных предпочтительнее других.

Центральный банк воздействует на величину денежного предложения путем изменения денежной базы (наличные деньги в обращении и резервы), которые составляют основу денежных пассивов Центрального банка. В активы Центробанка включаются государственные ценные бумаги и кредиты, предоставляемые коммерческим банкам. Центральный банк увеличивает резервы банковской системы, приобретая облигации или предоставляя коммерческим банкам кредиты. Отдельно взятый банк может предоставить дополнительные ссуды на сумму своих избыточных резервов, тем самым создавая депозиты на ту же сумму. Банковская система может произвести многократное расширение депозитов. В простой модели многократного расширения депозитов, в рамках которой банки не держат избыточных резервов, а население не держит наличных денег, кратность увеличения объема чековых депозитов, т.е. банковский мультипликатор равен величине, обратной норме обязательного резервирования.

На процесс увеличения объема банковских депозитов оказывают влияние решения вкладчиков об увеличении количества наличных денег на руках, а также решение банков держать избыточные резервы, а не отдавать их в кредит, т.е. все участники процесса изменения предложения денег играют в нем важную роль. Для более точного управления величиной денежного предложения Центральный банк пользуется мультипликатором денежной базы или денежным мультипликатором, который связывает денежную базу с денежным агрегатом, например, $M1$. Денежный мультипликатор – это отношение предложения денег к денежной базе, он показывает, как изменяется предложение денег при увеличении денежной базы на единицу. Увеличение денежной базы, обусловленное исключительно приростом наличных денег в обращении, не инициирует процесс мультипликации депозитов, в то время как увеличение ее за счет прироста резервов, обслуживающих депозиты, порождает мультипликативный эффект.

Инструменты денежно-кредитной политики, они же методы воздействия Центрального банка на объем и структуру денежного предложения, позволяют изменять денежную базу путем управления объемами рефинансирования и регулирования резервных требований. Объем операций на открытом рынке определяется объемом динамических операций, направленных на изменение денежной базы, и объемом защитных операций, проводимых для компенсации влияния других факторов, воздействующих на денежную базу. Операции на открытом рынке – главный инструмент денежно-кредитной политики, поскольку они гибки, легко обратимы и могут осуществляться быстро. Объем рефинансирования определяется учетной ставкой и политикой дисконтного окна. Дисконтная политика позволяет Центральному банку исполнять роль кредитора в последней инстанции, однако с помощью дисконтной

политики осуществлять контроль над предложением денег сложнее, поскольку она приводит к непредвиденным колебаниям объемов рефинансирования и, следовательно, предложения денег. Манипулирование нормой обязательных резервов является слишком мощным инструментом для того, чтобы использовать его в целях контроля за предложением денег, поэтому он применяется очень редко.

Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики представляет собой каналы ее влияния на функционирование экономики. Эти каналы охватывают процесс от принятия решений денежными властями до конкретного механизма воздействия денежных шоков на реальный сектор экономики с учетом обратных связей, то есть реакции денежных властей на изменение ситуации в экономике после реализации мер в области денежно-кредитной политики. С точки зрения кейнсианцев, денежно-кредитная политика осуществляется через сложную систему причинно-следственных связей: решения Центрального банка воздействуют на резервы коммерческих банков – изменения резервов воздействуют на предложение денег – изменения денежного предложения изменяют процентную ставку – изменение процентной ставки воздействует на инвестиции, ВВП и уровень цен. Монетаристы считают предложение денег самым важным фактором, определяющим уровень производства в стране, и пользуются в основном сокращенным способом доказательства.

Если равновесному ВВП сопутствует безработица и недоиспользование производственных мощностей, то Центральный банк прибегает к политике дешевых денег (кредит дешевый и легкодоступный). Рост денежного предложения приведет к снижению процентной ставки, вызывая рост инвестиций и ВВП. Если равновесному уровню ВВП соответствует инфляция, то Центральный банк прибегает к политике дорогих денег, которая понижает доступность кредита и увеличивает его издержки. Сокращение предложения денег повысит процентные ставки, в результате чего сократятся инвестиции, уменьшая совокупные расходы и ограничивая рост цен.

Денежно-кредитная политика сталкивается с рядом проблем, которые снижают ее эффективность - это: циклическая асимметрия, влияние скорости обращения денег на изменение предложения денег, а также ослабление результативности денежно-кредитной политики за счет действия факторов, изменяющих положение кривых спроса на деньги и спроса на инвестиции

2.3.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили основные вопросы денежно-кредитной политики, закрепили знания о ее цели, также студенты рассмотрели вопросы избыточных резервов.

2.4 Практическое занятие № 4 (2 часа).

Тема: «Бюджетно-налоговая политика»

2.4.1 Задание для работы:

1. Что такое бюджетно-налоговая (фискальная) политика? Перечислите виды фискальной политики.
2. Что такое государственный бюджет? Какие элементы входят в бюджетную систему государства?
3. Виды доходов и расходов бюджета. Определение налоговой системы. Функции, методы и основные принципы налогообложения. Классификация налогов.
4. Дефицит государственного бюджета. Государственный долг.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

Экономическую основу функционирования современного государства составляют огромные денежные средства, взимаемые с хозяйствующих субъектов в виде налогов и перераспределяемые через государственный бюджет.

Политика регулирования доходов и расходов государства, называемая фискальной, оказывает большое воздействие на всю жизнь современного общества. Мероприятия фискальной политики определяются стоящими перед правительством экономическими целями — борьбой с инфляцией, сглаживанием циклических колебаний экономики и др. Государство регулирует совокупный спрос, структуру, распределение и использование национального дохода государственными расходами, трансфертными выплатами и налогообложением.

Инструментом проведения такой политики является государственный бюджет: налоговая политика формирует его доходную часть, а политика государственных расходов — расходную. Формирование и использование бюджетных средств отражает цикличность развития экономики и нацелено на достижение экономической стабильности. Фискальная политика подразделяется на недискреционную политику (политику автоматических стабилизаторов), регулирующую доходы и расходы независимо от оперативных действий правительства, и дискреционную, подразумевающую осуществление государством фискальной политики принятием мер по регулированию своих доходов и расходов.

Дискреционная фискальная политика бывает двух видов — фискальная экспансия и фискальная рестрикция.

Фискальная политика, направленная на стимулирование хозяйственной жизни увеличением совокупного спроса, государственных расходов и (или) снижения налогов, называется фискальной экспансией, или стимулирующей политикой. Она направлена на

сглаживание цикличности экономики и обеспечение экономического роста, но рост государственных расходов и возникновение дефицита госбюджета могут породить инфляцию.

Другой вид фискальной политики, направленной на ограничение экономического бума и применяемый для борьбы с инфляцией, называется фискальной рестрикцией, или ограничительной политикой. Она предполагает снижение государственных расходов и (или) увеличение налогов. Это позволяет снизить вызванную бумом инфляцию за счет падения темпов экономического роста, но вызывает рост безработицы.

Государственный бюджет в соответствии с определением Бюджетного кодекса РФ (БК РФ) — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетной системой называется совокупность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов.

В России бюджетная система страны трехуровневая.

Первый уровень включает в себя федеральный бюджет и федеральные государственные внебюджетные фонды.

Второй уровень составляют бюджеты субъектов РФ и территориальные государственные внебюджетные фонды.

К третьему уровню бюджетной системы относят местные бюджеты.

Налоговая система — это совокупность налогов, принципов налогообложения, методов и механизмов исчисления налогов. Она является одним из основных инструментов фискальной политики государства.

Цель налоговой системы — обеспечить поступление в бюджет финансовых ресурсов, которые необходимы для поддержания деятельности государства в области социальной защиты граждан, перераспределения доходов, регулирования экономики.

Налог — это обязательный взнос. По закону налогоплательщики при определенных условиях обязаны уплачивать налоги (ст. 57 Конституции РФ). Обязательность налога обеспечивается силой государства в лице налоговых, правоохранительных и судебных органов. Другими словами, уплата налогов носит не добровольный, а принудительный характер.

Рассматривая современную систему налогообложения, можно сделать вывод о том, что на данном этапе **налоги выполняют следующие основные функции:**

- 1) фискальную;
- 2) распределительную (социальную);

3) регулирующую.

В современной теории и практике налогообложения налоги классифицируются следующим образом:

- по способу взимания налогов;
- субъекту-налогоплательщику;
- органу, устанавливающему и конкретизирующему налоги;
- порядку введения налога;
- уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж;
- целевой направленности введения налога.

Государственный бюджет может быть *профицитным* или *дефицитным*, когда величина государственных доходов соответственно больше или меньше его расходов. Сбалансированный бюджет практически невозможен из-за циклического развития экономики.

В период экономического спада наблюдается дефицит бюджета, а в период подъема — его профицит.

Первичный дефицит (профицит) бюджета — это разница между непроцентными расходами бюджета и его доходами. К непроцентным расходам бюджета относятся все расходы, кроме выплат по обслуживанию государственного долга (процентных расходов).

Под обслуживанием государственного долга понимается сумма выплат процентов по нему, а также частичное погашение основной суммы долга.

Чтобы отличить результаты дискреционной фискальной политики от результатов циклических колебаний экономики, рассчитывается бюджет полной занятости, являющийся основой для деления бюджетного дефицита на структурный и циклический.

Структурный дефицит (излишек) государственного бюджета — это разность между расходами и доходами бюджета в условиях полной занятости. При его расчете возникают трудности в связи с необходимостью определения уровня полной занятости, естественного уровня безработицы, потенциального объема выпуска. Однако именно на основе динамики этих макроэкономических индикаторов оценивается эффективность мер фискальной политики в долгосрочном периоде.

Циклический дефицит определяется как разность между фактической величиной бюджетного дефицита и структурным дефицитом. Величина циклического дефицита зависит от действия автоматических стабилизаторов.

2.4.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили основные вопросы бюджетно-налоговой политики: ее виды, определение государственного бюджета и входящие в него элементы, виды доходов и расходов бюджета, определение налоговой системы, функции, методы и основные принципы налогообложения, а также дефицит государственного бюджета и государственный долг.

2.5 Практическое занятие № 5 (2 часа).

Тема: «Предприятие в системе рыночной экономики»

2.5.1 Задание для работы:

1. Перечислите принципы рыночной экономики.
2. Дайте определение понятию «предприятие». Предприятие – основной субъект рыночной экономики.
3. Хозяйственные средства предприятия.

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

Рынок – это система экономических отношений, основывающаяся на следующих принципах:

- экономическая свобода деятельности хозяйствующих субъектов;
- экономическая ответственность хозяйствующих субъектов;
- свободное ценообразование;
- конкуренция;
- открытость рыночных отношений;
- наличие соответствующих рыночных институтов.

В общем случае под определением *предприятие* подразумевается коммерческая организация, созданная с целью удовлетворения с помощью прибыли определенных общественных потребностей, т.е. предприятие – это хозяйствующий субъект.

Предприятие может также рассматриваться как *имущественный комплекс*, включающий все виды имущества, необходимого для осуществления производственной деятельности.

Предприятие представляет собой обособленную хозяйственную единицу, обладающую экономической и административной самостоятельностью, организационно-техническим, экономическим и социальным единством, и имеющую общие цели деятельности.

С этой позиции любое предприятие представляет собой организацию.

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели.

Представление о предприятии, как об организации позволяет сделать выводы о том, что предприятие – это, прежде всего, коллектив работников, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами. Прибыль в данном случае создает лишь необходимую базу для удовлетворения потребностей всего коллектива. Т.е. *предприятие – это социальная единица*

По источникам формирования хозяйственные средства предприятия подразделяются на:

- 1) собственные;
- 2) заемные.

Собственные средства формируются в основном за счет средств учредителей предприятия.

Заемные средства используются временно в течение определенного периода, по истечении которого подлежат возврату.

2.5.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили основные вопросы предприятия в системе рыночной экономики, а именно: принципы рыночной экономики, предприятие как основной субъект рыночной экономики и хозяйственные средства предприятия.

2.6 Практическое занятие № 6 (2 часа).

Тема: «Ресурсы производственно-хозяйственной деятельности»

2.6.1 Задание для работы:

1. Количественные и качественные особенности ресурсов производственно-хозяйственной деятельности. Объяснить разницу между капиталом, фондами и средствами.
2. Особенности формирования и изменения натурально-вещественной и денежной (стоимостной) формы ресурсов.
3. Источники образования и формирования ресурсов.

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

Численность персонала, выбор систем и форм оплаты труда позволяет определить фонд заработной платы, который, по сути, является платой за трудовые ресурсы. Фонд заработной платы предприятия в целом определяется отдельно по промышленно-производственному и непромышленному персоналу и отдельно по категориям работающих: рабочим, в том числе сдельным и повременным, специалистам, служащим, руководителям.

Фонд заработной платы включает в себя как основную заработную плату, так и дополнительную. К **основной** относится плата за выполняемые работы. В нее входят тарифный фонд заработной платы, премии (за счет фонда заработной платы), доплаты и компенсационные и стимулирующие надбавки. К **дополнительной заработной плате** относятся выплаты, которые производятся не за выполненную работу, а в соответствии с действующим законодательством (оплата очередных отпусков, льготных часов подросткам, выходных пособий при увольнении и т.п.).

В **часовой фонд заработной платы** рабочих включается оплата сдельщиков по сдельным расценкам, повременщиков по тарифным ставкам, доплаты сдельщикам по прогрессивным расценкам, доплаты и надбавки из фонда заработной платы (условия труда, мастерство, интенсивность и др.). Плюс доплаты по законодательству, не связанные с работой (дополнительная заработная плата).

Фонд месячной (годовой) заработной платы рабочих включает в себя дневной фонд, оплату очередных и дополнительных отпусков за время выполнения различных обязанностей, не связанных непосредственно с работой.

Общий фонд заработной платы по предприятию в целом определяется сложением фондов заработной платы по всем категориям и включается в себестоимость продукции. Определенный таким образом фонд заработной платы является элементом затрат предприятия.

Если к фонду заработной платы предприятия добавить величину премий, выплачиваемых из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, то получим ФОТ предприятия.

Главной особенностью капитала является то, что он способен приносить доход и возрастает при этом. В этом смысле деньги, имущество, земля могут быть капиталом, но только в том случае, если они вкладываются в какое-нибудь дело, которое может принести доход. В настоящее время многие фирмы вкладывают значительные денежные средства в подготовку и переподготовку персонала. Это позволило ввести в экономическую литературу понятие "человеческий капитал" в том смысле, что фирма вкладывает капитал в денежной форме в развитие профессиональных возможностей персонала, и это позволяет увеличить доход. К человеческому капиталу можно отнести и личный опыт, и умение работника, которые он приобретает в процессе работы при условии заинтересованности и старания.

Относительно капитала необходимо сделать некоторые пояснения, поскольку в экономической литературе и хозяйственной практике используются понятия "капитал", "фонды" и "средства".

Рассматривая капитал, необходимо различать его натурально-вещественную (реальную) и денежную (стоимостную) сторону. Когда говорят, что капитал, вложенный в дело, должен возвратиться с приростом, чаще всего имеют в виду его денежную, стоимостную форму. И в этом смысле процесс движения капитала охватывает его авансирование в денежной форме, применение в производстве, реализацию произведенной продукции и возвращение капитала к денежной форме. Чаще всего именно этот процесс называется **кругооборотом капитала**. В производственно-хозяйственной деятельности средства (денежный капитал, Д) авансируются на приобретение рабочей силы и средств производства (Т). В процессе производства (П) эти факторы взаимодействуют и создают новый продукт (Т). Реализуя продукт на рынке (Т'–Д'), фирма получает обратно не только авансированные ранее средства, но и прибыль. Иными словами, капитал существует в двух формах: натуральной (реальной, вещественной) и стоимостной. Натурально-вещественную форму называют **фондами**, а их стоимостную, денежную оценку называют **средствами**. Таким образом, фонды и средства – это формы существования или представления капитала.

Характер участия капитала в бизнес-процессе предопределяет способ включения стоимости имущества в стоимость готовой продукции и является критерием разделения совокупного капитала на основной и оборотный. Одна часть капитала постепенно меняет свою натурально-вещественную форму в течение многих производственных циклов, и поэтому его стоимость частями, в виде амортизационных отчислений, включается в стоимость готовой продукции – это **основной капитал**. Другая часть капитала полностью меняет свою натурально-вещественную форму в течение одного бизнес-цикла, и поэтому его стоимость полностью включается в стоимость готовой продукции – это **оборотный капитал**.

Источниками формирования основного капитала являются собственные средства предприятия (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления), а также привлеченные средства (продажа акций или паев), которые приравниваются к собственным; и заемные средства – долгосрочные кредиты или облигации.

Снижение потребности в основных средствах может быть достигнуто на действующем предприятии путем повышения эффективности экстенсивного и интенсивного использования основных фондов.

Кроме того, потребность в основных средствах можно снизить, используя аренду и лизинг. Предприятие получает прибыль в основном за счет того, что использует основные фонды для производства продукции, а не потому, что является их собственником. Лизинг дает возможность разделить право собственника и право пользователя. Для того чтобы

производить продукцию, вовсе не обязательно владеть станком, его можно взять в долгосрочную аренду. Тем самым лизинг позволяет в значительной степени снизить потребность в основном капитале.

2.6.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты изучили количественные и качественные особенности ресурсов производственно-хозяйственной деятельности, стали понимать разницу между капиталом, фондами и средствами. Рассмотрели такие вопросы, как: особенности формирования и изменения натурально-вещественной и денежной (стоимостной) формы ресурсов, источники образования и формирования ресурсов;

2.7 Практическое занятие № 7 (2 часа).

Тема: «Основы организации производства на предприятии»

2.7.1 Задание для работы:

1. Перечислите основные принципы организации производства.
2. Классификация типов производства

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

Основные принципы организации производственного процесса

Рациональная организация производственных процессов на предприятиях базируется на следующих принципах:

- специализации и стандартизации;
- прямоточности;
- непрерывности;
- ритмичности;
- автоматичности;
- профилактики.

Принцип специализации и стандартизации

Специализация представляет собой форму общественного разделения труда, которая, развиваясь планомерно, обуславливает выделение и обособление отраслей, предприятий, цехов, участков, линий и отдельных рабочих мест.

Они изготавливают определённую продукцию и потому отличаются особым производственным процессом и кадрами, подготовленными для наиболее успешного его осуществления.

Важным фактором, способствующим специализации машиностроительных заводов, является **стандартизация**.

Ограничивая число разновидностей и типов изделий одного эксплуатационного назначения минимально необходимым ассортиментом наиболее совершенных образцов, стандартизация приводит к сужению номенклатуры выпускаемой продукции при значительном увеличении масштаба производства по каждому изделию.

Специализация завода во многом определяет внутризаводскую специализацию: чем глубже проведена первая, тем лучше специализированы цехи, участки, линии и рабочие места, тем стабильнее сочетание основных, вспомогательных и обслуживающих процессов в пространстве и во времени.

Уровень специализации машиностроительных заводов и их подразделений (вплоть до рабочих мест) всецело зависит от сочетания двух факторов:

- масштаба производства;
- трудоёмкости продукции.

Масштаб производства определяется объёмом работ, вытекающим из плана по выпуску заводом готовой продукции, конструкцией изделий, а также требованиями внутризаводского планирования.

Увеличение масштаба производства отдельных видов изделий, узлов, деталей и заготовок во многом зависит от проводимой на заводе стандартизации, которая обеспечивает повторяемость узлов и деталей не только в одном изделии, но и в различных изделиях.

Трудоёмкость продукции по мере роста масштабов производства и освоения технологических процессов снижается.

При значительных масштабах производства уменьшение трудоёмкости достигается путём внедрения прогрессивных технологических процессов, основанных на использовании механизированного и автоматизированного оборудования, а также специальной оснастки.

Большой масштаб производства в механических цехах обеспечивает возможность использования металлорежущих станков-автоматов и полуавтоматов, автоматических станочных линий, специальных, многоинструментальных и других высокопроизводительных станков.

Вывод: при организации производственного процесса необходимо всемерно соблюдать принцип специализации и закреплять за каждым производственным подразделением, начиная с завода и кончая рабочими местами, строго ограниченную номенклатуру работ, подобранных по признаку их конструктивно-технологической однородности.

Принцип прямоточности

Принцип прямоточности в организации производственного процесса следует понимать, как обеспечение кратчайшего пути прохождения изделием всех стадий и операций производственного процесса, от запуска в производство исходных материалов, до выхода с завода готовой продукции.

В соответствии с этим принципом взаимное расположение зданий и сооружений на территории предприятия, а также размещение в них основных цехов должно соответствовать требованию прямоточности производственного процесса: поток материалов, полуфабрикатов и изделий должен быть поступательным и кратчайшим, без встречных и возвратных движений.

Поэтому вспомогательные цехи и склады следует размещать возможно ближе к обслуживаемым ими основным цехам. Расположение участков и линий в рамках отдельных цехов, в свою очередь, должно отвечать последовательности производственного процесса.

Вывод: при организации производственного процесса необходимо соблюдать принцип прямоточности, обеспечивая кратчайшие пути прохождения изделия через все стадии и операции производственного процесса.

Принцип непрерывности

Принцип непрерывности производственного процесса следует понимать прежде всего, как ликвидацию либо уменьшение перерывов в производстве данного конкретного изделия. К их числу относятся перерывы межоперационные, внутриоперационные и междусменные.

Примером ликвидации или резкого сокращения межоперационных перерывов может служить непрерывное производство, при котором длительности отдельных операций так подобраны (синхронизированы), что изделие (заготовка, деталь, узел и т.п.) передаётся на последующую операцию немедленно после завершения предыдущей.

Наибольшей непрерывностью обладает автоматическое производство.

Вывод: при организации производственного процесса необходимо осуществлять принцип непрерывности с целью сокращения длительности производственного цикла и повышения в нем доли времени, затрачиваемого непосредственно на выполнение технологического процесса.

Принцип ритмичности

Принцип ритмичности предполагает выпуск в равные промежутки времени одинаковых или возрастающих количеств продукции и соответственно повторение через эти промежутки времени производственного процесса на всех его стадиях и операциях.

Порядок повторения производственного процесса определяется производственными ритмами:

- ритм выпуска продукции (в конце процесса);
- операционные (промежуточные) ритмы;
- ритм запуска (в начале процесса).

Ведущим является ритм выпуска продукции. Он обусловлен планом предприятия на определенный календарный период. Ритм выпуска может быть длительно устойчивым только при условии, если соблюдаются операционные ритмы на всех рабочих местах.

В свою очередь, это условие может быть удовлетворено при соблюдении ритма запуска, который предусматривает равномерное питание первых операций производственного процесса материалами, заготовками, деталями и т.д.

Методы организации ритмичного производства зависят от особенностей специализации завода и изготавливаемой им продукции.

На заводах и в цехах *узкой специализации*, с устойчивой номенклатурой непрерывно выпускаемой продукции для соблюдения установленного ритма необходимо, чтобы за каждый ритм на всех операциях изготавливалось количество годных заготовок или деталей, соответствующее количеству выпускаемых готовых изделий и обеспечивающее запланированный рост выпуска в плановом периоде.

На заводах и в цехах *широкой специализации*, со значительной номенклатурой изделий (включая и эпизодически изготавливаемые), ритмичность производства обеспечивается выполнением равных или систематически возрастающих объемов продукции в равные календарные отрезки времени.

Номенклатура изделий в каждом отрезке должна определяться сводным календарным планом выполнения заказов. Отсюда следует, что принцип ритмичности приложим к производству не только повторяющейся, но и эпизодически изготавливаемой продукции.

Вывод: при организации производственного процесса необходимо строго соблюдать принцип ритмичности, обеспечивая выпуск продукции по графику на основе равномерного хода производства во всех подразделениях предприятия, а также своевременной его подготовки и комплексного обслуживания.

Принцип автоматичности

Этот принцип предполагает максимальное выполнение операций производственного процесса автоматически, т.е. без непосредственного участия в нем рабочего либо под его наблюдением и контролем.

Необходимость автоматизации обусловлена, как правило, интенсификацией технологических режимов, повышением требований к точности обработки, увеличением программных заданий, когда механизированные, а тем более ручные операции не могут обеспечить заданных и повышенных показателей производственного процесса.

Принцип автоматичности приложим непосредственно не только к технологическому процессу, но и к управлению им, включая работы в области технической подготовки, контроля, регулирования и обслуживания.

Высокой эффективностью обладает комплексная автоматизация, которая в наиболее полной мере отвечает всей совокупности рассмотренных принципов организации производственного процесса.

Вместе с комплексной механизацией комплексная автоматизация является одним из генеральных направлений научно-технического прогресса.

Вывод: при проектировании и организации цехов, участков или рабочих мест необходимо осуществлять автоматизацию производственного процесса, добиваться на этой основе повышения производительности и облегчения труда, совершенствования качества и снижения себестоимости продукции.

Принцип профилактики

Этот принцип предполагает организацию обслуживания новой техники, направленную на предотвращение аварий и простоев оборудования, брака продукции или любых иных отклонений от нормального хода производственного процесса.

Так, например, для полноценного использования автоматических линий необходимо организовать планово-предупредительный ремонт оборудования, исключающий возможность его случайных отказов и аварийных простоев; своевременно по графику снабжать линию инструментом и заготовками; выполнять профилактический контроль качества продукции, позволяющий ликвидировать возникающие отклонения от нормальных условий работы автоматической линии до того, как эти отклонения могут привести к браку и другим потерям.

Вывод: при эксплуатации оборудования в масштабе предприятия, цеха, участка, линии или рабочего места необходимо осуществлять принцип профилактики как неперенное условие высокопроизводительной и эффективной работы.

Классификация типов производства

Под *типом производства* необходимо понимать организационно-технологическую характеристику производственного процесса, основанную на его специализации, повторяемости и ритмичности (на одном рабочем месте, в масштабе линии, участка, цеха, завода в целом).

Свойственный данному заводу или цеху тип производства во многом предопределяет применяемые здесь методы подготовки, планирования, контроля производства, формы организации труда, особенности технологических процессов.

По уровню *специализации* и характеру *повторения* детали-операций, каждое рабочее место может быть отнесено к одному из следующих типов производства:

- массовое;
- серийное;
- единичное.

Рабочие места *массового производства* специализированы на выполнении *одной* повторяющейся операции.

Рабочие места *серийного производства* специализированы на выполнении *двух* или *нескольких* закреплённых за ними операций, причём они чередуются в определённой последовательности и таким образом ритмично повторяются через определённые промежутки времени.

Рабочие места *единичного производства* лишены постоянно закреплённых за ними операций и поэтому загружаются различными работами.

Специализация таких рабочих мест обусловлена только их технологической характеристикой, габаритами обрабатываемых на них изделий. Ритмичное чередование операций здесь отсутствует.

Особенности загрузки отдельных рабочих мест весьма важны, но их ещё недостаточно для характеристики типа производственного процесса в целом. Поскольку последний связан с движением изделий через рабочие места, выполняющие отдельные операции, следует учитывать также формы взаимной связи этих рабочих мест, выражаемые принципами непрерывности и прямооточности.

По *степени непрерывности* различают:

- прерывное движение изделий в процессе производства;
- непрерывное движение изделий в процессе производства.

Прерывное движение изделий характеризуется межоперационными перерывами, вызванными несогласованностью выполнения операций во времени. В течение этих перерывов происходит накопление изделий между рабочими местами, производятся складские (в частности, комплектовочные) и контрольные работы.

Непрерывное движение изделий находит практическое выражение в непрерывном потоке, отличительной особенностью которого является прохождение изделия через все операции без задержек, вызванных несогласованностью выполнения этих операций во

времени. Сочетая особенности загрузки отдельных рабочих мест с формами движения изделий между ними, получают общую классификацию типов производства (рисунок 7.1):

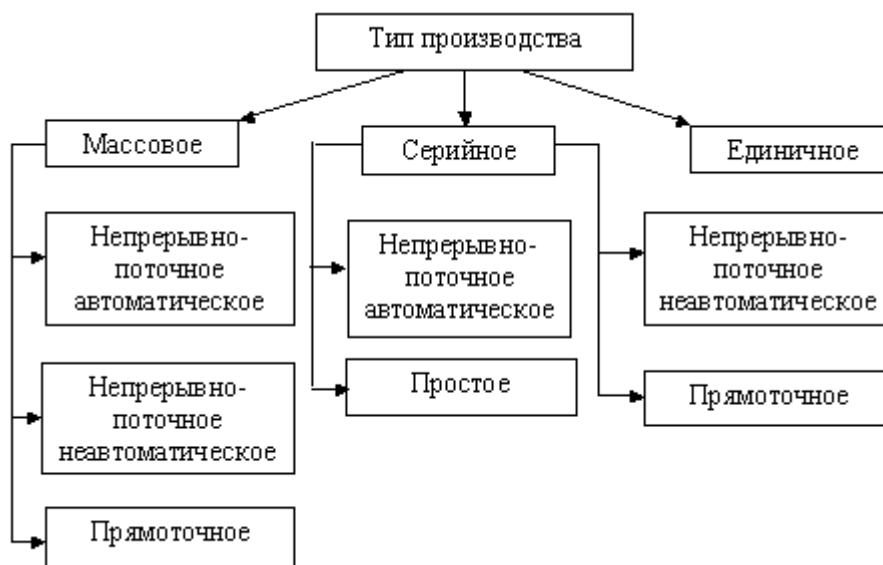


Рисунок 7.1 - Классификация типов производства

В **массовом непрерывно-поточном (неавтоматическом)** производстве загрузка каждого рабочего места одной постоянно повторяющейся операцией сочетается с непрерывным движением изделий. Рабочие места размещаются в соответствии с принципом прямоточности в порядке, соответствующем последовательности операций технологического процесса.

В **массовом непрерывно-поточном (автоматическом)** производстве процесс осуществляется при помощи системы машин-автоматов, объединяемых в поточно-автоматические линии.

В **массовом прямоточном** производстве каждое рабочее место также загружено только одной операцией, однако непрерывность движения изделий здесь отсутствует, рабочие места размещаются в той последовательности, которая отвечает порядку технологических операций.

Серийное производство характеризуется прикреплением к каждому рабочему месту нескольких операций.

В зависимости от числа операций оно может быть:

- крупносерийным;
- среднесерийным;
- мелкосерийным.

Если для **крупносерийного** производства характерно прикрепление к рабочим местам небольшого числа операций при регулярном, периодическом их чередовании, то в

мелкосерийном производстве, где число операций, выполняемых на отдельных рабочих местах, относительно велико, регулярность чередования, как правило, отсутствует.

В **серийном непрерывно-поточном** производстве движение изделий непрерывное, а размещение рабочих мест прямоточное.

В этом случае можно провести частичную аналогию с массовым непрерывно-поточным производством: в период работы над каждой данной серией изделия проходят через рабочие места без перерывов.

Однако в отличие от массового непрерывно-поточного производства со свойственным ему длительно устойчивым видом продукции в серийном непрерывно-поточном производстве одна серия изделия сменяет другую, что может сопровождаться переналадкой оборудования на всех рабочих местах.

Серийное непрерывно-поточное производство может быть автоматическим (например, при использовании переналаживаемой автоматической линии) и неавтоматическим.

Серийное простое производство отличается прерывным движением изделий. Партия заготовок или деталей проходит через одну операцию и затем целиком или частями поступает на следующую операцию. В промежутке между смежными операциями она часто лежит в цехе или на складе в ожидании освобождения рабочего места, занятого другой работой.

Для серийного простого производства характерно групповое размещение оборудования. Например, группы токарных, фрезерных, строгальных, протяжных, зуборезных или иных станков создаются и размещаются по признаку технологической однородности.

Серийное прямоточное производство, как и серийное простое, характеризуется прерывным движением изделий, но, в отличие от него, прямоточной планировкой рабочих мест в соответствии с последовательностью операций технологического процесса.

В **единичном производстве** нет закрепления операций за отдельными рабочими местами; движение изделий в процессе производства прерывное, оборудование размещается, как правило, по групповому признаку.

2.7.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты закрепили знания об организации производства на предприятии, а именно, такие как: основные принципы организации производства и классификация типов производства.

2.8 Практическое занятие № 8 (2 часа).

Тема: «Прогнозирование и планирование деятельности предприятия»

2.8.1 Задание для работы:

1. Дайте определение понятию «прогнозирование». Основная цель прогнозирования, его виды.
2. Что такое планирование деятельности предприятия?
3. План развития предприятия и показатели плана.

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

Прогнозирование деятельности предприятия.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм – это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Основная цель прогноза – определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные – на 1-1.5 года, среднесрочные – на 4-6 лет и долгосрочные – на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов – конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен.

В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

При прогнозировании деятельности предприятий по выпуску продукции производственного назначения учитывается анализ инвестиционной политики в отраслях, потребляющих соответствующие товары, тенденции развития НТП в этих отраслях, а также формирование принципиально новых потребностей и способов их лучшего удовлетворения.

При прогнозировании деятельности предприятий, выпускающих продукцию широкого потребления, обычно опираются на данные опросов потребителей и продавцов товаров. В этом случае используются такие методы изучения рынка как анкетирование, телефонные и персональные интервью.

Наибольшую сложность представляет прогнозирование внешнеэкономической деятельности предприятия и фирмы, что обусловлено высокой динамичностью, многофакторным и противоречивым характером формирования, а потому и неопределенностью, трудной предсказуемостью внешнеэкономических связей.

Поэтому применительно к прогнозированию внешнеэкономической деятельностью предприятия важно комплексное исследование целого ряда частных рынков (отдельных стран) конкретного товара, выявление специфических для каждого и общих для всех (или группы таких рынков) факторов формирования конъюнктуры рынка, анализ взаимосвязи этих рынков между собой, а также синтез частных прогнозов, учет взаимодействия и взаимовлияния в рамках мирового рынка данного товара.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий (фирм) должны быть отражены в соответствующих разделах их бизнес-планов.

Планирование деятельности предприятия.

Эффективная деятельность предприятий в условиях рыночной экономики возможна лишь при условии разработки планов развития, производственных программ, бизнес-планов.

Разработка и обоснование планов развития предприятия осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических норм и нормативов.

Наиболее совершенный метод разработки норм – расчетно-аналитический, при котором нормы и нормативы технически обосновываются путем всестороннего критического анализа состояния производства, возможных изменений в нем изучения

влияния различных факторов. Используются также и такие методы как: хронометраж, фотография рабочего дня и др.

В основу норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в плановом периоде.

Технико-экономические нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

- нормы затрат живого труда (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки продукции в единицу времени, нормы обслуживания, нормативы численности);

- нормы материальных затрат (удельные нормы затрат сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);

- нормативы использования орудий труда (нормативы использования машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструментов);

- нормативы организации производственного процесса (длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства, запасы сырья, материалов, топлива);

- нормы продолжительности освоения проектных мощностей вводимых в действие предприятий, цехов, агрегатов, установок, производств.

Назначение отдельных групп норм и нормативов различно. Нормы затрат живого труда служат в основном для определения уровня производительности труда, использования рабочего времени, установления размеров заработной платы. На основе удельных норм расходов материальных ресурсов и производственной программы определяется потребное количество отдельных видов и марок материальных ресурсов. Нормативы использования орудий труда позволяют рассчитывать уровень использования производственных мощностей. Нормы и нормативы служат для определения издержек производства (себестоимости продукции).

Показатели плана.

Количественные показатели выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т.д.).

Качественные показатели являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, фондоотдачи, рентабельности производства, снижение

издержек производства, качество продукции и др. Между количественными и качественными показателями существует взаимосвязь и взаимодействие.

Объемные показатели устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, участвующих в нем. Например, объем производства в целом, объем механической обработки, сборки, объем трудовых затрат, материальных ресурсов и т.д.

Удельные показатели устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, затраты металла на единицу продукции, капитальные вложения на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители используются при планировании объема производства, материальных ресурсов.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют условно-натуральный измеритель. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоемкости). Так, условно-натуральные измерители: тракторы в 15-сильном исчислении; мыло 40 %-ной жирности и др.

Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в нормо-часах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными используются для исчисления производительности труда, размера оплаты труда, определения норм выработки и др.

Стоимостные (денежные) измерители. С их помощью определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана.

Основные разделы и показатели плана развития предприятия (фирмы).

План развития предприятия включает следующие основные разделы:

План производства продукции. В нем устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражениях, предусматривается дальнейшее повышение качества продукции. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции.

План развития науки и техники. Он включает мероприятия по научно-исследовательским работам, освоению производства новых видов продукции, внедрению прогрессивных технологий и т.д.

Показатели плана развития науки и техники: продукция, осваиваемая производством впервые в стране; уровень механизации и автоматизации труда; относительное уменьшение численности работников; рост производительности труда; показатели качества продукции.

План повышения эффективности производства. В нем даются как обобщающие показатели повышения экономической эффективности производства, так и показатели повышения эффективности использования живого труда, основных фондов, капитальных вложений, материальных ресурсов и т.д.

Показатели: темпы роста производства чистой и товарной продукции; общая рентабельность; затраты на один рубль товарной (валовой) продукции; темпы роста производительности труда; показатели капиталоемкости и материалоемкости и др.

План капитального строительства предусматривает строительство новых, расширение и реконструкцию действующих предприятий, модернизацию оборудования, замену устаревшего оборудования новым и т.д.

Основные показатели: ввод в действие основных фондов и производственных мощностей, отдельных объектов и сооружений производственного назначения; прирост производственных мощностей на действующих предприятиях за счет их технического перевооружения; объем капитальных вложений и СРМ; объем незавершенного производства.

План материально-технического обеспечения представляет собой систему материальных расчетов, отражающих производство и потребление важнейших видов продукции, планов их реализации.

Определение потребностей производства в материальных ресурсах должно осуществляться на основе прогрессивных технически обоснованных норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии, а также научно обоснованных нормативов использования оборудования, машин, механизмов.

План по труду и кадрам. При его разработке главная задача – предусмотреть систематическое повышение производительности труда. Показатель производительности труда рассчитывается как годовая выработка нормативно-чистой, товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах в расчете на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала.

Другим важным показателем данного раздела является фонд заработной платы. Здесь же рассчитывается и средняя зарплата работников. Для определения потребностей предприятий в рабочей силе разрабатывается расчет дополнительной потребности в рабочих и служащих, и источников ее обеспечения.

План по издержкам производства и реализации продукции. Главная задача этого раздела – повышение эффективности производства, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, экономически обоснованные определение величины затрат на производство предусмотренной планом продукции, исчисление величины дохода, получаемого в результате производственной деятельности.

План по издержкам составляется на основе плана производства и реализации продукции, внедрения достижений науки и техники и других разделов плана.

В финансовом плане устанавливаются важнейшие финансовые показатели: расчет потребности в собственных оборотных средствах, задание по ускорению их оборачиваемости; взаимодействие предприятия с гос.бюджетом; создание и использование основных производственных фондов, задание по прибыли. Важной частью финансового плана является кредитный план.

План социального развития коллективов предприятий предусматривает мероприятия по решению наиболее актуальных для данного коллектива социальных вопросов, улучшения условий труда, отдыха и быта.

План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов (охрана и рациональное использование водных ресурсов, охрана воздушного бассейна, охрана и рациональное использование земель, охрана и рациональное использование минеральных ресурсов).

Этот план предусматривает широкое внедрение малоотходных и безотходных технологий и др.

Планирование предпринимательской деятельности основано на бизнес-плане.

Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. Бизнес-план ориентирован на достижение успеха главным образом в финансово-экономической деятельности.

Оптимальным по структуре и содержанию считается бизнес-план, включающий следующие разделы:

1. Цели и задачи предпринимательской деятельности.
2. Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана.
3. Характеристика продуктов, товаров, услуг, предоставляемых потребителю.
4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж.
5. План (программа) действий и организационные меры.
6. Ресурсное обеспечение сделки.
7. Эффективность сделки (проекта)

2.8.3 Результаты и выводы:

В результате проведенного занятия студенты закрепили знания о прогнозировании и планировании деятельности предприятия.