

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.01 «Экономика фирмы»

Направление подготовки 080200 Менеджмент

Профиль образовательной программы «Управленческий и финансовый учет»

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций.....	5
.1 Лекция № 1 Предмет и методы дисциплины «Экономика фирмы».....	5
.2 Лекция № 2 Фирма – основная экономическая структура рыночной экономики	6
.3 Лекция № 3 Виды и формы предпринимательской деятельности.....	10
.4 Лекция № 4 Организационно-правовые формы фирм (предприятий).....	12
.5 Лекция № 5 Среда функционирования фирмы (предприятия).....	16
.6 Лекция № 6 Интеграция фирм.....	19
.7 Лекция № 7 Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия).....	21
.8 Лекция № 8 Оборотные средства фирмы.....	25
.9 Лекция № 9 Кадры и производительность труда.....	27
.10 Лекция № 10 Организация, нормирование и оплата труда в фирме.....	30
.11 Лекция № 11 Производственный процесс.....	33
.12 Лекция № 12 Организация производства: типы, формы и методы.....	37
.13 Лекция № 13 Структура фирмы (предприятия).....	40
.14 Лекция № 14 Общественные формы организации производства.....	45
.15 Лекция № 15 Экономические методы принятия управленческих решений.....	47
.16 Лекция № 16 Управление персоналом фирмы.....	50
.17 Лекция № 17 Планирование: стратегическое, текущее, оперативное.....	54
.18 Лекция № 18 Снабжение и логистика фирмы.....	59
.19 Лекция № 19 Маркетинговая деятельность фирмы.....	62
.20 Лекция № 20 Инновационная деятельность фирмы.....	66
.21 Лекция № 21 Инвестиционная деятельность фирмы.....	70
.22 Лекция № 22 Качество, стандартизация и сертификация продукции.....	73
.23 Лекция № 23 Конкурентоспособность продукции.....	76
.24 Лекция № 24 Издержки производства и себестоимость продукции.....	80
.25 Лекция № 25 Ценообразование и ценовая политика фирмы.....	84
.26 Лекция № 26 Прибыль фирмы и рентабельность производства.....	86
.27 Лекция № 27 Риски в деятельности фирмы и их предупреждение и страхование	89
.28 Лекция № 28 Управление финансами фирмы.....	92
.29 Лекция № 29 Финансовое состояние фирмы и показатели, его характеризующие.....	95

.30 Лекция № 30 Внешнеэкономическая деятельность фирмы.....	98
.31 Лекция № 31 Несостоятельность (банкротство) фирмы.....	102
2. Методические указания по выполнению лабораторных работ.....	105
2.1 Лабораторная работа № ЛР-1 Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия).....	105
2.2 Лабораторная работа № ЛР-2 Кадры и производительность труда	106
3. Методические указания по проведению практических занятий.....	107
3.1 Практическое занятие № ПЗ -1 Предмет и методы дисциплины «Экономика фирмы».....	107
3.2 Практическое занятие № ПЗ -2 Фирма – основная экономическая структура рыночной экономики	107
3.3 Практическое занятие № ПЗ -3 Виды и формы предпринимательской деятельности.....	108
3.4 Практическое занятие № ПЗ -4 Организационно-правовые формы фирм (предприятий).....	108
3.5 Практическое занятие № ПЗ - 5 Среда функционирования фирмы (предприятия).....	109
3.6 Практическое занятие № ПЗ -6 Интеграция фирм.....	109
3.7 Практическое занятие № ПЗ -7 Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия).....	110
3.8 Практическое занятие № ПЗ -8 Оборотные средства фирмы.....	110
3.9 Практическое занятие № ПЗ - 9 Кадры и производительность труда.....	110
3.10 Практическое занятие № ПЗ -10 Организация, нормирование и оплата труда в фирме.....	111
3.11 Практическое занятие № ПЗ - 11 Производственный процесс.....	111
3.12 Практическое занятие № ПЗ -12 Организация производства: типы, формы и методы.....	112
3.13 Практическое занятие № ПЗ - 13 Структура фирмы (предприятия).....	112
3.14 Практическое занятие № ПЗ -14 Общественные формы организации производства.....	112
3.15 Практическое занятие № ПЗ -15 Экономические методы принятия управленческих решений.....	113
3.16 Практическое занятие № ПЗ -16 Управление персоналом фирмы.....	113
3.17 Практическое занятие № ПЗ - 17 Планирование: стратегическое, текущее, оперативное.....	114

3.18 Практическое занятие № ПЗ -18 Снабжение и логистика фирмы.....	114
3.19 Практическое занятие № ПЗ - 19 Маркетинговая деятельность фирмы.....	114
3.20 Практическое занятие № ПЗ -20 Инновационная деятельность фирмы.....	115
3.21 Практическое занятие № ПЗ -21 Инвестиционная деятельность фирмы.....	115
3.22 Практическое занятие № ПЗ - 22 Качество, стандартизация и сертификация продукции.....	116
3.23 Практическое занятие № ПЗ -23 Конкурентоспособность продукции.....	116
3.24 Практическое занятие № ПЗ - 24 Издержки производства и себестоимость продукции.....	116
3.25 Практическое занятие № ПЗ - 25 Ценообразование и ценовая политика фирмы	117
3.26 Практическое занятие № ПЗ -26 Прибыль фирмы и рентабельность производства.....	117
3.27 Практическое занятие № ПЗ -27 Риски в деятельности фирмы и их предупреждение и страхование.....	118
3.28 Практическое занятие ПЗ -№ 28 Управление финансами фирмы.....	118
3.29 Практическое занятие ПЗ -№ 29 Финансовое состояние фирмы и показатели, его характеризующие.....	119
3.30 Практическое занятие ПЗ -№ 30 Внешнеэкономическая деятельность фирмы	119
3.31 Практическое занятие ПЗ -№ 31 Несостоятельность (банкротство) фирмы....	120
4. Методические указания по проведению семинарских занятий.....	120

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1. Лекция № 1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методы дисциплины «Экономика фирмы»»

1.1.1. Вопросы лекции:

1. Предмет дисциплины «Экономика фирмы».
2. Задачи дисциплины «Экономика фирмы» в современных условиях.
3. Методы исследования дисциплины.

1.1.2. Краткое содержание вопросов

1. Предмет дисциплины «Экономика фирмы»

Экономика - это наука, которая в зависимости от объектов и масштабов исследования подразделяется на макроэкономику, микроэкономику, экономику фирмы и экономику отдельных отраслей.

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство продукции, оказываются различного рода услуги, происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Под самостоятельным предприятием понимается производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Предметом дисциплины «Экономика фирмы» является изучение действия объективных экономических законов и закономерностей хозяйствования, изучение производственных отношений в тесной взаимосвязи с производительными силами в рамках каждой, отдельно взятой фирмы.

Основные объекты изучения «Экономики фирмы».

Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм. Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, то в этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Дисциплина «Экономика фирмы» тесно связана с другими экономическими дисциплинами, такими как «экономическая теория», «Основы бизнеса», «Бухгалтерский учет», «Анализ хозяйственной деятельности», «Маркетинг», «Менеджмент», и т.д. «Экономика фирмы» рассматривает положения, изучаемые данными курсами, но в преломлении к конкретному предмету исследования – предприятию (фирме) и в рамках предприятия.

2. Задачи дисциплины «Экономика фирмы» в современных условиях

Основной целью дисциплины «Экономика фирмы» является формирование у студентов современного экономического мышления, четкого представления об экономике предприятий, их месте и роли в системе народного хозяйства, подготовить студентов для более глубокого изучения других экономических дисциплин.

Основные задачи дисциплины:

- определение цели и задач деятельности фирмы в условиях рыночной экономики;
- разработка экономически обоснованных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов;
- разработка эффективных направлений НТП в промышленности;
- изучение форм общественной организации производства и использование наиболее эффективных из них;
- изучение экономического механизма управления предприятием;
- изыскание резервов сокращения затрат живого труда, материальных затрат, соблюдение режимов экономии и материальной заинтересованности работников и т.д.

3. Методы исследования дисциплины

Экономические исследования сложный процесс познания, который включает обоснованность темы, формулирование цели и задач, гипотезы, выбор объектов анализа, составление программы, накопление и исследование факторов, теоретическое обобщение и разработку мер по использованию результативное исследований по практике.

В основе экономического исследования лежит методология, которая базируется на законах, принципах и методах.

Один из главных принципов экономики – взаимодействие теории и практики.

Метод (греч. *methodos*) — в самом широком смысле слова — «путь к чему-либо», способ деятельности субъекта в любой ее форме. Понятие «методология» имеет два основных значения: система определенных способов и приемов, применяемых в той или иной сфере деятельности (в науке, политике, искусстве и т. п.); учение об этой системе, общая теория метода, теория в действии.

Основная функция метода — внутренняя организация и регулирование процесса познания или практического преобразования того или иного объекта. Поэтому метод (в той или иной своей форме) сводится к совокупности определенных правил, приемов, способов, норм познания и действия. Он есть система предписаний, принципов, требований, которые должны ориентировать в решении конкретной задачи, достижении определенного результата в той или иной сфере деятельности.

«Экономика фирмы» использует следующие методы:

- диалектический,
- статистический,
- монографический,
- балансовый,
- экспериментальный,
- расчетно-конструктивный,
- экономико-математический,
- абстрактно-логический,
- метод индукции,
- метод дедукции,
- производственно-аналитический метод.

1.2.Лекция №2 (4 часа)

Тема: «Фирма - основная экономическая структура рыночной экономики»

1.2.1. Вопросы лекции:

1. Фирма (предприятие): понятие, сущность
2. Экономические основы функционирования фирмы.
3. Производственные и рыночные связи фирмы (предприятия).
4. Классификация фирм (предприятий).

1.2.2. Краткое содержание вопросов

1. Фирма (предприятие): понятие, сущность

Первичным звеном в системе общественного производства является фирма. Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм. Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, то в этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

Производственное предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным единством.

Предприятие — не только хозяйствующий субъект экономики, но и юридическое лицо.

Юридическим лицом признается организация, которая:

- имеет обособленное имущество в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;
- отвечает имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права;
- может нести обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- имеет самостоятельный баланс или смету (признаки юридического лица).

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В *уставе* отражаются организационная и правовая форма предприятия (фирмы), его наименование, почтовый адрес, предмет и цель деятельности, уставный капитал, порядок распределения прибыли, органы контроля, перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы, условия ее реорганизации и ликвидации. Юридические лица должны иметь уставный капитал, самостоятельный баланс и смету.

2. Экономические основы функционирования фирмы

Фирма как основное звено экономики очень значима.

Предприятия могут классифицироваться по ряду признаков. Классификация

предприятий имеет важное значение при разработке для однородных предприятий типовой документации, применении типовых конструктивных и технологических решений, производственной структуры и других целей.

Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм. Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, то в этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Понятие «предприятие» и «фирма» имеют общие и отличительные черты, и чем крупнее фирма, тем больше отличий.

Цель деятельности предприятия — удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли.

Действительно, основная цель предпринимательства — получение прибыли, но не любой ценой. Цивилизованные рыночные отношения требуют разумного сочетания обеих целей. Конечно, следует согласиться с тем, что бизнес — это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность приносить все возрастающие размеры прибыли, обеспечивать высокий уровень рентабельности. Вместе с тем развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, активизирует структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует всемерному повышению эффективности производства.

3. Производственные и рыночные связи фирмы (предприятия).

В современных условиях, когда происходят быстрые изменения в рыночной среде, перед предприятиями встает проблема выживания при изменении рыночной конъюнктуры. Для повышения стойкости организации при неблагоприятном развитии рыночной конъюнктуры создаются объединения деловой активности.

Конкуренция — это экономическое состязание изготавителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение благодаря этому максимальной выгоды.

Конкуренция — важное средство контроля в рыночной системе.. Конкуренция вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня, соответствующего издержкам производства. Конкуренция заставляет предприятия наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективные технику, технологию, современные методы организации производства и труда.

Понятием, противоположным конкуренции, является монополия, в условиях которой на рынке имеется только один продавец и множество покупателей.

В классической экономической литературе (в частности, в трудах А. Смита) существует термин «невидимая рука».

Известный экономист Г.Л. Азоев приводит 10 основных видов конкурентных преимуществ предприятий.

4. Классификация фирм (предприятий)

Предприятия (фирмы, организации) различаются между собой по многим характеристикам, по которым и ведется их классификация. Основными признаками

классификации предприятий по группам являются:

- отраслевая и предметная специализация;
- структура производства;
- мощность производственного потенциала (размер предприятия, фирмы).

Одними из главных до сих пор считались отраслевые различия выпускаемой продукции, в том числе ее назначение, способы производства и потребления. Уже при создании предприятия четко определяется, для какого конкретного вида продукции (вида работ) оно предназначено. В зависимости от этого предприятия разделяются на:

- промышленные предприятия по выпуску продуктов питания, одежды и обуви; по изготовлению машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и др.;
- сельскохозяйственные предприятия по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур;
- предприятия строительной индустрии, транспорта.

В силу различных причин специализация предприятий не обязательно совпадает с административной структурой и основной специализацией отрасли. Поэтому в народном хозяйстве используются два вида определения отраслей принадлежности предприятия — по административно-организационному и продуктовому признакам. При использовании административно-организационного признака учитывается основной заявленный вид деятельности, а также принадлежность предприятия тому или иному ведомству или фирме (холдингу, концерну). Предприятия, выпускающие, например, машиностроительную продукцию, будут учитываться в той отрасли, с которой они административно связаны (к примеру, в угольной). В соответствии с продуктовым признаком, т. е. с отраслевой принадлежностью выпускаемой продукции, определяется структура и объем производства по каждой так называемой чистой отрасли. В таком случае все машиностроительные предприятия и цехи (независимо от их административной подчиненности) относятся к машиностроению, транспортные — к транспортной отрасли, строительные — к строительной и т. д.

На практике все реже встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют межотраслевую структуру. В связи с этим по структуре производства предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные.

Группировка предприятий по мощности производственного потенциала (размеру предприятия) получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы: малые, средние и крупные. При отнесении предприятий к одной из указанных групп используются следующие показатели:

- численность персонала;
- стоимостной объем выпуска продукции;
- стоимость средств производства.

Современная экономика РФ, базируясь на многообразии форм собственности предполагает функционирование предприятий (фирм) различных организационно-правовых форм. Организационно-правовая форма предприятия определяется рядом признаков: порядком формирования и минимальной величиной уставного капитала, ответственностью по обязательствам предприятия, перечнем и правами учредителей и участников и др.

Значительную роль в экономике страны играют хозяйствственные товарищества и общества.

Еще одной правовой организационно-правовой формой предприятий являются производственные кооперативы.

Специфической организационно-правовой формой являются государственные и муниципальные унитарные предприятия.

1.3. Лекция №3 (2 часа)

Тема: «Виды и формы предпринимательской деятельности»

1.3.1. Вопросы лекции:

1. Предпринимательская деятельность фирмы.
2. Производственное предпринимательство.
3. Коммерческое предпринимательство.

1.3.2. Краткое содержание вопросов

1. Предпринимательская деятельность фирмы

В условиях рынка любое предприятие, фирма, занимаясь производственной или иной деятельностью, является, по существу, предпринимателем.

Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Частные лица как субъекты предпринимательства, как правило, организуют единоличное или семейное предприятие. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд.

Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут иметь форму различных хозяйственных ассоциаций: арендных коллективов, акционерных обществ, товариществ и др. Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по разным признакам: по виду (назначению), формам собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и др.

Важнейшие черты предпринимательства.

Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия: экономические, социальные, правовые и др.

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по разным признакам: по виду (назначению), формам собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и др.

В числе организационно-правовых форм предпринимательства различают товарищества, общества, кооперативы. К основным организационно-экономическим формам можно отнести концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы (ФПГ), холдинги.

2. Производственное предпринимательство

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности.

Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг оказывать.

Затем предприниматель приступает к маркетинговой деятельности.

Следующий этап производственного предпринимательства — приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Факторы производства. К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация.

Расчет потребности в финансовых средствах. Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Если такого капитала нет, то он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь: получить факторы производства (помещения, оборудование, сырье, материалы, информацию и др.) в кредит.

Косвенными участниками производственной предпринимательской деятельности являются федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция.

Результативность производственной деятельности. Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяет показатель «рентабельность».

Наиболее полное представление об эффективности конкретного производственного предпринимательского проекта дает соответствующий раздел бизнес-плана.

3. Коммерческое предпринимательство

Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые предприятия.

Основное содержание коммерческого предпринимательства. составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг закупки товаров, его транспортировки, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов;
- приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара; закупку товара для последующей его продажи;
- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для

планирования, оформления и регулирования сделки;

- реализацию товаров покупателю и получение выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки увязываются между собой по срокам, и, где это возможно, предусматривается параллельно-последовательная методика проведения операций. В заключение разрабатывается бизнес-план и укрупненный координационный план действий. При крупных и продолжительных сделках рекомендуется разработать план-график выполнения работ с указанием сроков и исполнителей.

1.4. Лекция №4 (2 часа)

Тема: «Организационно-правовые формы фирм (предприятий)»

1 Вопросы лекции:

1. Хозяйственные общества.
2. Хозяйственные товарищества.
3. Производственные кооперативы (артели).
4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

3 Краткое содержание вопросов

3.1 Хозяйственные общества

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (участников) уставным капиталом.

Акционерное общество. Это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать 50. В противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.

Общество с ограниченной ответственностью. Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать 50. В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до установленного законом предела. Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Общество с дополнительной ответственностью. Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества. Порядок создания, управления и ликвидации общества с дополнительной ответственностью не отличается от порядка, принятого для обществ с ограниченной ответственностью.

2. Хозяйственные товарищества

Хозяйственными товариществами считаются коммерческие организации с разделенным на вклады участников складочным капиталом. Участниками хозяйственных товариществ могут быть индивидуальные предприниматели или коммерческие организации.

Участники хозяйственного товарищества имеют право:

- участвовать в управлении делами товарищества (за исключением вкладчиков товариществ на вере, которые не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе, как по доверенности, не вправе оспаривать действия полных товарищ по управлению и ведению дел товарищества);
- получать информацию о деятельности товарищества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;

- получать в случае ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Полное товарищество. Его участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Физическое или юридическое лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Создание и функционирование полного товарищества основывается на учредительном договоре, который подписывается всеми его участниками.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников товарищества, и только учредительным договором могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества, причем участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество.

Товарищество на вере (командитное товарищество). Это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Физическое или юридическое лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере, а полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется только полными товарищами.

Полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество. Товарищество на вере сохраняется, если в нем остаются по крайней мере один полный товарищ и один вкладчик.

3. Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель.

4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Федерации или муниципальному образованию. От имени Российской Федерации или субъекта Федерации права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы государственной власти РФ или органы государственной власти субъекта Федерации в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов. От имени муниципального образования права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия. Унитарное предприятие не вправе создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества (дочернее предприятие). В России создаются и действуют следующие виды унитарных предприятий:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, - федеральное государственное предприятие, государственное предприятие субъекта Федерации и муниципальное предприятие;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, - федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Федерации и муниципальное казенное предприятие.

Унитарное предприятие создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества (Российской Федерации, субъекта Федерации, муниципального образования). Российская Федерация, субъект Федерации, муниципальное образование не несут ответственности по обязательствам государственного или муниципального предприятия, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества.

1.5. Лекция №5 (2 часа)

Тема: «Среда функционирования фирмы (предприятия)»

1.5.1. Вопросы лекции:

1. Внешняя и внутренняя среда фирмы (предприятия)
2. Внутренняя среда предпринимательского предприятия
3. Внешняя среда предпринимательского предприятия.

1.5.2. Краткое содержание вопросов

1. Внешняя и внутренняя среда фирмы (предприятия)

Любое предпринимательское предприятие является открытой системой. В процессе получения ресурсов со стороны, проектирования и производства продукции или оказания услуг, реализации этой продукции или этих услуг во внешнюю среду предприятие активно взаимодействует с этой средой, а также со средой внутренней. Все это содержится в предпринимательском процессе, направленном на достижение целей предприятия.

Многообразны составляющие, входящие во *внешнюю среду* предприятия. В их число можно включить:

внешние экономические факторы;
внешние политические условия;
внешние правовые составляющие;
внешние научные и технические факторы;
коммуникационные внешние условия;
природно-климатические факторы и др.

Все эти составляющие внешней среды предпринимательского предприятия в большей или меньшей степени оказывают влияние на результативность его деятельности.

Не меньшее влияние на деятельность предпринимательского предприятия оказывают и составляющие внутренней среды предприятия. Их также можно сгруппировать следующим образом:

- производственно-технические факторы;
- социальные условия и составляющие;
- экономические факторы;

- информационная составляющая;
- маркетинговый фактор;
- фактор деловых отношений и поведения сотрудников.

Важное значение для деятельности предпринимательской организации имеет также конкурентная внешняя среда, когда одновременно действуют несколько соперничающих друг с другом субъектов хозяйствования, предлагающих одноименные товары или услуги.

Внешняя среда предприятия — это совокупность экономических, политических, правовых, научных и технических, коммуникационных, природно-географических и других условий и факторов, которые оказывают прямое или косвенное воздействие на деятельность предпринимательского предприятия.

Внутренняя среда предпринимательского предприятия тесно связана с его внешней средой. Она в значительной степени зависит от внешней среды данного предприятия, а также от его целей и задач.

2. Внутренняя среда предпринимательского предприятия

Рассмотрим кратко содержание важнейших составляющих внутренней среды предпринимательского предприятия.

Производственно-технические факторы включают всю совокупность машин, оборудования, инструментов, приспособлений, сырья, материалов, полуфабрикатов, технологий производства продукции.

Понятие социальной составляющей очень широко. Сюда входит весь сложный комплекс отношений между людьми, работающими на предприятии. От их способностей, отношения к труду, мотивации, поведения во многом зависят результаты работы предприятий. Не случайно во всех промышленно развитых странах, включая и Россию, уделяется большое внимание подбору кадров, их расстановке на предприятии, повышению их квалификации, созданию ясной и четкой системы продвижения по служебной лестнице.

- В последние годы большое внимание уделяется формированию организационной культуры.

Чем выше образовательный и квалификационный уровень бизнесменов, тем нетерпимей относятся они к недобросовестности партнеров. Что касается второй проблемы, то, к сожалению, организованное насилие стало почти обычной практикой для российского бизнеса.

Экономическая составляющая представляет собой совокупность экономических процессов, включающих движение капитала и денежных средств, экономические показатели деятельности предприятия. Среди последних следует выделить показатель рентабельности — соотношение затрат и доходов.

Особое место в ряду факторов внутренней среды предприятий занимает информационная составляющая — совокупность организационно-технических средств, обеспечивающих каналы и сети предприятия соответствующей информацией для эффективных коммуникаций в управлении предприятием. С появлением и развитием информационных сетей, включая интернет, успех предприятия все в большей степени определяется уровнем используемых им информационных технологий.

Важное значение среди факторов внутренней среды предприятия имеет

маркетинг. Он предусматривает обеспечение потребностей покупателей в товарах или услугах предприятия путем изучения рынка, создания эффективной рекламы и системы сбыта. Маркетинг предполагает также активное воздействие на рынок, на существующий спрос в целях увеличения рыночной доли предприятия и повышения рентабельности продаж.

Последняя составляющая внутренней среды предприятия — деловые отношения и поведение сотрудников — перекликается с социальными условиями.

3. Внешняя среда предпринимательского предприятия

Рассмотрим содержание важнейших составляющих, входящих во внешнюю среду предпринимательского предприятия.

Внешние экономические факторы включают общий уровень экономического развития страны, уровень рыночных отношений, конкуренции и т.д. — все, что представляет собой условия, в которых функционирует предприятие.

Внешние политические условия включают государственное устройство и государственную политику, в том числе внешнюю и внутреннюю. Внутренняя политика включает социальную, научно - техническую, промышленную, кадровую, экономическую составляющие, а также налоговую, ценовую, кредитную, таможенную и др.

Вместе с тем и сами предприятия могут оказывать активное влияние на политическую сферу в своих интересах, в том числе на разработку и принятие законов, и другие изменения ситуации в этой сфере.

Внешние правовые составляющие включают в себя: степень правовой урегулированности общественных отношений, состав действующих законов и подзаконных актов, гарантии обеспечения безопасности предприятий и граждан, четкость формулировок правовых норм и др.

Значительное влияние на деятельность предприятий оказывают внешние научные и технические факторы: имеющийся в стране научно-технический потенциал, содержание и направления фундаментальных (теоретических) и прикладных исследований, наличие и уровень функционирования объектов научно-технической инфраструктуры, включающей технопарки и технополисы, различные инкубаторы прогрессивных технологий, фирм, занимающихся венчурной деятельностью, лизингом лабораторных приборов и оборудования, исследовательских фондов и программ и др.

Деятельности предпринимательских предприятий способствуют коммуникационные внешние условия: уровень развития транспортной сети, наличие железных дорог, автомобильных магистралей, воздушных, морских и речных путей сообщения, степень развитости сетей связи, информационного обмена и телекоммуникаций. Важное значение в этом ряду имеет также уровень демократической гласности в обществе, доступность архивов, ведомственных баз данных, библиотек и др. источников.

Наконец, определенное влияние на деятельность предпринимательских организаций оказывает и уровень природно-климатических факторов: рельеф местности, площадь территории, среднегодовая температура, господствующая роза ветров, влажность или сухость воздуха, преобладающие виды флоры и фауны, наличие месторождений минеральною сырья и других полезных ископаемых, состояние экологии

и др.

1.6. Лекция №6 (2 часа)

Тема: «Интеграция фирм»

1.6.1. Вопросы лекции:

1. Объединения и союзы предприятий.
2. Современные формы финансово-промышленной интеграции.
3. Финансово-промышленные группы.

1.6.2. Краткое содержание вопросов

1. Объединения и союзы предприятий

Особенности развития отдельных отраслей и межотраслевых связей предопределяют необходимость объединения тех или иных функций различных компаний или заключения соглашений, регламентирующих выполнение отдельных операций в процессе их обычной хозяйственной деятельности. Выделяют следующие формы объединения предприятий: консорциумы, картели, концерны, синдикаты и тресты.

Синдикат — объединение ряда предприятий, производящих однородную продукцию, с целью создания единой сбытовой (и закупочной) сети. Основными целями синдиката является удержание и расширение рынка сбыта, формирование цен на рынке и регулирование объема производства среди членов синдиката. Организационное оформление синдикатов осуществляется в двух формах — простое соглашение, устанавливающее рамки деятельности входящих в синдикат организаций, и формирование специальных органов синдиката, на которые возлагаются определенные функции. Например, создается товарищество, которое получает всю продукцию для последующей реализации, осуществляя закупки сырья и материалов.

Трест — объединение юридически самостоятельных предприятий, руководимых управляющим центром в области производственной и коммерческой деятельности. Впервые тресты были созданы в США в 1879 г. Механизм управления трестами предполагает передоверие акционерами своих акций доверенным лицам. Акционеры продолжают получать дивиденды, но отказываются от права голоса.

2. Современные формы финансово-промышленной интеграции

Холдинговая компания (холдинг) — это предприятие (независимо от его организационно-правовой формы), в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании, называются дочерними. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления. Как правило, контрольный пакет предполагает владение пакетом акций или долей в размере свыше 50%. Помимо контрольных пакетов холдинг может владеть паритетными пакетами — 50% и пакетами участия, когда пакет акций или принадлежащая доля меньше 50%. Холдинговая компания может быть дочерним

предприятием другой компании.

По выполняемым функциям различают два вида холдингов: чистые холдинги, которые создаются исключительно для выполнения функций контроля и управления деятельностью дочерних предприятий, и смешанные холдинги, которые наряду с выполнением функций чистых холдингов, занимаются также различными видами предпринимательской деятельности. Практически все крупные компании любой страны представляют собой холдинги, контролирующие большое число различных по сфере деятельности предприятий, суммарный капитал и активы которых во много раз превышают капитал и активы материнской компании. Холдинг аккумулирует прибыль дочерних компаний путем получения дивидендов по принадлежащим им акциям, долям, иным ценным бумагам, а иногда — и всю прибыль дочернего предприятия по специальным соглашениям.

Крупные компании используют форму холдинга для построения эффективной организационной структуры управления бизнесом, создавая холдинги, выполняющие функции управления и контроля по какому-либо признаку (отраслевому, географическому и др.). Холдинговые компании могут быть созданы:

- при преобразовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий;
- при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий;
- при учреждении новых акционерных обществ.

В России правовое регулирование деятельности холдинговых компаний ограничивается только теми холдингами, которые были созданы при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. утверждено «Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества». Требования Положения обязательны для всех холдинговых компаний, доля капитала которых, находящаяся в государственной собственности, в момент создания компании превышала 25%. Холдинговые компании создаются для содействия кооперации предприятий-смежников и осуществления ими согласованной инвестиционной политики. Не допускается передача холдинговой компании прав на сбыт продукции (работ, услуг) ее дочерних предприятий (за исключением экспортных операций), а также регулирование холдинговой компанией в какой-либо форме цен на указанную продукцию (работы, услуги). Дочернее предприятие, независимо от размера пакета его акций, принадлежащего холдинговой компании, не может владеть акциями холдинговой компании в какой бы то ни было форме, включая залог и траст (доверительную собственность).

Положением вводится понятие финансовой холдинговой компании, которой признается холдинг, если более 50% его капитала составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы. В состав активов финансовой холдинговой компании могут входить только ценные бумаги и иные финансовые активы, а также имущество, необходимое для обеспечения функционирования аппарата управления холдинговой компанией. Финансовые холдинговые компании вправе вести исключительно инвестиционную деятельность, другие виды деятельности для них не допускаются.

3. Финансово-промышленные группы

Правовые основы создания и функционирования финансово-промышленных групп в России определяет Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г. В соответствии с ним под финансово-промышленной группой понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, которые полностью или частично объединили свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Участниками финансово-промышленной группы признаются юридические лица, подписавшие договор о ее создании, и учрежденная ими центральная компания либо основное и дочерние общества, образующие финансово-промышленную группу. В состав финансово-промышленной группы могут входить коммерческие и некоммерческие организации (в том числе и иностранные), за исключением общественных и религиозных организаций (объединений). Участие компаний более чем в одной финансово-промышленной группе законом не допускается. Среди участников финансово-промышленной группы обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. Дочерние хозяйствственные общества и предприятия могут входить в состав финансово-промышленной группы только вместе со своим основным обществом. В состав участников финансово-промышленной группы могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе.

Высшим органом управления финансово-промышленной группой является совет управляющих, включающий представителей всех ее участников. Для ведения дел финансово-промышленной группы создается центральная компания, которая является юридическим лицом, учрежденным всеми участниками договора о создании финансово-промышленной группы. Центральная компания, как правило, является инвестиционным институтом. Допускается создание центральной компании финансово-промышленной группы в форме хозяйственного общества, а также ассоциации, союза.

1.7. Лекция №7 (4 часа)

Тема: «Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия)»

1.7.1. Вопросы лекции:

1. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов.
2. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.
3. Оценка наличия, состояния и движения основных фондов.
4. Показатели использования основных фондов.
5. Производственные мощности предприятия.

1.7.2. Краткое содержание вопросов

1. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов

Основные фонды — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняя при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и перенося свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений. Основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды.

К основным производственным фондам относятся те основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (станки, оборудование и т. п.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения и т. п.). Основные непроизводственные фонды — это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т. п.).

Типовой состав основных производственных фондов производственных предприятий таков: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, приборы, лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

Различают активную и пассивную части основных фондов.

Учет и оценка основных фондов осуществляются в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета основных фондов необходима для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей.

Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на готовую продукцию, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям:

- первоначальная стоимость,
- восстановительная стоимость,
- остаточная стоимость,
- ликвидационная стоимость,
- балансовая стоимость.

2. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов

Износ характеризует процесс старения действующих основных фондов как в физическом, так и в экономическом отношении.

Различают два вида износа — физический и моральный.

Физический износ — это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительной стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания. Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчета — по объему работ и по сроку службы.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного

физического износа. Моральный износ первого вида — уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования. Моральный износ второго вида может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму.

Амортизация основных фондов. Амортизация основных фондов — это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и начисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

Начисление годовой амортизации производится одним из следующих способов (методов): линейным способом, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Воспроизводство основных фондов — это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Основная цель воспроизводства основных фондов — обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

Процесс воспроизводства основных фондов может осуществляться за счет различных источников.

Для более детального анализа процесса воспроизводства основных фондов можно использовать следующие показатели: коэффициент обновления основных фондов, коэффициент выбытия основных фондов, фондооруженность труда, техническая вооруженность труда и др.

3. Оценка наличия, состояния, движения основных фондов

Учет и оценка основных фондов позволяют судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия. Суждение же о том, как хозяйствование этими фондами (качественная сторона) влияет на изменение его экономики и структуры, можно получить только из рассмотрения групп показателей.

Первая группа - показатели, позволяющие судить о степени использования основных фондов.

1. Показатель фондоотдачи
2. Обратной величиной фондоотдачи является показатель фондоемкости продукции

3. Коэффициент износа

Вторая группа - показатели, позволяющие судить и оценивать состав и структуру основных фондов.

1. Коэффициент обновления основных фондов
2. Коэффициент выбытия основных фондов
3. Коэффициент прироста основных фондов.

4. Показатели использования основных фондов

Показатели эффективности использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

1) показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

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

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

Первая группа показателей включает коэффициенты экстенсивного использования оборудования, сменности работы оборудования и загрузки оборудования.

Ко второй группе показателей относится коэффициент интенсивного использования оборудования.

К третьей группе показателей относится коэффициент интегрального использования оборудования.

Четвертую группу составляют показатели фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности основных производственных фондов.

5. Производственные мощности предприятия

Важнейшей характеристикой потенциальных возможностей и степени использования ОПФ является производственная мощность участка, цеха, предприятия.

Под производственной мощностью понимается максимально возможный годовой (суточный) объем выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте с учетом наилучшего использования всех ресурсов, имеющихся на предприятии.

Производственная мощность предприятия определяется, как правило, в расчете на год по мощности основных (ведущих) цехов, участков или агрегатов, т. е. тех из них, которые выполняют основные технологические операции по изготовлению продукции.

Производственная мощность предприятия зависит от следующих факторов: количества и качества действующего оборудования; максимально возможной производительности каждой единицы оборудования и пропускной способности площадей в единицу времени; принятого режима работы (сменность, продолжительность одной смены, прерывное, непрерывное производство и т. п.); номенклатуры и ассортимента продукции, трудоемкости производимой продукции; пропорциональности (сопряженности) производственных мощностей отдельных цехов, участков, агрегатов, групп оборудования; уровня внутризаводской и межзаводской специализации и кооперирования; уровня организации труда и производства.

Для установления степени соответствия мощностей различных цехов (участков, агрегатов) определяется коэффициент сопряженности ведущего звена предприятия и остальных производственных звеньев.

Коэффициент сопряженности определяется отношением мощности ведущего цеха (участка, агрегата) к мощности остальных цехов (участков, агрегатов), в том числе к

пропускной способности вспомогательных и обслуживающих производств. Этот коэффициент позволяет выявить «узкие» места и разработать меры по их устранению.

Для обоснования производственной программы производственными мощностями, специализации и кооперирования производства, а также определения необходимой величины реальных инвестиций для наращивания производственной мощности на каждом предприятии ежегодно должен разрабатываться баланс производственной мощности.

1.8. Лекция №8 (2 часа)

Тема: «Оборотные средства фирмы»

1.8.1. Вопросы лекции:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств фирмы.
2. Показатели использования оборотных фондов.
3. Ускорение оборачиваемости оборотных средств.

1.8.2. Краткое содержание вопросов

1. Сущность, состав и структура оборотных средств фирмы

Оборотные средства, наряду с основными и рабочей силой, являются важнейшим элементом (фактором) производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

Различают два понятия: оборотные средства и оборотные фонды.

Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию.

К оборотным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, не законченная производством продукция, топливо, тара и другие предметы труда.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчикам, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках.

Таким образом, оборотные средства — это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам: 1) сферам оборота; 2) элементам; 3) охвату нормированием; 4) источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера¹ производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они

классифицируются по следующим элементам.

1. Производственные запасы
2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства.
3. Расходы будущих периодов.
4. Фонды обращения.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные оборотные средства.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение отдельных элементов во всей их совокупности.

2. Показатели использования оборотных фондов

Для анализа и планирования расхода материальных ресурсов могут быть использованы следующие показатели: коэффициент использования, коэффициент раскрыя, выход продукта (полуфабриката), коэффициент извлечения продукта из исходного сырья.

Важнейшим обобщающим показателем уровня использования всех материальных ресурсов на предприятии является материалоемкость продукции; обратный показатель материалоемкости продукции — материалоотдача.

К частным показателям материалоемкости продукции относятся металлоемкость, электроемкость и энергоемкость.

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год).

Продолжительность одного оборота в днях показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Важным показателем эффективного использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте. Он характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств имеет большое значение в первую очередь для улучшения финансового состояния предприятия, а в конечном итоге для достижения максимальной прибыли.

3. Ускорение оборачиваемости оборотных средств

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, в повышении уровня рентабельности производства. К сожалению, собственные финансовые ресурсы, которыми в настоящее время располагают многие предприятия, не могут в полной мере обеспечить процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства. Отсутствие на предприятиях необходимых финансовых ресурсов, низкий уровень платежной дисциплины привели к возникновению взаимных неплатежей.

Значительная часть предприятий не сумела быстро адаптироваться к рыночным отношениям, нерационально использует имеющиеся оборотные средства, не создает

финансовые резервы. Немаловажно и то, что в условиях инфляции, нестабильности хозяйственного законодательства неплатежи вошли в сферу коммерческих интересов ряда предприятий, которые умышленно задерживают расчеты с поставщиками и тем самым реально уменьшают свои платежные обязательства из-за снижения покупательной стоимости рубля.

В современных условиях первоочередная задача предприятий заключается в ускорении оборачиваемости оборотных средств. Это достигается следующими путями:

- на стадии создания производственных запасов — внедрение экономически обоснованных норм запасов; приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям; широкое использование прямых длительных связей; расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием; комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах;

- на стадии незавершенного производства — ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства); развитие стандартизации, унификации, типизации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструкционных материалов; совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом;

- на стадии обращения — приближение потребителей продукции к ее изготовителям; совершенствование системы расчетов; увеличение объема реализованной продукции вследствие улучшения маркетинговой работы по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов; тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Оптимальные условия ускоренной оборачиваемости оборотных средств имеют предприятия малого предпринимательства.

1.9. Лекция №9 (4 часа)

Тема: «Кадры и производительность труда»

1.9.1. Вопросы лекции:

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение.
2. Планирование численности работников фирмы.
3. Наличие и движение кадров фирмы.
4. Производительность труда: сущность, показатели, измерители.

1.9.2 Краткое содержание вопросов

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение

Понятие «трудовые ресурсы» используется для характеристики трудоспособного населения в масштабах страны, региона, отрасли экономики или предприятия. В рамках отдельного предприятия наиболее употребляемое понятие — кадры (персонал), т.е. личный состав предприятия, включающий всех наемных

работников, а также работающих собственников и совладельцев.

Для анализа, планирования, учета и управления персоналом все работники предприятия классифицируются по ряду признаков. В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории: промышленно-производственный персонал (ППП) и непромышленный.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием.

К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. В основном это работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

В свою очередь промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых им функций классифицируется на следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие.

К рабочим относятся работники предприятия, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие в свою очередь подразделяются на основных и вспомогательных.

К специалистам на предприятии относятся: бухгалтеры, экономисты, техники, механики, психологи, социологи, художники, товароведы, технологи и др.

К служащим на предприятии относятся: агенты по снабжению, машинистки, секретари-машинистки, кассиры, делопроизводители, табельщики, экспедиторы и др.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии в определенной мере зависит и от структуры кадров предприятия — состава кадров по категориям и их доли в общей численности.

2. Планирование численности работников предприятия

Определение потребности в персонале на предприятии (фирме) ведется раздельно по группам промышленно-производственного и непромышленного персонала. Исходными данными для расчета численности работников являются производственная программа, нормы времени, выработки и обслуживания; плановый (эффективный) фонд рабочего времени за год, мероприятия по сокращению затрат труда и т. д. Основными методами определения количественной потребности в персонале являются расчеты:

- по трудоемкости производственной программы;
- по нормам выработки;
- по нормам обслуживания;
- по рабочим местам.

Численность работников непромышленного персонала планируется отдельно (вне зависимости от численности работников промышленно-производственного персонала) по каждому виду деятельности и объекту с учетом их особенностей.

Планирование численности целесообразно начинать со структурных подразделений предприятия (участков, цехов, корпусов, производств) и заканчивать подразделениями аппарата управления. Общая численность работающих на предприятии (фирме) в целом определяется путем суммирования численности рабочих, учеников, служащих и других категорий по всем подразделениям предприятия. Обеспечение потребности в кадрах действующего предприятия предполагает не только определение

численности работников предприятия, но и ее сопоставление с имеющейся рабочей силой, оценкой оборота, текучести кадров, определение дополнительной потребности или избытка кадров.

Заканчивается расчет потребности в персонале определением дополнительной потребности в кадрах той или иной категории и определении избытка рабочей силы отдельно по каждой категории работников с учетом профессии, квалификации (разряда) и т. д. На предприятии дополнительная потребность (избыток) персонала определяется разностью между среднесписочной численностью в планируемом году и фактической численностью за предшествующий год.

3. Наличие и движение кадров предприятия

Персонал фирмы и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

списочной и явочной численностью работников фирмы и/или ее внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;

долей работников определенных категорий с высшим, среднеспециальным образованием в общей их численности;

среднесписочной численностью работников фирмы и/или ее внутренних подразделений за определенный период;

удельным весом работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников фирмы;

темпами роста (прироста) численности работников фирмы за определенный период;

средним разрядом рабочих предприятия;

удельным весом служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и/или работников предприятия;

средним стажем работы по специальности руководителей и специалистов фирмы; текучестью кадров;

фондооруженностью труда работников и/или рабочих на фирме и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала фирмы и тенденциях его изменения для целей управления персоналом, в том числе планирования, анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности использования человеческих ресурсов предприятия.

Количественная характеристика персонала фирмы в первую очередь измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

4 .Производительность труда: сущность, показатели, измерители

Труд может быть производительный и менее производительный. Показателем эффективности труда является его производительность. Существует много показателей эффективности производства, но производительность труда считается важнейшим из них. Повышение производительности труда имеет большое экономическое и социальное

значение, которое необходимо рассматривать на макро- и микроуровнях.

Для измерения производительности труда, эффективности использования трудовых ресурсов используются два основных показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка измеряется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год (квартал, месяц). Это наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда.

Различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостный (денежный) и трудовой.

Наибольшее распространение получил стоимостный метод определения выработки. В денежном выражении выработку можно рассчитывать как по товарной и валовой продукции, так и по нормативной чистой продукции.

Трудоемкость — это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства, производственную трудоемкость и трудоемкость управления производством.

Под полной трудоемкостью единицы продукции понимается сумма всех затрат живого труда на изготовление единицы продукции, измеряемая в человекочасах.

1.10. Лекция №10 (2 часа)

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда в фирме»

1.10.1. Вопросы лекции:

1. Заработка плата в рыночной экономике.
2. Факторы и принципы оплаты труда на предприятии.
3. Формы и системы оплаты труда.

1.10.2. Краткое содержание вопросов

1. Заработка плата в рыночной экономике

Конституция РФ гарантирует каждому работнику вознаграждение за труд не ниже установленного законом минимального размера оплаты труда (ч. 3 ст. 37).

В наиболее общем виде оплата труда работников представляет собой компенсацию работодателем труда наемного работника, соответствующую количеству и качеству выполненной работы. Размеры этой компенсации имеют вполне определенные количественные границы, поскольку, с одной стороны, они должны обеспечить: работнику — определенный уровень удовлетворения его личных и социальных потребностей; работодателю — получение от работника результата, необходимого для достижения конечной цели предприятия.

Большинство предприятий, особенно средних и крупных, по-прежнему использует традиционную тарифную систему.

Основные элементы организации оплаты труда на таких предприятиях - техническое нормирование труда, система тарифного нормирования заработной платы, формы и системы заработной платы.

Техническое нормирование труда есть процесс установления технически

обоснованных норм затраты труда, необходимых для количественной оценки затрат труда и его результатов.

К количественным оценкам относятся: нормы времени, численность персонала, выработка нормированных заданий.

Формы и системы заработной платы — это механизм установления размера заработка в зависимости от количественного результата и качества труда (его сложности, интенсивности, условий). Для определения размеров заработной платы рабочих предприятия (организации), использующие традиционные подходы к организации оплаты труда, применяют тарифные сетки, тарифные ставки и тарифно-квалификационные справочники.

Различают денежную и неденежную (натулярную) формы оплаты труда. Основная форма — денежная. К неденежным формам оплаты в современных условиях прибегают весьма редко. Однако в условиях нарушенного денежного обращения, гиперинфляции и нестабильного, кризисного состояния экономики, отсутствия надежного механизма индексации доходов на рост цен неденежные формы оплаты труда могут получать более широкое распространение.

Заработная плата выполняет много функций, которые в совокупности позволяют правильно понять ее сущность.

Каждая функция содержит в себе элементы других функций. Например, учетно-производственная, воспроизводственная, стимулирующая одновременно играют и социальную роль. В воспроизводственной функции реализуются стимулирующая и учетно-производственная функции заработной платы.

2. Факторы и принципы оплаты труда на предприятии

Повышение уровня стимулирующей роли заработной платы зависит от ряда факторов, которые делятся на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относится организация заработной платы. Под организацией заработной платы понимается ее построение, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты, а также совокупность основных элементов. Внутренние факторы играют доминирующее значение в повышении стимулирующей роли заработной платы, т.е. ее организации.

Из внешних факторов можно выделить, например, преобразование системы управления, организационных структур производства, правовых основ и норм хозяйствования, соответствия спроса и предложения на товары и услуги, устранения прописок, взяток, других видов нетрудовых доходов.

Принципы организации заработной платы — это объективные, научно обоснованные положения, отражающие действие экономических законов и направленные на более полную реализацию функций заработной платы.

К наиболее характерным принципам организации заработной платы относятся:

- неуклонный рост номинальной и реальной заработной платы;
- соответствие меры труда мере его оплаты;
- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда;
- обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы.

3. Формы и системы оплаты труда

На предприятиях различных форм собственности наиболее распространены две формы оплаты труда: сдельная — оплата за каждую единицу продукции или выполненный объем работ и повременная — оплата за отработанное время, но не календарное, а рабочее, нормативное, которое регулируется законом.

Существует ряд условий, при которых целесообразно применять ту или иную форму оплаты труда. Условия применения сдельной оплаты труда:

наличие количественных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника;

возможность точного учета объемов выполняемых работ;

возможность у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;

необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении выработки продукции или объемов выполняемых работ;

возможность технического нормирования труда.

На каждом конкретном предприятии в зависимости от характера выпускаемой продукции, наличия тех или иных технологических процессов, уровня организации производства и труда применяется та или иная форма оплаты труда. Например, сдельная оплата труда может быть неэффективной, если применять только сдельно-премиальный или сдельно-прогрессивный вариант, но если использовать аккордную систему, то эффективность ее возрастает. На одном и том же предприятии в зависимости от выпуска конкретного вида продукции по цехам варианты применения оплаты труда также могут быть различны.

Наиболее эффективна та форма оплаты, которая способствует росту выработки, улучшению качества изделий, снижению их себестоимости и получению дополнительной прибыли, обеспечению сочетания интересов работников с интересами коллектива предприятия. В зависимости от организации труда формы заработной платы могут быть индивидуальными и коллективными.

Сдельная форма заработной платы подразделяется на следующие системы: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная сдельная, аккордная.

Повременная заработная плата имеет две системы: простую повременную и повременно-премиальную. При повременной оплате помимо заработка по тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время выплачивается премия за выполнение и перевыполнение определенных показателей в работе.

В соответствии с трудовым законодательством РФ предприятия имеют право устанавливать размеры средств на оплату труда, а также механизм их распределения между работниками. Вместе с тем предприятия и организации в последние годы идут по пути поиска нетрадиционных методов организации оплаты труда — применения бестарифных моделей.

Бестарифная система оплаты труда — формы организации оплаты труда, в которых не используются гарантированные тарифные ставки и должностные оклады, из них исключают большинство видов премий, доплат и надбавок. В основе этой системы лежит долевое распределение заработанных коллективом средств между работниками в

соответствии с принятыми соотношениями (коэффициентами) в оплате труда разного качества (в зависимости от квалификации должности, специальности работников).

1.11. Лекция №11 (2 часа)

Тема: «Производственный процесс»

1.11.1. Вопросы лекции:

1. Технологические процессы.
- 2 .Производственные процессы: содержание и виды.
3. Организация производственного цикла.

1.11.2. Краткое содержание вопросов

1. Технологические процессы

Для производства продукции необходимо формирование совокупности взаимосвязанных технологических процессов, направленных на преобразование природных веществ в продукты промышленного и бытового применения, называемой производственным процессом.

Технологический процесс - это часть производственного процесса, которая представляет собой сумму приемов и способов целенаправленного воздействия на предмет труда в целях его изменения.

В зависимости от ряда признаков технологические процессы подразделяются на три основные группы (рис. 1).



Рис. 1 - Классификация технологических процессов

В зависимости от особенностей используемого сырья технологические процессы бывают двух основных видов: использующие сельскохозяйственное сырье (растительного, животного происхождения); использующие минеральное сырье (топливно-энергетическое, металлургическое, техническое, строительное и другое).

Использование конкретного вида сырья определяет способ воздействия на него и позволяет выделить три группы технологических процессов: с механическим воздействием на предмет труда в целях изменения его конфигурации, размеров (процессы резания, строгания, сверления, фрезерования и т.д.); с физическим воздействием на предмет труда в целях изменения его физического состава (термическая

обработка); аппаратурные, протекающие в специальном оборудовании для изменения химического состава предметов труда (плавка стали, производство пластмасс, продуктов перегонки нефти).

Технологические процессы механического и физического типа осуществляются путем постепенного продвижения предмета труда от операции к операции. При этом реализация операций, как правило, требует непропорциональных затрат времени, что вызывает перерывы между ними. Иначе говоря, механические и физические технологические процессы имеют дискретный характер. В отличии от них аппаратурные процессы непрерывны по своей сути, от момента поступления сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции.

Особенности технологических процессов, реализуемых на предприятии, накладывают отпечаток на протекание производственного процесса. В процессе производства происходят изменения в предметах труда, преобразования физической, химической их структуры, размерных и иных характеристик.

2. Производственные процессы: содержание и виды

Организация производства — система мер, направленных на рационализацию сочетания в пространстве и времени вещественных элементов и людей, занятых в процессе производства. Под организацией производственного процесса понимают методы подбора и сочетания его элементов в пространстве и времени с целью достижения эффективного конечного результата.

В основе организации производственного процесса (изготовления продукта) лежат принципы непрерывности, пропорциональности, параллельности, прямоточности, ритмичности, гибкости, специализации и др.

Принцип непрерывности предполагает увеличение времени нахождения предмета труда в обработке, уменьшение времени нахождения его без движения в ожидании возобновления процесса изготовления, сокращение перерывов в использовании живого труда и средств труда.

Принцип пропорциональности требует относительно равного выпуска продукции или объема выполняемых работ за определенный период времени для всех взаимосвязанных подразделений предприятия, групп оборудования, рабочих мест, а также соответствия фонда времени работы оборудования и рабочей трудоемкости производственной программы.

Параллельность включает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса, концентрацию технологических операций на рабочем месте и совмещение во времени выполнения основных и вспомогательных миграций.

Прямоточность обеспечивает кратчайшее расстояние движения предметов труда в процессе производства. Одним из показателей прямоточности является коэффициент прямоточности.

Ритмичность предполагает регулярное повторение процесса производства через равные промежутки времени, т. е. это обеспечение в равные промежутки времени равного или кратного выпуска продукции.

Гибкость в организации производственного процесса — это возможность быстрой перестройки на выпуск новой продукции. Требование гибкости производства наряду с непрерывностью и специализацией является одним из основных требований

рациональной организации производства. В условиях конкурентной борьбы на рынке требования к организации производства повышаются. Это вызвано более быстрой обновляемостью продукции, использованием высокопроизводительной техники. В этих условиях организация производства должна быть направлена на сочетание стабильности производственных процессов с более быстрым изменением производственного процесса в связи с обновляемостью и изменением номенклатуры продукции.

Специализация. Специализация характеризуется ограничением номенклатуры и ростом массовости изготовления одноименной продукции (работ).

Имеются и другие принципы (требования) к организации производственного процесса.

Производственный процесс — совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на изготовление определенной продукции. Производственные процессы различаются в зависимости от ряда признаков.

Основные процессы — это такие производственные процессы, в ходе которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

Вспомогательные процессы представляют собой обособленные части производственного процесса, которые зачастую могут быть выделены в самостоятельных предприятиях заняты изготовлением продукции и оказанием услуг, необходимых основному производству. К ним относятся изготовление инструментов и технологической оснастки, запасных частей, ремонт оборудования и т. д.

Обслуживающие процессы неразрывно связаны с основным производством, их невозможно обособить. Главная их задача — обеспечить бесперебойную работу всех подразделений предприятия. К ним относятся межцеховой и внутрицеховой транспорт, складирование и хранение материально-технических ресурсов и т. д.

По характеру протекания выделяют простые, синтетические и аналитические процессы.

Заготовительные процессы превращают сырье и материалы в необходимые заготовки, приближающиеся по форме и размерам к готовым изделиям. К ним можно отнести в машиностроении литейные и кузнечные процессы, в швейном производстве — раскройный и другие процессы. Обрабатывающими являются процессы, в ходе которых заготовки превращаются в готовые детали (механообрабатывающие процессы, гальванические, швейные и др.). Выпускающие (сборочные) процессы служат для изготовления готовой продукции, сборки узлов, машин (сборочные, инструментальные процессы, влажно-тепловая обработка и др.).

Прерывные процессы предполагают наличие перерывов в изготовлении продукции, работе оборудования без ущерба для качества продукции. Непрерывные процессы осуществляются без перерывов. Часто перерывы невозможны или же они приводят к ухудшению качества продукции и состояния оборудования.

Ручными называются процессы, выполняемые без помощи машин и механизмов. Частично механизированные процессы характеризуются заменой ручного труда машинами на отдельных операциях, главным образом основных. Комплексно-механизированные процессы предполагают наличие взаимоувязанной системы машин и механизмов, обеспечивающей выполнение всех производственных операций без применения ручного труда, за исключением операций управления машинами и

механизмами. Автоматизированные процессы обеспечивают выполнение всех операций, включая управление машинами и механизмами без непосредственного участия работника.

Аппаратурные процессы протекают в специальных видах оборудования (ваннах, сосудах и т. д.) и не требуют труда рабочих в ходе их выполнения. Дискретные процессы выполняются на отдельных станках при участии рабочих.

Приведенная классификация производственных процессов необходима для анализа и выявления резервов повышения эффективности производства, оценки затрат, расстановки работников по рабочим местам и др.

3. Организация производственного цикла

Производственный цикл — календарный период времени с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее службой технического контроля и сдачи на склад готовой продукции (измеряется в днях и часах).

Производственный цикл подразделяется на две стадии — время непосредственного производственного процесса и время перерывов в производственном процессе. Время протекания процесса производства, которое называется технологическим циклом, или рабочим периодом, включает:

- затраты времени на подготовительно-заключительные операции;
- затраты времени на технологические операции;
- затраты времени на протекание естественных технологических процессов;
- затраты времени на транспортировку в процессе производства;
- затраты времени на технический контроль.
- Время перерывов в процессе производства, в свою очередь, включает:
- время межоперационного пролеживания;
- время межсменного пролеживания.

Подготовительно-заключительное время затрачивается рабочим (или бригадой) на подготовку к выполнению производственного задания, а также на все действия по его завершению. Оно включает время на получение наряда, материала, специальных инструментов и приспособлений, наладку оборудования и др.

Время технологических операций — это время, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники.

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

Время на технический контроль и время на транспортировку в процессе производства составляют время технического обслуживания. Время технического обслуживания включает:

контроль качества обработки изделия;

контроль режимов работы машин и оборудования, их настройку, мелкий ремонт;

подвоз заготовок, материалов, приемку и уборку продукции после ее обработки.

Время перерывов в работе — это время, в течение которого не производится никакого воздействия на предмет труда и не происходит изменений его качественных характеристик, но продукции еще не является готовой и процесс производства не закончен. Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы.

В свою очередь, регламентированные перерывы в зависимости от вызвавших их причин подразделяются на межоперационные (внутрисменные) и межсменные (связанные с режимом работы).

Межоперационные перерывы делятся на перерывы партионности, ожидания и комплектования. Межсменные перерывы определяются режимом работы (числом и длительностью смен) и включают перерывы между рабочими сменами, выходные и праздничные дни, обеденные перерывы.

Нерегламентированные перерывы связаны с простоями оборудования и рабочих по различным, не предусмотренным режимом работы организационным и техническим причинам (отсутствие сырья, поломка оборудования, невыход на работу рабочих и др.) и не включаются в производственный цикл.

Одним из средств сокращения длительности производственного цикла является одновременное выполнение всех или некоторых операций технологического процесса изготовления продукции. Это определяется видом сочетания операций и порядком передачи предмета труда от одного рабочего к другому. Операция — часть процесса производства, выполняемая на одном рабочем месте, состоящая из ряда действий над одним объектом производства (деталью, узлом, изделием) одним или несколькими рабочими. Различают следующие виды сочетания операций:

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный (смешанный).

1.12. Лекция №12 (2 часа)

Тема: «Организация производства: типы, формы и методы»

1.12.1. Вопросы лекции:

1. Понятие «производство». Производственная структура фирмы.
2. Типы производства.
3. Формы организации производства.

1.12.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие «производство». Производственная структура предприятия

Деятельность каждого предприятия базируется на процессе производства, т.е. на процессе превращения ресурсов в готовую продукцию.

Производственный процесс складывается из совокупности разнонаправленных технологических процессов.

Технологические процессы подразделяются

- в зависимости от особенностей используемого сырья;
- в зависимости от способа воздействия сырье (с механическим воздействием, с физическим воздействием, аппаратурные).

Особенности технологических процессов, реализуемых на предприятии, влияют на протекание всего производственного процесса и на формирование производственной структуры.

В соответствии с технологическими особенностями и отраслевой принадлежностью производственные процессы могут быть синтетическими, аналитическими и прямыми.

В свою очередь особенность производимой продукции и востребованность ее рынком позволяет сгруппировать производственные процессы в четыре категории:

- 1) перерабатывающее производство,
- 2) массовое производство,
- 3) производство небольших партий товара,
- 4) производство товара единичными экземплярами.

Кроме названных категорий производственных процессов есть несколько смешанных, сочетающих в себе элементы массового производства и производства небольшими партиями. К ним относятся групповое производство и гибкие автоматизированные системы.

Вне зависимости от технологической направленности и особенностей выпускаемой продукции все производственные процессы делятся на основные, вспомогательные и обслуживающие.

По степени автоматизации производственные процессы делятся на ручные машинно-ручные, механизированные, автоматизированные.

Эффективное протекание производственных процессов требует рациональной их организации.

Организация производственного процесса характеризуется упорядочением элементов, его составляющих, т.е. факторов производства в основном, вспомогательном и обслуживающем производствах в пространстве и во времени. Упорядочение элементов должно проводиться с соблюдением присущих ему принципов.

Организация производственного процесса в условиях рынка базируется на следующих принципах:

- специализации и кооперировании;
- пропорциональности;
- непрерывности и параллельности;
- прямоточности;
- повторяемости;
- гибкости;
- комплексности и системности.

2. Типы производства

Под типом производства понимают комплексную характеристику особенностей организации, техники и экономики производства.

На тип производства оказывает влияние ряд факторов: широта номенклатуры и уровень специализации, масштабность производства, стабильность выпускаемой продукции и др.

Различают три типа производства: единичное, серийное и массовое.

Единичное производство характеризуется малым (штучным) объемом выпуска

разнообразной и непостоянной номенклатуры продукции ограниченного потребления. Как правило, повторный выпуск и ремонт этой продукции не предусматривается.

Серийное производство характеризуется одновременным изготовлением сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. При этом под серией понимается выпуск ряда конструктивно одинаковых изделий, запускаемых в производство партиями (сериями), одновременно или последовательно, непрерывно в течение определенного планового периода.

Массовому производству свойственны непрерывность и относительно длительный период изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в значительных количествах.

Единичное, мелкосерийное производство характеризуется изготовлением деталей и изделий неограниченной, широкой номенклатуры. Этот тип производства должен быть достаточно гибким, здесь отсутствует повторяемость выпуска, применяется последовательная передача предметов труда с операции на операцию. Оборудование и оснастка здесь применяются универсальные, что обеспечивает изготовление деталей требуемой широкой номенклатуры. В операциях участвуют рабочие высокой квалификации, так как им приходится выполнять разнообразные работы. Производственные участки здесь выстраиваются по технологическому принципу, а оборудование расставляется по однородным группам. В условиях единичного, мелкосерийного производства возрастают требования к оперативно-производственному планированию. Здесь необходимо осуществлять жесткий контроль за прохождением каждой детали по операциям производственного процесса. Возникают также сложности в обеспечении возможно более полной загрузки рабочих мест.

В условиях единичного, мелкосерийного производства относительно возрастает себестоимость изготовления деталей и изделия в целом. Это происходит прежде всего за счет высокой трудоемкости и, следовательно, высокого удельного веса затрат на заработную плату рабочих в структуре себестоимости. Поэтому основной задачей здесь является по возможности использование серийных методов организации производства и труда, главным образом за счет применения конструктивной тождественности комплектующих деталей, узлов и изделий в целом.

Серийное производство характеризуется широкой номенклатурой деталей, изготавляемых партиями, сериями. Периодически выпуск таких деталей повторяется, что позволяет использовать наряду с универсальным и специальное, более высокопроизводительное оборудование. Передача предметов труда здесь осуществляется параллельно-последовательным, более производительным методом, за станками закрепляется ограниченное число деталеопераций, а само оборудование располагается по группам для обработки конструктивно и технологически однородных деталей. В результате в условиях серийного производства по сравнению с единичным снижается трудоемкость изготовления изделий и их себестоимость: ускорение обработки деталей позволяет уменьшить объем незавершенного производства. Серийный тип организации производства приближается к поточному, массовому.

Массовое производство — наиболее эффективное и высокопроизводительное. Главное преимущество здесь — ограниченная номенклатура деталей, изготавляемых в значительных объемах и постоянно повторяющихся. Это позволяет применять

специальное, высокопроизводительное оборудование, которое располагается по ходу технологического процесса обработки деталей. В таких условиях появляется возможность максимально механизировать и автоматизировать процессы производства, применять автоматические поточные линии. За каждым станком закрепляются одна-две операции, на которых можно использовать рабочих средней квалификации. Широко используется параллельная передача предметов труда с операции на операцию.

3. Формы организации производства

Форма организации процесса производства представляет собой определенное сочетание во времени и в пространстве элементов этого процесса — предметов труда.

Единичному производству соответствует технологическая форма организации с последовательной передачей предметов труда с операции на операцию; серийному производству — предметная, групповая или гибкая предметная форма с параллельно-последовательным методом движения предметов труда; и наконец, массовому типу производства свойственна прямолинейная форма с параллельной передачей деталей с операции на операцию.

Организация производства с последовательной передачей предметов труда представляет собой процесс, в ходе которого предметы труда передаются на каждую последующую операцию лишь после окончания обработки всей партии деталей на предшествующей операции. Эта форма наименее производительна, производственный цикл здесь затягивается, так как детали, прошедшие обработку, пролеживают в ожидании окончания обработки всей партии. Вместе с тем преимуществом данной формы служит ее гибкость по отношению к изменениям производственной программы, что нередко является объективной необходимостью.

Параллельная организация производства позволяет запускать в обработку и передавать на следующую операцию предметы труда без какой-либо задержки, поштучно, по мере окончания обработки данной детали на данном станке. Таким образом, детали не пролеживают в ожидании обработки всей партии, что сокращает длительность производственного цикла, уменьшает объем незавершенного производства. Однако различия в длительности отдельных операций могут приводить к простою оборудования и рабочих.

Наиболее прогрессивная, оптимальная форма организации производства — параллельно-последовательная. Она содержит в себе преимущества и параллельной, и последовательной форм организации производства.

В современных условиях на машиностроительных предприятиях все большее распространение получают такие формы организации производства, как гибкие и блочно-модульные. Гибкие формы позволяют быстро переналаживать производство на изготовление других деталей и изделий. Блочно-модульная форма позволяет сконцентрировать на отдельном производственном участке весь комплекс технологического оборудования, необходимого для непрерывного производства ограниченной номенклатуры деталей и изделий.

1.13. Лекция №13 (2 часа)

Тема: «Структура фирмы (предприятия)»

1.13.1. Вопросы лекции:

1. Общая и организационная структура предприятия.
2. Формирование и трансформация организационных структур.
3. Производственная структура предприятия.

1.13.2. Краткое содержание вопросов

1. Общая и организационная структура предприятия

Под структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Предприятие – сложная система, поэтому внутри предприятия в зависимости от целей можно выделить несколько взаимодействующих между собой структур.

Производственные звенья, подразделения, осуществляющие управление предприятием и обслуживающие его работников, количество таких звеньев и подразделений, их величина и соотношение между ними по размеру занятых площадей, численности работников и др. характеристикам представляют собой общую структуру предприятия.

Под организационной структурой предприятия понимаются состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации.

Различают несколько типов организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, аддитивные. Рассмотрим основные характеристики этих структур.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке "сверху вниз", обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления (например, мастер участка, начальник цеха, директор предприятия), т.е. реализуется принцип единонаучания, который предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения (либо функциональные исполнители). Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда. Указания функционального органа в пределах его компетенции обязательны для производственных подразделений.

Линейно-функциональная структура позволяет в значительной степени устраниć недостатки как линейного, так и функционального управления. При этой структуре

назначение функциональных служб - подготовка данных для линейных руководителей в целях принятия компетентных решений или возникающих производственных и управленческих задач. Роль функциональных органов (служб) зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления предприятием в целом. Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем более разветвленным аппаратом она располагает. В этой связи остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб.

Дивизиональная (или отделенческая) структура управления - наиболее распространенная форма организации управления современной промышленной фирмы. Смысл ее состоит в том, что самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления) или самостоятельные отделения полностью отвечают за хозяйствственные результаты на определенных региональных рынках (дивизионально-региональная структура управления).

Каждое отраслевое отделение представляет собой независимое производственно-хозяйственное подразделение, состоящее из отделений и заводов. Такое самостоятельное подразделение в большей степени ориентировано на максимизацию прибыли и завоевание позиций на рынке, чем при функциональной системе управления.

Опыт показывает, что там, где важен фактор техники и технологии, дивизионально-продуктовая форма управления имеет безусловные преимущества.

Линейная, линейно-функциональная и дивизиональная структуры относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

Адаптивная структура управления характеризуется слабым или умеренным использованием формализации правил и процедур, децентрализацией и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии.

В настоящее время используются два основных типа адаптивных структур - проектные и матричные.

Проектная структура - это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В матричной структуре члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Они варьируются от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до "штабных" полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует руководителю проекта высшее руководство.

Основной недостаток матричной структуры - ее сложность. Тем не менее она используется в ряде отраслей промышленности, в частности, в химической, электронной, в производстве вычислительной техники, а также в банках, системе страхования, правительственные учреждениях.

Выбор организационной структуры управления, в наибольшей степени отвечающей целям предприятия и учитывающей конкретные условия деятельности, осуществляется на основе тщательного анализа всех факторов, оказывающих на нее

влияние, оценки преимуществ и недостатков различных типов организационных структур.

2. Формирование и трансформация организационных структур

Организационная структура — это и поведенческая система, люди и их группы, постоянно вступающие в различные взаимоотношения для решения общих задач. Процесс формирования организационной структуры включает в себя формулировку целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение (включая численность работающих), разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной системе управления.

Весь этот процесс можно проводить по трем крупным стадиям.

1. Формирование общей структурной схемы,
2. Разработка состава основных подразделений и связей между ними.
3. Регламентация организационной структуры.

Каждое предприятие создает собственную, специфическую структуру, учитывая такие факторы, как: масштабы производства; структуру и емкость занимаемого рынка; особенности потребительского контингента; свойства и широту ассортимента выпускаемой продукции; тенденции и перспективы развития конкуренции.

Образование новой компании, полное или частичное преобразование деятельности хозяйствующих субъектов, реструктуризация предприятий, разработка и реализация инвестиционных проектов требуют предварительного проектирования с тем, чтобы был эффективный механизм управления предприятиями. Формирование такого механизма должно опираться не только на опыт, аналогию, привычные схемы и интуицию, но и на научные методы организационного проектирования.

В настоящее время при формировании организационных структур управления в России считается целесообразным использовать четыре основных метода: метод аналогии, экспертный метод, метод структуризации целей, метод организационного моделирования.

Быстрые изменения (динамизм) рыночной среды остро ставят проблему выживания, устойчивости предприятия. В целях повышения стойкости предприятия неблагоприятной рыночной конъюнктуре создаются новые организационные формы: холдинги (многофункциональные организации, уставный капитал которых составляют контрольные пакеты акций других предприятий) и финансово-промышленные группы (вертикально интегрированные технологические структуры).

Среди новых типов предприятий, успешно действующих в информационной среде, выделяются: эдократические, многомерные, партисипативные, предприятия предпринимательского типа и ориентированные на рынок, а также новый тип структур — сетевые.

Совершенствование организационной структуры — естественный, необходимый и постоянный процесс для всех предприятий и организаций. Он обусловлен не только методическими рекомендациями, изложенными в экономической литературе, но и конкретной рыночной ситуацией, целями, ценностями, перспективами развития, а также опытом и знаниями руководителей. Практика изобилует комбинированными структурами, соединяющими в себе свойства традиционных, дивизиональных и

матричных структур.

Факторы, оказывающие влияние на построение организационных структур управления, имеют ситуационный характер. Можно выделить следующие группы таких ситуационных факторов: состояние внешней деловой среды, технология работы на предприятии; стратегический выбор руководства предприятия в отношении его целей.

3. Производственная структура предприятия

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве. Это осуществляется путем определения исходя из особенностей предприятия наиболее эффективной производственной структуры.

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

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

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

Цех является основной структурной единицей крупного предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Все цехи промышленного предприятия обычно делятся на основные и вспомогательные. В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции для реализации. Основные цехи делятся на заготовительные, обрабатывающие и сборочные. К вспомогательным цехам относят инструментальный, ремонтный, энергетический и др.

В состав цехов входят участки, которые создаются по технологическому или предметному принципу. Так, в обрабатывающем цехе могут быть организованы участки по принципу технологической специализации: токарный, фрезерный, шлифовальный, слесарный и др. По принципу предметной специализации образуются участки по изготовлению части готового продукта.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

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

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

Производственная структура предприятия не является чем-то застывшим, она динамична. По мере совершенствования техники и технологий, организации

производства, труда и управления предприятием совершенствуется и производственная структура. Это создает условия для интенсификации производства, эффективного использования ресурсов и достижения высоких результатов работы предприятия.

1.14. Лекция №14 (2 часа)

Тема: «Общественные формы организации производства»

1.14.1. Вопросы лекции:

1. Сущность и формы концентрации производства.
2. Основные направления и формы специализации производства.
3. Кооперирование производства.

1.14.2. Краткое содержание вопросов

1. Сущность и формы концентрации производства

Уровень развития производительных сил и производственных отношений общества характеризуется степенью разделения труда и его обобществления.

Разделение и обобществление труда выражаются непосредственно в производственных процессах в виде дифференциации и концентрации операций по изготовлению продукции, а на уровне общественного производства в целом — в отраслевой дифференциации и концентрации производства. Отраслевая дифференциация выражается в росте числа отраслей производства, а концентрация — в сосредоточении производства на крупных предприятиях как в рамках каждой отрасли, так и в более широких границах, включающих производственные процессы разных отраслей.

Основная форма общественной организации производства — концентрация, т.е. сосредоточение производства во все более крупных предприятиях. Это определение раскрывает две стороны процесса концентрации — укрупнение предприятий (абсолютная концентрация) и распределение общего объема производства между предприятиями разных масштабов (относительная концентрация). Абсолютная концентрация характеризует масштабы производственных единиц, относительная — долю крупных предприятий в общем объеме производства отрасли, промышленности в целом.

Концентрация производства может осуществляться в четырех формах: укрупнении предприятий, специализации, кооперировании и комбинировании.

Эти четыре рациональные формы отраслевой организации производства взаимосвязаны. Они часто дополняют одна другую, и только системный подход к их рассмотрению может обеспечить объективные решения по их использованию.

2. Основные направления и формы специализации производства

Специализация представляет собой единство двух противоположных процессов: дифференциации и концентрации.

Специализация производств в промышленности осуществляется в пяти основных формах: предметной, подетальной, технологической, вспомогательных и межотраслевых производств.

Предметная специализация означает сосредоточение производства определенных видов продукции конечного потребления. Подетальная специализация — сосредоточение

производства определенных деталей и агрегатов, заготовок и полуфабрикатов. В отдельных отраслях она может иметь конкретные разновидности, например в машиностроении — подетальную, агрегатную, узловую.

Превращение отдельных фаз производства или операций в самостоятельные производства — технологическая специализация (или стадийная).

Следует различать специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств.

В специализированном производстве разделяют продукцию однородную и профильную.

На развитие и углубление специализации производства решающее воздействие оказывает уровень стандартизации.

Для анализа специализации необходим выбор и обоснование критериев, которые должны:

- давать оценку уровня специализации, позволяющую сравнивать во времени специализацию одного предприятия с другими;
- показывать относительный уровень экономической эффективности специализации;
- допускать агрегатирование от низшего звена производства (участка, цеха) до высшего (предприятия);
- реагировать на изменения технического уровня производства;
- отличаться простотой расчета;
- обладать универсальностью применения.

3. Кооперирование производства

Под кооперированием понимают производственные связи предприятий по совместному производству конечной продукции. Производственное кооперирование — неизбежное следствие специализации предприятий на изготовлении отдельных заготовок, деталей и агрегатов для машин, оборудования.

Различают кооперирование между предприятиями разных стран, между предприятиями одной страны и по районам страны.

В Российской Федерации широко распространено кооперирование в машиностроении, пищевой, легкой, деревообрабатывающей промышленности.

Уровень кооперирования определяется следующими основными показателями:

- удельным весом в себестоимости выпускаемой предприятием продукции комплектующих изделий и полуфабрикатов, получаемых по кооперированию;
- удельным весом полуфабрикатов, изготавливаемых предприятием на сторону, в общем их выпуске и в выпуске всей продукции;
- числом предприятий, кооперирующихся с данным предприятием.

Экономическая эффективность специализации и кооперирования — результат организационно-плановых мероприятий и повышения технического уровня производства. Эффективность организационно-плановых мероприятий проявляется в снижении себестоимости вследствие роста производительности труда и уменьшения условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Основная доля экономического эффекта от специализации приходится на повышение технического уровня производства и качества продукции. Оба эти направления увеличения

эффективности производства действуют одновременно.

1.15. Лекция №15 (2 часа)

Тема: «Экономические методы принятия управленческих решений»

1.15.1. Вопросы лекции:

1. Управленческие решения.
2. Классификация управленческих решений.
3. Механизм принятия управленческого решения.

1.15.2. Краткое содержание вопросов

1. Управленческие решения

Составной частью любой управленческой функции является обмен достоверной информацией и на ее основе принятие итоговых решений, необходимых для исполнения функций хозяйствующего субъекта. Возможность принятия таких решений возникает на всех этапах процесса управления и связана со всеми участками и аспектами управленческой деятельности. Процесс принятия решений довольно точно отражает реальные проблемы, отношения и связи, сложившиеся в организации, а непрерывная последовательность решений характеризует непрерывность процесса управления. Более того, только изучение процесса разработки и реализации решений дает возможность оценить содержательную сторону управления, так как содержание управления раскрывается в содержании принимаемых решений.

Понимание характера решений зависит, прежде всего, от точки зрения на место и роль процесса принятия управленческих решений в системе организации управления хозяйствующим субъектом. С позиций системного анализа процесс управления — это, в сущности, процесс решения проблем хозяйствующего субъекта или организации, возникающих по мере их функционирования и развития.

Цикл управления всегда начинается с постановки целей и идентификации проблем, продолжается разработкой и принятием необходимого решения и заканчивается организацией и контролем его выполнения. Анализ полученного результата, или оценка степени достижения поставленной цели, служит источником идентификации новых проблем и принятия новых решений, возобновляя таким образом управленческий цикл. Это показывает, что вся кое управление реализует вполне определенную последовательность трех основных этапов:

- определяет состояние управляемого объекта (идентификация проблемы);
- вырабатывает для данного состояния оптимальное воздействие (разработка и принятие решения);
- реализует его (реализация решения).

Иначе говоря, смысл управленческой деятельности состоит в обеспечении хозяйствующего субъекта ресурсами для достижения поставленных, целей, содержание же управления заключается в выработке определенных мер, направленных на реализацию этих целей, осуществляемых в форме принятия и осуществления управленческих решений. Разработка, принятие и реализация управленческих решений — это концентрированное выражение самой сущности управления.

Обычно в процессе какой-либо деятельности возникают ситуации, когда

руководитель или группа руководителей сталкиваются с необходимостью выбора одного из нескольких возможных вариантов действия. Результат этого выбора и будет управленческим решением.

Управленческое (организационное) решение характеризуется:

- целями. Субъект управления принимает решение исходя не из своих собственных целей (хотя их влияние и играет определенную роль), а из целей организации;
- последствиями. Менеджер, особенно высокого уровня, выбирает направление действий для организации в целом и для ее работников, и его решения могут существенно повлиять на жизнь многих людей. Если организация велика и влиятельна, решения ее руководителей могут серьезно отразиться на социально-экономической ситуации целых регионов.
- разделением труда при их реализации — одни работники (менеджеры) заняты решением возникающих проблем и принятием решений, а другие (исполнители) — их реализацией.
- профессионализмом. Принятие управленческих решений — гораздо более сложный, ответственный и формализованный процесс, требующий профессиональной подготовки. Не каждый сотрудник организации, но только обладающий определенными профессиональными знаниями и навыками наделяется полномочиями самостоятельно принимать определенные решения.

Управленческое решение — это выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей хозяйствующего субъекта (организации).

Исследования, относящиеся к проблеме принятия управленческих решений (как и вообще ко всем управленческим проблемам), междисциплинарны, объединяя различные, а иногда и далекие по своему предмету области науки. В разработке теории принятия решений участвуют философы и математики, психологи и социологи, экономисты и юристы. Это вполне естественно, так как управленческое решение — комплексное явление и для понимания его сущности необходимо рассмотреть все его основные аспекты:

- 1) психологический;
- 2) информационный;
- 3) юридический;
- 4) организационный.

2. Классификация управленческих решений

В процессе управления хозяйствующими субъектами принимается огромное количество самых разнообразных решений, обладающих различными характеристиками. Тем не менее, существуют некоторые общие признаки, позволяющие это множество определенным образом классифицировать:

Степень повторяемости проблемы.

Значимость цели.

Сфера воздействия.

Срок реализации.

Прогнозируемые последствия.

Характер использованной информации.

Метод разработки решения.

- Число критериев выбора.
- Форма принятия решений.
- Наличие фиксации.

3. Механизм принятия управленческого решения

Под механизмом принятия управленческих решений следует понимать состав и последовательность процедур, приводящих к решению проблем организации, в комплексе с методами разработки и оптимизации альтернатив.

Для руководителя принятие решений не самоцель. Важен не сам выбор альтернативы, а разрешение определенной управленческой проблемы. Для разрешения же проблемы очень часто требуется не единичное решение, а определенная последовательность решений и, главное, их осуществление.

Рассмотрим участников процесса принятия управленческого решения.

Основной участник — это лицо, принимающее решение (ЛПР). Важно отличать ЛПР от экспертов, которые могут быть привлечены к процессу разработки решения на разных его этапах. Во многих случаях решения принимаются коллективно. В этом случае ЛПР — группа людей. Их влияние на процесс принятия решения, информация, которой они владеют, наконец, интересы, которые они преследуют, могут при этом как совпадать, так и различаться.

В рамках нормативного подхода необходимо определить круг лиц, которые должны быть включены в состав группового ЛПР, и тех, кого надо привлечь в качестве экспертов (источников информации).

Поэтому решение — это не одномоментный акт, а результат процесса, развивающегося во времени и имеющего определенную структуру. Исходя из этого, можно дать следующее определение этого процесса.

Процесс принятия управленческих решений — это циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, принятия решения и организации его выполнения.

Рассмотрим содержание каждой из основных процедур принятия управленческих решений.

Анализ ситуации. Анализ управленческой ситуации требует сбора и обработки информации. На этом этапе выполняется функция восприятия организацией внешней и внутренней среды. Данные о состоянии основных факторов внешней среды и положении дел в организации поступают к менеджерам и специалистам, которые классифицируют, анализируют информацию и сравнивают реальные значения контролируемых параметров с запланированными или прогнозируемыми, что в свою очередь позволяет им выявить проблемы, которые следует решать.

Идентификация проблемы. Первый шаг на пути решения проблемы — ее определение или диагноз, полный и правильный. Как принято говорить, правильно сформулировать проблему — значит наполовину решить ее. Существует два взгляда на сущность проблемы. Согласно одному проблемой считается ситуация, когда поставленные цели не достигнуты или существует отклонение от заданного уровня, например, мастер может установить, что производительность труда или качество изделий на его участке ниже нормы. В соответствии с другим проблемой следует считать также и

потенциальную возможность повышения эффективности. Объединяя оба подхода, будем понимать под проблемой расхождение между желаемым и реальным состоянием управляемого объекта.

Определение критериев выбора. Прежде чем рассматривать возможные варианты решения возникшей проблемы, руководителю необходимо определить показатели, по которым будет проводиться сравнение альтернатив и выбор наилучшей. Эти показатели принято называть критериями выбора. Например, принимая решение о приобретении нового оборудования, можно ориентироваться на критерии — цену, производительность, эксплуатационные расходы, эргономичность и т.п., а в случае принятия решения о приеме на работу нового сотрудника критериями выбора среди кандидатов могут быть образование, опыт работы, возраст, личные качества.

Разработка альтернатив. В идеале желательно выявить все возможные альтернативные пути решения проблемы, только в этом случае решение может быть оптимальным. Однако на практике руководитель не располагает (и не может располагать) такими запасами знаний и времени, чтобы сформулировать и оценить каждую возможную альтернативу.

Выбор альтернативы. Разработав возможные варианты решения проблемы, их необходимо оценить, т.е. сравнить достоинства и недостатки каждой альтернативы и объективно проанализировать вероятные результаты их реализации. Для сопоставления вариантов решения необходимо иметь стандарты, или критерии, по которым их можно сравнивать. Такие критерии выбора были установлены на третьем этапе. С их помощью и проводится выбор наилучшей альтернативы.

Согласование решения. В современных системах управления в результате разделения труда сложилось положение, при котором подготавливают, разрабатывают решение одни работники организации, принимают или утверждают другие, а выполняют третьи. Именно организация, а не отдельный руководитель, должна реагировать на возникающие проблемы. И не один руководитель, а все члены организации должны стремиться к повышению эффективности ее работы. Поэтому в групповых процессах принятия решений весьма существенную роль играет стадия согласования.

Управление реализацией. Для успешной реализации решения прежде всего необходимо определить комплекс работ и ресурсов и распределить их по исполнителям и срокам, т.е. предусмотреть, кто, где, когда и какие действия должен предпринять и какие для этого необходимы ресурсы. Если речь идет о достаточно крупных решениях, это может потребовать разработки программы реализации решения. В ходе осуществления этого плана руководитель должен следить за тем, как выполняется решение, оказывать в случае необходимости помочь и вносить определенные корректизы.

Контроль и оценка результатов. Даже после того как решение окончательно введено в действие, процесс принятия решений не может считаться полностью завершенным, так как необходимо еще убедиться, оправдывает ли оно себя. Этой цели и служит этап контроля, выполняющий в данном процессе функцию обратной связи. На этом этапе проводятся измерение и оценка последствий решения или сопоставление фактических результатов с теми, которые руководитель надеялся получить. Такая процедура разработки и принятия управленческого решения характерна для западной модели управления.

1.16. Лекция №16 (2 часа)

Тема: «Управление персоналом фирмы»

1.16.1. Вопросы лекции:

1. Основы системы управления персоналом фирмы.
2. Служба управления персоналом фирмы.
3. Процесс управления персоналом фирмы.

1.16.2. Краткое содержание вопросов

1. Основы системы управления персоналом фирмы

Управление персоналом — это совокупность принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование интеллектуальных и физических способностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей предприятия.

Персонал — это личный состав предприятия, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев.

Обеспечивая единое и комплексное воздействие на персонал предприятия в целом, управление персоналом:

- интегрируется в общую систему управления предприятием, увязывая ею со стратегическими установками и корпоративной культурой, а также с планированием НИР, производства, сбыта, повышения качества и т.д.;
- включает развернутую систему постоянных и программных мероприятий по регулированию занятости, планированию рабочих мест, организации отбора, расстановки и подготовки кадров, прогнозированию содержания работ и др.;
- требует тщательного учета качеств и профессиональных характеристик работников, а также оценки их деятельности;
- требует централизации управления трудом в руках одного из руководителей предприятия, а также совершенствования механизма кадровой работы.

Построение системы управления персоналом опирается на определенные принципы, которые реализуются во взаимодействии: комплексность, оперативность, научность, специализация, ритмичность и т.д.

Методы управления персоналом предприятия подразделяются на три группы: административные (формирование структуры управления персоналом; подбор и отбор персонала и др.), экономические (материальное стимулирование и установление материальных дотаций; установление экономических норм и нормативов и др.) и социально-психологические (социально-психологический анализ работников коллектива; моральное стимулирование персонала и др.). При их помощирабатываются способы воздействия на коллективы и отдельных работников для осуществления их деятельности.

2. Служба управления персоналом фирмы

Специальные подразделения, занимающиеся проблемами персонала, возникли в 1920-х—1930-х годах. Они выполняли работу, связанную с ведением документооборота, разбором конфликтов, присутствием в судах. Их функции были вспомогательными, а все основные решения по кадровым проблемам принимались руководством предприятия.

Сегодня в силу возросшей важности и многопрофильности работы прежние

кадровые службы преобразовываются в службы управления персоналом, или человеческими ресурсами.

Службы управления персоналом являются функциональными и не участвуют напрямую в управлении основной деятельностью персонала, а лишь помогают руководству предприятия и подразделений решать вопросы о приеме на работу, увольнениях, перемещениях, повышении квалификации и т.д. Поэтому на практике важно оптимальное сочетание прав линейных руководителей и специалистов по персоналу.

В настоящее время произошли существенные изменения в деятельности кадровых служб:

- переход от подбора и расстановки кадров к участию в формировании стратегии бизнеса и организационных изменений;
- оказание помощи линейному руководству;
- профessionализация сферы управления персоналом и сокращение в ней роли технических исполнителей;
- участие в формировании и реализации политики социального партнерства;
- работа по всестороннему развитию персонала.

Во многих случаях на крупных предприятиях службы управления персоналом возглавляют руководители, занимающие вторые места в управленческой иерархии, либо директор по управлению персоналом (HR-директор).

Словосочетания «директор по управлению персоналом» или «HR-директор» вошли в язык российских управляющих в начале 1990-х годов, после появления на нашем рынке большого количества западных компаний.

Менеджер по персоналу должен защищать интересы работников, быть советником по проблемам отношений между работниками, координатором взаимодействия персонала, профсоюзов и администрации.

Как и другие подразделения, служба по управлению персоналом имеет собственную иерархию должностей, являющуюся составной частью общеорганизационной структуры.

Численность сотрудников службы по управлению персоналом зависит от множества факторов: масштабов предприятия, вида его деятельности, специфики стоящих перед ним задач, ценностей и традиций, финансового состояния, стадии развития. По результатам различных исследований численность колеблется от 30 до 2000 человек на одного сотрудника службы по управлению персоналом. В среднем на одного специалиста приходится 200 работников предприятия.

Для эффективной работы служб управления персоналом необходимо также методическое, ресурсное, организационное, информационное и правовое обеспечение.

Составление и оформление кадровой документации регламентируется соответствующими законодательными и подзаконными актами, а также нормативно-методическими документами. При подготовке приказов по личному составу предприятия необходимо руководствоваться Трудовым кодексом РФ.

3. Процесс управления персоналом фирмы

Важнейшие этапы процесса управления персоналом предприятия:

- кадровое планирование;

- подбор и отбор персонала;
- адаптация персонала;
- профессиональная подготовка кадров и повышение квалификации;
- оценка персонала предприятия;
- управление конфликтами на предприятии.

Кадровое планирование является элементом общей системы планирования предприятия, в рамках которого решаются задачи обеспечения его рабочей силой необходимой численности и качества, а также совершенствования социальных отношений.

Кадровое планирование позволяет определить: сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы; какие требования предъявляются к тем или иным категориям работников; каким образом привлечь нужный и сократить ненужный персонал; как использовать персонал в соответствии с его потенциалом; как обеспечить развитие этого потенциала, повысить квалификацию работников; как обеспечить справедливую оплату труда, мотивацию персонала и решить его социальные проблемы; каких затрат потребуют проводимые мероприятия.

На основании сравнения плана численности персонала с уже работающими работниками на предприятии определяют число вакантных рабочих мест, которые необходимо заполнить. Если такие места существуют, начинается процесс подбора и отбора персонала, состоящий из нескольких стадий — детализации требований к вакантному рабочему месту и к кандидату на вакансию, подбора кандидатов, отбора кандидатов и приема на работу.

Формализация требований к кандидатам является обязательным условием серьезного отбора. Наиболее распространенной формой такой формализации является подготовка должностной инструкции, т.е. документа, описывающего основные требования и функции сотрудника, занимающего данное рабочее место. На предприятиях должностная инструкция подготавливается управлением персонала совместно с руководителем подразделения, в котором существует вакантная должность.

Определив требования к кандидату, управляющие персоналом могут приступить к следующему этапу - подбору кандидатов. Для этого предприятие может использовать ряд методов: поиск внутри предприятия; подбор с помощью сотрудников; самопроявившиеся кандидаты; объявления в средствах массовой информации (на телевидении, радио, в прессе); выезд в институты и другие учебные заведения; государственные службы занятости; частные агентства по подбору персонала; интернет.

Оптимального метода подбора кандидатов не существует, поэтому следует использовать их все в зависимости от конкретной задачи.

Подбор кандидатов является основой следующего этапа — отбора будущих сотрудников предприятия. На этапе отбора происходит: первичное знакомство с претендентами (собеседование); сбор и обработка информации о них по определенной системе; оценка качеств и составление достоверных «портретов»; сопоставление фактических качеств претендентов и требований должности; сравнение кандидатов на одни должности и выбор наиболее подходящих; назначение или утверждение кандидатов в должности, заключение с ними трудового договора.

После зачисления на предприятие нового работника вводят в должность, помогая ему сократить период адаптации в коллективе — приспособления к содержанию и

условиям трудовой деятельности, к непосредственной социальной среде.

По уровню различают первичную (для лиц, не имеющих трудового опыта) и вторичную адаптацию, а по направленности — профессиональную, психофизиологическую и социально-психологическую.

Помимо адаптации человека к работе сегодня необходимо обратное — адаптация работы к человеку: организация рабочих мест в соответствии с требованиями эргономики; гибкое регулирование ритма и продолжительности рабочего времени; построение структуры предприятия (подразделения) и распределение трудовых функций и конкретных заданий исходя из личных особенностей и способностей работников; индивидуализация системы стимулирования.

Одной из основных функций системы управления персоналом являются профессиональная подготовка (обучение) и повышение квалификации работников предприятия. Существует несколько видов обучения:

- без отрыва от производства в специализированных учреждениях;
- с отрывом от производства в специализированных учреждениях;
- через экстернат с аттестацией в специализированных учреждениях;
- самообразование без аттестации;
- на рабочем месте.

Оценка персонала на предприятии представляет собой традиционную аттестацию, которая проводится в несколько этапов. В соответствии с принятой в России практикой аттестация должна проводиться периодически не реже одного раза в три — пять лет. Периодическая оценка сотрудников побуждает руководителей к более интенсивному критическому рассмотрению их потенциальных возможностей.

Весьма важной функцией управления персоналом выступает умение управлять конфликтами на предприятии. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, взглядов двух или нескольких людей. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые достижения, либо несовпадение интересов, желаний оппонентов и т.д.

По направленности конфликты делятся на горизонтальные, вертикальные и смешанные.

По значению для предприятия конфликты делятся на конструктивные (созидательные) и деструктивные (разрушительные). Кроме того, конфликты могут быть деловыми и личностными.

Разрешение конфликта представляет собой полное или частичное устранение причин, их породивших, либо изменение целей участников конфликтов. Для этого требуется:

- постоянная работа по улучшению условий труда, совершенствованию его оплаты, улучшению организации производства;
- строгое следование трудовому законодательству;
- соблюдение служебной этики;
- учет ожиданий подчиненных.

Для управления конфликтом также можно использовать две стратегии: предупреждения и разрешения.

1.17. Лекция №17 (2 часа)

Тема: «Планирование: стратегическое, текущее, оперативное»

1.17.1. Вопросы лекции:

1. Стратегическое планирование.
2. Текущее планирование в фирме. Разработка плана развития.
3. Оперативное планирование в фирме.

1.17.2. Краткое содержание вопросов

1. Стратегическое планирование

Система планирования производственной и сбытовой деятельности любого предприятия включает три тесно взаимосвязанные подсистемы стратегического, текущего и оперативного планирования.

Целью разработки стратегии развития предприятия является выявление главных направлений дальнейшего его развития на основе максимального использования научно-технического, производственного и кадрового потенциала. Стратегическое планирование, как правило, включает разработку долгосрочных планов, рассчитанных на 10—15 лет. При разработке долгосрочных планов определяются главные направления, по которым будет развиваться предприятие, устанавливаются содержание и последовательность выполнения важнейших организационно-экономических и технических мероприятий, обеспечивающих достижения поставленных главных целей.

Процесс стратегического планирования предприятия начинается с определения цели предприятия, его положения в деловой среде с помощью портфельного анализа сфер деятельности.

Важной частью процесса стратегического планирования является выработка целей для существующих и новых сфер деятельности.

Следующая стадия — разграничение и анализ рынков по сферам деятельности, определение сегментов рынка и основной концепции сочетания элементов маркетинга.

Важное место в процессе стратегического планирования предприятия займет определение уровня стратегических сфер деятельности. В их числе четыре стадии:

- продуктовая стратегия;
- коммуникационная стратегия;
- ценовая стратегия;
- распределительная стратегия.

Процесс стратегического планирования предприятия, ориентированного на рынок, завершает маркетинговый контроль.

На основе стратегического долгосрочного плана развития предприятия, рассчитанного на 10—15 лет, разрабатываются перспективные планы развития на 5—10 лет. В дореформенный период широко были распространены 5-летние перспективные планы развития предприятий. В них содержались более детализированные показатели из долгосрочных 10—15-летних стратегических планов развития.

На основе 5-летних перспективных планов развития предприятия, с учетом произошедших за тот или иной период изменений разрабатываются планы на год. Такие планы носят название текущих. В современных условиях наиболее актуальным видом текущего планирования, учитывающим как действующие сферы функционирования предприятия, так и новые сферы, служит бизнес-план.

3.2 Текущее планирование в фирме. Разработка плана развития.

Строго регламентированного по разделам плана развития предприятия не существует. Исходя из практики работы предприятий и рекомендаций ряда авторов план развития может включать следующие разделы:

- план производства продукции (производственная программа);
- план по маркетингу;
- план научных исследований и разработок;
- план инвестиций и капитального строительства;
- план по внешнеэкономической деятельности;
- план материально-технического обеспечения;
- план по труду и кадрам;
- план по издержкам производства и реализации продукции;
- финансовый план;
- план природоохранных и экологических мероприятий.

1. Центральный раздел плана развития предприятия — план производства продукции (производственная программа), в котором устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражении, предусматривается дальнейшее повышение качества продукции. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции. Существенное место в разделе занимает планирование специализации, кооперирования и комбинирования промышленного производства.

2. План по маркетингу — относительно новый раздел плана развития. В плане формулируются основные виды используемых предприятием маркетинговых стратегий: диверсификация, т.е. расширение номенклатуры продукции, производимой предприятием; более глубокая сегментация рынка; масштабы и темпы расширения деловой активности и др. Раскрываются различные аспекты выбора ценовой стратегии для конкретных условий производства и сбыта продукции. В плане также содержатся мероприятия по проведению рекламы.

3. Важная часть плана развития предприятия — план научных исследований и разработок. Он включает мероприятия по научно-исследовательским работам, освоению производства новых видов продукции, внедрению прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, научной организации труда.

4. План инвестиций и капитального строительства предусматривает вложения в строительство новых, расширение и реконструкцию действующих предприятий, строительство и расширение цехов и объектов на действующих предприятиях, техническое перевооружение действующего производства — модернизацию оборудования, замену устаревшего оборудования новым, более производительным, совершенствование технологии производства, механизацию и автоматизацию производственных процессов.

5. Каждое предприятие в той или иной форме может осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Планирование этой деятельности происходит в соответствующем разделе плана развития предприятия — плане по внешнеэкономической деятельности. Формами такой деятельности могут быть:

- внешняя торговля;

- международное инвестиционное сотрудничество;
- международное перемещение трудовых ресурсов;
- международное производственное сотрудничество;
- валютные и финансово-кредитные операции.

6. План материально-технического обеспечения представляет собой систему материальных расчетов, отражающих производство и потребление важнейших видов промышленной продукции, планов их реализации.

7. При разработке плана по труду и кадрам главная задача — предусмотреть систематическое повышение производительности труда как основного условия увеличения объема производства и повышения его эффективности.

8. Все разделы плана развития предприятия тесно взаимосвязаны. Обобщающим разделом плана, где находят отражение результаты предыдущих разделов, является план по издержкам производства и реализации продукции. При его разработке ставится задача всемерного повышения эффективности производства, наиболее рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Непосредственная цель планирования себестоимости — экономически обоснованное определение затрат на производство, необходимых для изготовления предусмотренной планом продукции, а задача планирования прибыли — исчисление дохода, получаемого в результате производственной и иной деятельности.

План по издержкам составляется на основе плана производства и реализации продукции, научных исследований и разработок и других разделов.

9. В финансовом плане устанавливаются важнейшие финансовые показатели: расчет потребности в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости; взаимодействие предприятия с государственным бюджетом; создание и использование основных производственных фондов, задание по прибыли. Важная часть финансового плана — кредитный план.

10. Важное значение для предотвращения загрязнения окружающей среды, а также рационального использования природных ресурсов имеет заключительный раздел плана развития предприятия — план природоохранных и экологических мероприятий, включающий такие направления, как 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 технологических процессов, развитие комбинированных производств, обеспечивающих полное и комплексное использование природных ресурсов, сырья и материалов, исключающих или существенно снижающих вредное воздействие на окружающую среду.

3. Оперативное планирование в фирме

Оперативное планирование на предприятии, как правило, называется оперативно-производственным. В основе системы оперативно-производственного планирования (ОПП) лежит разработанная в текущем плане или в бизнес-плане и принятая к исполнению производственная программа выпуска готовой продукции на год, квартал, месяц. Все расчеты, связанные с системой ОПП, в основном базируются на данных технической подготовки производства. Они увязываются с экономическими и финансовыми стоимостными показателями предприятия, а также с показателями выпуска продукции в

натуральном выражении из производственной программы.

Считается, что оперативно-производственное планирование на предприятии целесообразно осуществлять в три этапа.

Первый этап называется этапом объемного планирования. Годовая производственная программа предприятия распределяется по кварталам и месяцам для каждого цеха. При этом сопоставляются ресурсы, минимально необходимые для выполнения плана и имеющиеся в наличии. Речь идет о рабочей силе, основном производственном оборудовании и производственных площадях. При разработке плана организационно-технических мероприятий цеха на соответствующий период предусматриваются мероприятия, обеспечивающие покрытие недостатка в тех или иных видах ресурсов.

На втором этапе оперативно-производственного планирования выполняется детализация и дифференциация выпуска продукции по срокам, уточняются разработанные на первом этапе плановые задания по каждому цеху. Этот этап нередко называется этапом календарного планирования производства. Теперь объектами планирования являются отдельные детали и узлы (сборочные единицы) и их движение в пределах данного цеха и между цехами данного предприятия. Общие сроки изготовления деталей и узлов, установленные на первом этапе, уточняются и корректируются путем доведения их до каждого участка или бригады, по каждой сборочной единице, детали и даже деталеоперации технологического процесса.

На втором этапе составляется подробный календарный план производства продукции по всем стадиям технологического процесса в связи с распределением работ по производственным участкам и рабочим местам каждого цеха.

Третий этап заключает оперативно-производственное планирование. На этом этапе окончательно уточняются производственные задания, организуется их выполнение. Разрабатываются и осуществляются оперативные мероприятия по регулированию работ между рабочими местами, обеспечению рабочих мест всеми необходимыми материальными ресурсами (заготовки, детали, инструмент и т.д.). Отклонения от плана выпуска продукции немедленно регистрируются, вносятся корректизы в графики работ, принимаются необходимые меры для восстановления запланированного выпуска.

Этапы оперативно-производственного планирования складываются в единый и непрерывный процесс планирования. Они взаимосвязаны, и каждый этап уточняется и при необходимости исправляет содержание предыдущего этапа.

Различаются также межцеховое и внутрицеховое оперативно-производственное планирование. Межцеховое планирование — установление оперативного плана выпуска продукции каждому цеху. При внутрицеховом планировании определяются программы выпуска для производственных участков, как правило, более детализировано, чем это определено для цеха. Задание определяется не только производственным участкам, но и отдельным группам оборудования в пределах участка, срокам запуска деталей и прохождения их по операциям, а также срокам их выпуска.

На предприятиях с различным типом производства методы оперативно-производственного планирования различны, они имеют свою специфику. Только с учетом этого можно построить на предприятии эффективно действующую систему оперативно-производственного планирования.

1.18. Лекция №18 (2 часа)

Тема: «Снабжение и логистика фирмы»

1.18.1. Вопросы лекции:

1. Организация материально-технического обеспечения в фирме.
2. Планирование материально-технического обеспечения.
3. Коммерческая логистика.

1.18.2. Краткое содержание вопросов

1. Организация материально-технического обеспечения в фирме

Материально-техническое обеспечение (МТО) представляет собой вид коммерческой деятельности по обеспечению материально-техническими ресурсами процесса производства, осуществляемой, как правило, до начала производства. Основная цель МТО — доведение материальных ресурсов до конкретных производственных предприятий в заранее определенное договором место потребления.

Функции МТО классифицируются на основные и вспомогательные, которые в свою очередь делятся на коммерческие и технологические.

К основным коммерческим функциям относятся непосредственная покупка и аренда материальных ресурсов промышленными предприятиями, сопровождаемая изменением формы стоимости.

Вспомогательные коммерческие функции — это маркетинговые и юридические. Маркетинговые функции включают вопросы определения и выбора конкретных поставщиков материальных ресурсов. В ряде случаев в качестве поставщиков могут выступать посреднические структуры. Юридические функции связаны с правовым обеспечением и защитой прав собственности, подготовкой и ведением деловых переговоров, юридическим оформлением сделок и контролем за их исполнением.

Технологические функции включают вопросы доставки и хранения материальных ресурсов. Им предшествует ряд вспомогательных функций по распаковке, расконсервации, заготовке и предварительной обработке.

Потребляемые материальные ресурсы на промышленных предприятиях можно разделить на основные и вспомогательные.

Существует и группа производственных материалов, которые обеспечивают ввод в эксплуатацию машин и оборудования. К ним относятся различного рода горюче-смазочные материалы, охлаждающая жидкость, электроэнергия и др.

К числу комплектующих изделий относятся продукты, которые не требуют дополнительной обработки.

В зависимости от системы обеспечения и особенностей движения материальных ресурсов от поставщиков к потребителям различают транзитную и складскую формы материально-технического обеспечения.

МТО предприятий направлено на обеспечение сокращения издержек производства и создание условий для бесперебойного процесса производства. Оно предполагает решение следующих задач:

- обеспечение доставки материалов на каждое рабочее место;
- поддержание запасов на предприятии на оптимальном уровне.

Решение этих задач требует применения логистических подходов.

Организация МТО — это организация системы обеспечения производственного предприятия материально-техническими ресурсами.

Каждая организационная структура материально-технического обеспечения промышленного предприятия имеет в составе инфраструктуру снабжения и организационную структуру управления МТО.

Инфраструктура МТО включает подразделения складского, транспортного и заготовительного хозяйства. На отдельных предприятиях могут быть также подразделения по переработке отходов производства и тарного хозяйства.

Складское хозяйство — это основное структурное подразделение службы МТО предприятия. Его собственная организационная структура устанавливается в зависимости от производственной структуры самого предприятия. Поэтому состав складского хозяйства может быть представлен сетью общезаводских складов или складами отдельных производств, сетью цеховых складов и складских участков на крупных специализированных участках.

По выполняемым функциям склады на промышленных **предприятиях** могут быть материальными, производственными, сбытовыми и прочими специализированными складами.

Склады могут быть устроены под стеллажное и штабельное хранение материалов или их сочетание. По устройству склады можно разделить на закрытые, открытые площадки и навесы (полузакрытые).

Для выполнения технологических функций по предварительной обработке материалов, заготовке и подготовке продукции к производственному потреблению на промышленных предприятиях создается заготовительное хозяйство, которое входит в организационную структуру службы МТО предприятия.

Таким образом, МТО предприятия материальными ресурсами включает выполнение следующих функций:

- заготовку и доставку материалов;
- складирование и обеспечение их сохранности;
- обработку и подготовку материалов к производственному потреблению;
- управление МТО.

2. Планирование материально-технического обеспечения

Планирование МТО предприятия является основанием для принятия решения о закупке материальных ресурсов. При организации закупки материальных ресурсов на предприятиях необходимо определять потребность в материальных ресурсах по специфицированной номенклатуре на плановый период.

Процесс планирования предусматривает следующие этапы: исследование рынка сырья и материалов, определение потребности предприятия по всей номенклатуре потребляемых материалов, составление плана закупок материалов и стоимостный анализ заготовительного предприятия.

Исследование рынка сырья и материалов — один из элементов планирования МТО предприятия. Изучение рынка сырья и материалов предполагает систематические сбор, обработку, анализ и оценку информации о предложении конкретных видов материалов, ассортименте и ценах на сырье, материалы, топливо и полуфабрикаты. При

исследовании рынка сырья и материалов предприятие должно дать количественную оценку предложений необходимых ему материальных ресурсов в ассортименте и по предлагаемым ценам. Важное место в изучении этого рынка занимает анализ издержек по доставке материалов.

При анализе конкретных поставщиков сырья и материалов важная роль принадлежит информации о состоянии портфеля заказчика.

Исследование рынка сырья и материалов носит стратегический характер, поскольку решается вопрос о закупке материальных ресурсов. Вырабатывая стратегию снабжения, предприятие сравнивает собственные расходы на производство необходимых деталей с ценой аналогичных деталей у поставщика.

Определение потребности в материальных ресурсах — центральное звено в планировании материально-технического снабжения предприятия. Потребность в материальных ресурсах складывается из потребности в ресурсах на основное производство, на создание и поддержание переходящих запасов на конец планового периода и потребности на другие виды хозяйственной деятельности, включая и непроизводственную.

При расчете потребности в материальных ресурсах необходимо учитывать наличие средств для их покрытия. Источники покрытия могут быть собственными или заемными. Потребность в материальных ресурсах планируется по всей номенклатуре материалов в стоимостном и натуральном выражении. Объемы и сроки поставок материалов на предприятие обусловливаются режимом их производственного потребления, созданием и поддержанием необходимого уровня производственных запасов.

Определение потребности в материальных ресурсах можно осуществить тремя методами: детерминированным — на основе планов производства и нормативов расхода; стохастическим — на основе вероятностного прогноза с учетом потребностей за прошлые периоды; оценочным — на основе опытно-статистической оценки. Выбор метода зависит от особенностей материальных ресурсов, условий их потребления и наличия соответствующих данных для проведения необходимых расчетов.

3. Коммерческая логистика

Коммерческая логистика представляет собой самостоятельное научное направление, направленное на минимизацию транспортных издержек и рационализацию транспортных потоков. Ее практическое применение обеспечивается созданием логистических систем.

Логистику можно рассмотреть как процесс управления продвижением материальных ресурсов. На этом пути совершается множество логистических операций, связанных с материально-техническим снабжением, производством и сбытом готовой продукции. Логистику здесь можно подразделить на заготовительную, внутрипроизводственную и распределительную.

Логистику можно также подразделить на материальную или транспортно-складскую, информационную, финансовую и кадровую.

Сфера приложения в предпринимательской деятельности придает логистике преимущественно отраслевой характер.

В настоящее время логистика рассматривается как эффективное управление

материальными потоками в сфере производства и обращения.

В сфере материально-технического снабжения основу логистического потока составляют: транспортные средства, погрузо-разгрузочные механизмы, весовое хозяйство, складские сооружения, средства связи и передачи информации. Связи между отдельными элементами логистики складываются в логистические цепи. Логистическая цепь представляет собой совокупность лиц, участвующих в логистической операции. Поставщики, потребители, посредники и перевозчики создают логистический канал.

Параметрами логистической цепи являются организационный коэффициент звенности (который показывает, сколько раз продавалась та или иная продукция) и складской коэффициент звенности (свидетельствующий о количестве совершенных перевалок на пути следования груза).

Существующие методы и средства логистического управления в совокупности составляют логистическую инфраструктуру товарного рынка. К субъектам ее относятся транспортные и складские предприятия и коммерческие посредники.

Затраты на выполнение логистических операций формируют логистические издержки, которые представляют собой сумму издержек обращения и части издержек производства (затраты на тару, упаковку, транспортно-складские работы и т.д.). Затраты на логистику могут быть исчислены в процентах суммы продаж, в расчете на единицу массы сырья, материалов и готовой продукции.

Эффективность логистической системы определяется набором показателей, характеризующих качество работы системы при заданном уровне логистических издержек. С точки зрения потребителей эффективность логистической системы можно определить двумя показателями: качеством и ценой обслуживания, которые характеризуют логистические издержки. Вместе с тем качество обслуживания как синтезирующий, совокупный показатель можно определить исходя из следующих критерии: доставки продукции потребителю в установленный срок, обеспечения высокого уровня технического обслуживания и выполнения заказа в установленное время.

1.19. Лекция №19 (2 часа)

Тема: «Маркетинговая деятельность фирмы»

1.19.1. Вопросы лекции:

1. Современный маркетинг: понятие и сущность.
2. Трехуровневая модель маркетинга.
3. Маркетинговая система как подсистема организации управления.

1.19.2. Краткое содержание вопросов

1. Современный маркетинг: понятие и сущность

В настоящее время в научной литературе и в хозяйственной практике нет однозначных определений маркетинга. В зависимости от конкретной проблематики той или иной публикации он квалифицируется как философия бизнеса, или как система управления сбытовой деятельностью, или как научная дисциплина, изучающая закономерности рыночного спроса и покупательских предпочтений, или как методология выработки хозяйственных стратегий и т.д.

Различия в определениях маркетинга в какой-то степени отражают этапы его

развития и объясняются спецификой и масштабами проблем, решаемых в процессе производства, сбыта, рекламы, технического обслуживания и т.д.

В связи с этим приведем определения понятия «маркетинг», его цели и задачи, который дал известный маркетолог Ф. Котлер: «Маркетинг — это способность сделать марку любимой покупателей.

Маркетинг — это функция бизнеса, которая идентифицирует неудовлетворенные нужды и потребности, определяет и измеряет их величину и потенциальную прибыльность, определяет, какие целевые рынки организация может лучше всего обслуживать, решает вопросы по товарам, услугам и программам, соответствующим выбранным рынкам, и призывает каждого работника организации думать о потребителе и обслуживать его.

Управление маркетинговой деятельностью — искусство и наука выбора целевых рынков, привлечения, удержания и увеличения числа потребителей посредством создания, передачи и предоставления им более высокой по сравнению с конкурентами ценности.

Маркетинговая деятельность заключается в преобразовании изменяющихся потребностей людей в прибыльные возможности организации.

Цель маркетинга — создать ценность путем предложения высококачественных решений, способствующих экономии времени и усилий, которые покупатель затрачивает на поиск и совершение сделки, и предоставить обществу в целом более высокий стандарт жизни».

Классификация маркетинговой деятельности представлена в табл. 2.

Таблица 1- Классификация маркетинга

Признак классификации	Виды маркетинга
Уровень разработки и использования	<ul style="list-style-type: none">• Макромаркетинг• Микромаркетинг• Концептуальный маркетинг
Характер разработки плана маркетинговой деятельности	<ul style="list-style-type: none">• Практический маркетинг• Маркетинг товаров производственно-технического назначения
Вид товара	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинг потребительских товаров• Маркетинг услуг• Некоммерческий маркетинг• Маркетинг, осуществляемый в рамках страны-производителя
Сфера деятельности	<ul style="list-style-type: none">• Международный маркетинг• Маркетинг организаций• Маркетинг отдельной личности (персональный маркетинг)
Объекты маркетинга	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинг места• Маркетинг идей• Внутренний• Внешний
По отношению к предприятию,	

2. Трехуровневая модель маркетинга

Начиная с 1950—1960-х годов системные исследования маркетинга развивались в работах многих экономистов, при этом определенную известность получила модель маркетинга, состоящая из трех уровней.

Первый уровень представляют потребители, являющиеся фундаментом маркетинговой деятельности.

Второй уровень — инструменты маркетинга, включающие политику продукта (изделия), политику цен, политику распределения и политику коммуникаций.

Третий уровень — комплекс вспомогательных систем, с помощью которых фирма оценивает факторы, воздействующие на ее стратегию. Они включают в себя системы:

- маркетинговой информации — банк данных, содержащий информацию о всех сторонах политической, экономической жизни и прочих ситуациях, способствующих оптимальному выбору и осуществлению маркетинговых мероприятий;
- планирования маркетинга — разработку стратегии и тактики деятельности. Стратегия маркетинга опирается на прогнозирование долгосрочных перспектив изменения рынков и потребностей покупателей, а тактика отражает конъюнктурные соображения и принципы формирования рынка на товары фирмы;
- организации службы маркетинга — структуризацию управления маркетинговой деятельностью, устанавливающую ответственность за выполнение тех или иных мероприятий;
- маркетингового контроля — контроль за осуществлением и реализацией намечаемых планов маркетинговой деятельности.

Выбор концепции маркетинга. Маркетинговая деятельность должна начинаться с выработки концепции, которая определяет стратегические цели фирмы. Некоторые фирмы придерживаются одной маркетинговой концепции на протяжении всего жизненного цикла фирмы, другие меняют ее в зависимости от внутренних и внешних факторов, имея одну основную концепцию и несколько альтернативных. Основная же часть фирм использует одновременно несколько концепций в зависимости от специфики различных производимых товаров и/или контролируемых рынков. Основные виды концепций:

Производственная концепция (концепция совершенствования производства, ориентированная на среднего потребителя).

Продуктовая концепция (концепция совершенствования товара, ориентированная на элитного потребителя).

Торговая (концепция интенсификации коммерческих усилий).

Традиционная маркетинговая концепция.

Концепция социально-этического маркетинга.

В основе представленных пяти концепций маркетинга лежат принципы организации всех сфер функционирования фирмы — от поиска идеи нового товара и научно-исследовательских работ до производственно-сбытовой, рекламной и сервисной деятельности. Основополагающий принцип маркетинга — комплексный подход к увязке целей с ресурсами и возможностями фирмы.

3. Маркетинговая система как подсистема организации управления

Маркетинговая система как подсистема организационного управления существует в любой фирме, однако степень ее развития и эффективности может быть разной. В организационном отношении в крупных и средних фирмах управляющее звено маркетинговой системы — специальные службы и подразделения. В малой фирме это может быть непосредственно один из руководителей.

Работа маркетинговой службы ориентирована на гибкое приспособление всей хозяйственной деятельности предприятия к изменениям экономической ситуации, учет требований потребителей и сочетает в себе комплексные работы экономического, планирующего, технико-производственного, сбытового и исследовательского характера. В функциональную сферу деятельности службы маркетинга входит изучение спроса, вопросов ценообразования, рекламы и стимулирования сбыта, планирование товарного ассортимента, сбыта и торговых операций, деятельность, связанная с организацией обслуживания потребителей.

Для определения целей и функций отдела маркетинга необходимо провести полный анализ деятельности фирмы и выявить узкие места и диспропорции в ее функционировании. На основании полученных данных построить гипотезу разрешения найденных проблем силами создаваемого отдела маркетинга, т.е. разработать план маркетинга. Исходя из стратегии маркетингового развития и из целей отдела маркетинга можно построить гипотезу о рациональной структуре отдела маркетинга. Директор отдела маркетинга подчиняется непосредственно генеральному директору и/или совету директоров. Он координирует и несет ответственность за работу отдела в целом. Оптимальная численность сотрудников отдела — пять—семь человек.

Перед службой маркетинга стоит широкий спектр задач:

- фактический анализ реализации продукции предприятия и его основных конкурентов;
- анализ рынка основных видов сырья и прогноз возможных тенденций;
- определение точек насыщения сбыта, формирование кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов по сбыту продукции;
- разработка предложений по освоению новых рынков/ сегментов рынка и предложений по диверсификации;
- разработка предложений по освоению новых видов продукции, снятию с

производства или использованию их в новых сферах;

- разработка предложений по формированию плана мероприятий по маркетингу и рекламе на текущий период, стратегии достижений целей сбыта, их практическое осуществление и контроль;
- разработка предложений по концепции ценовой стратегии, включая систему скидок, в рамках программ по стимулированию сбыта;
- разработка предложений по созданию/корректировке элементов фирменного стиля, их правильному использованию, формированию положительного имиджа предприятия и др.;
- обеспечение руководства фирмы необходимой маркетинговой информацией в интересах разработки стратегии и тактики развития и рыночного поведения фирмы;
- проведение всего комплекса рыночных исследований, связанных с рынком, товаром и потребителями, как по утвержденному плану исследований маркетинга, так и по специальным указаниям руководства и по заданиям других подразделений фирмы;
- постоянное участие в разработке стратегии и тактики рыночного поведения фирмы посредством формирования товарной, ценовой, сбытовой, рекламной и сервисной стратегии маркетинга; консультационной помощи руководству фирмы и другим подразделениям, участвующим в разработке стратегии и тактики рыночного поведения фирмы;
- организация рекламной деятельности, а также разработка комплекса мероприятий по формированию и поддержанию связей с общественностью, обеспечивающих как необходимую доходность и прибыльность деятельности фирмы, так и поддержание ее доброго имени в глазах общественности. Постоянный анализ и оценка эффективности маркетинга в фирме и необходимое развитие службы;
- оказание помощи и обеспечение консультаций по маркетингу всем подразделениям фирмы. Методическое руководство (и частичное осуществление собственными силами) и обучение всего персонала фирмы основам маркетинга;
- разработка новых изделий на основе получаемой маркетинговой информации, дизайнерских разработок и функционально-стоимостного анализа. Обобщая, можно отметить, что маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью.

1.20. Лекция №20 (2 часа)

Тема: «Инновационная деятельность фирмы»

1.20.1. Вопросы лекции:

1. Инвестирование в нововведения.
2. Управление, планирование и организация инновационной деятельности.
3. Научно-технологическая подготовка производства.

1.20.2. Краткое содержание вопросов

1. Инвестирование в нововведения

Инновация (от английского, «innovation») означает нововведение как результат практического или научно-технического освоения новшества. Практическим освоением новшеств в нововведениях является реализация коммерческой (предпринимательской) идеи по удовлетворению спроса на конкретные виды продукции, технологий, услуг как товаров.

Слово «инновация» является синонимом нововведения, или новшества, и может использоваться наряду с ними. В литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения: в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом - как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют разработки их классификации. Классификатор инноваций:

1. Области применения инноваций: управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
2. Этапы НТП, результатом которых стали инновации: научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные.
3. Степень интенсивности инноваций: "бум", равномерная, слабая, массовая.
4. Темпы осуществления инноваций: быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные.
5. Масштабы инноваций: трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие.
6. Результативность инноваций: высокая, низкая, стабильная.
7. Эффективность инноваций: экономическая, социальная, экологическая, интегральная.

Следует остановиться на некоторых видах инноваций, различающихся по областям применения и этапам НТП:

- технические появляются обычно в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;
- технологические возникают при применении улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции;
- организационно-управленческие связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;
- информационные решают задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;
- социальные направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов,

одновременно создают условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

Инновационный процесс, обобщающий результаты инновационной деятельности, наиболее полно раскрывается этапами его организации, которые установлены в соответствии с основными стадиями эволюции научного знания в цикле работ «исследования - разработки - производство».

Непосредственно инновационный процесс начинается с этапа проведения поисковых НИР, которые, относятся к фундаментальным научным исследованиям и реализуют результаты ФТИ.

На втором этапе инновационного процесса выполняются прикладные НИР. Для потенциальных инвесторов финансирование прикладных НИР связано с наличием экономического риска, что обусловлено высокой вероятностью получения отрицательных результатов.

На третьем этапе инновационного процесса выполняются ОКР.

На четвертом этапе осуществляется процесс коммерциализации нововведения-продукта от запуска в производство, до выхода на рынок в качестве товара. При запуске в производство требуются крупные инвестиции в реконструкцию производственных мощностей, затраты на подготовку персонала, рекламную деятельность и т. д.

Затраты на масштабное освоение технологии производства новой продукции превышают инвестиции в НИОКР во много раз в зависимости от проектируемого типа производства (мелкосерийное, среднесерийное, крупносерийное или массовое). Знание о темпах нарастания затрат в цикле НИОКР и их доли в сумме инвестиций в технологическое освоение производства новой продукции, ее коммерциализации, очень важны для практики управления инновациями.

Инновации — это разработка и освоение производства новых или усовершенствованных продуктов, технологий и процессов.

Различают технологические, продукт-инновации, процесс-инновации.

2 .Управление, планирование и организация инновационной деятельности

Управление инновациями может рассматриваться в трех основных аспектах:

1. Управление НИОКР.
2. Управление инновационными проектами.
3. Управление внешними условиями, влияющими на эффективность осуществления инновационной деятельности.

В настоящее время организационно-правовые формы организации инновационной деятельности в стране соответствуют Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ) и Закону Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике» (1996 г.). Формами инновационной деятельности могут быть: хозяйственные товарищества, различные общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия и организации, а непосредственно инновационной деятельностью могут заниматься научно-исследовательские, конструкторские, проектно-конструкторские, проектные и проектно-изыскательские организации, опытные заводы, научные подразделения в составе промышленных предприятий, а также высшие учебные заведения.

Инновационная деятельность имеет следующие основные формы организаций:

- научные центры и лаборатории в составе корпоративных структур;
- временные творческие научные коллективы или центры, которые создаются для решения определенных крупных и оригинальных научно-технических проблем;
- государственные научные центры;
- различные формы технопарковых структур (научные технологические и исследовательские парки, инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры, инкубаторы бизнеса, технополисы).

Большое значение для осуществления инновационной деятельности имеет ее четкое и своевременное финансирование. Поскольку эта деятельность характеризуется высокой степенью неопределенности и риска, для ее финансового регулирования важны множественность источников финансирования, гибкость и приспособляемость к быстро меняющейся среде инновационных процессов.

В России основные источники финансирования инновационной деятельности — бюджетные и внебюджетные средства. Внебюджетные средства включают 1) собственные средства предприятий и организаций, осуществляющих инновационную деятельность, и 2) средства инвесторов.

Основные виды инновационных стратегий:

- Наступательная стратегия.
- Оборонительная стратегия.
- Лицензирование (поглощающая стратегия).
- Промежуточная стратегия.
- Создание нового рынка.
- «Разбойничья» стратегия.
- Привлечение специалистов.
- Приобретение компаний.

3. Научно-технологическая подготовка производства

Научно-технологическая подготовка производства новой продукции — это комплекс нормативно-технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Комплекс нормативно-технических мероприятий включает две стадии.

1. Опытно-конструкторские работы — разработка и совершенствование технологических процессов, чертежей на основное изделие; технологическая оснастка, нестандартное оборудование; средства для технического контроля качества и испытаний продукции, укупорки, укладки или расчаливания ее на платформах транспортных средств.

2. На стадии производства технологического оснащения и нестандартного оборудования материализуются научные разработки, полученные на стадии опытно-конструкторских работ. От качества и надежности изготовления этих средств оснащения зависит качество изготовления деталей, узлов и агрегатов конечной продукции.

Уровень подготовки производства новой продукции зависит от многих факторов — технических, экономических, организационных и социальных.

Подготовка производства новой продукции требует проведения работ в соответствии с нормами, правилами и требованиями, установленными системами

соответствующих стандартов. В любом случае создание новой продукции осуществляется в определенной последовательности, которая составляет единый процесс подготовки производства:

- теоретические исследования, имеющие фундаментальный и поисковый характер;
- прикладные исследования, в процессе которых полученные на первом этапе знания находят практическое применение;
- опытно-конструкторские работы, в ходе выполнения которых полученные знания и выводы исследований реализуются в чертежах и образцах новых изделий;
- технологическое проектирование и проектно-организационные работы, в процессе выполнения которых разрабатываются технологические методы изготовления и формы организации производства новых изделий;
- техническое оснащение нового производства — приобретение и изготовление нового оборудования, технологической оснастки и инструмента, а также при необходимости — и реконструкция предприятий и их подразделений;
- освоение производства новой продукции, когда созданные на предыдущих этапах конструкции изделий и методы их изготовления проверяются и внедряются в производство;
- промышленное производство, обеспечивающее выпуск новой продукции того качества и в том количестве, которые удовлетворяют потребности общества.

Обеспечение строгой последовательности работ по подготовке производства новой продукции позволит наиболее эффективно осуществить разработку, освоение и выпуск этой продукции.

1.21. Лекция №21 (2 часа)

Тема: «Инвестиционная деятельность фирмы»

1.21.1. Вопросы лекции:

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций.
2. Инвестиционная политика предприятия
3. Инвестиционный проект.

1.21.2. Краткое содержание вопросов

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций

В Законе РФ от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» (в редакции Федерального закона от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ) дается следующее определение инвестициям: «...инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» понятие «капитальные вложения» трактуется следующим образом: «...капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение,

реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты». Если исходить из этого определения, то инвестиции, вложенные в оборотные средства, не могут считаться капитальными вложениями.

Таким образом, понятие «реальные инвестиции» шире, чем «капитальные вложения». Согласно вышеупомянутому закону реальные инвестиции — это средства, вложенные как в основной и оборотный капитал, так и в нематериальные активы.

В статистическом учете и экономическом анализе реальные инвестиции называют еще капиталообразующими. Капиталообразующие инвестиции включают следующие элементы:

- инвестиции в основной капитал;
- затраты на капитальный ремонт;
- инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытноконструкторские разработки и т. д.);
- инвестиции в пополнение запасов материальных оборотных средств.

Особое место в структуре капиталообразующих инвестиций занимают инвестиции в основной капитал, в объем которых включаются затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и других предприятий, затраты на жилищное и культурно-бытовое строительство.

Инвестиции выполняют следующие основные функции:

- процесс простого и расширенного воспроизводства основных фондов, как в производственной, так и в непроизводственной сфере;
- процесс обеспечения и восполнения оборотного капитала;
- перелив капитала из одной сферы в другие, более привлекательные, в форме реальных и портфельных инвестиций;
- перераспределение капитала между собственниками путем приобретения акций и вложения средств в активы других предприятий;
- основа для развития экономики на макро- и микроуровне.

Различают валовые и чистые инвестиции.

Для учета, анализа, планирования и повышения эффективности инвестиций необходима их научно обоснованная классификация как на макро-, так и на микроуровне.

В зависимости от объектов вложений средств различают реальные и финансовые инвестиции.

По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые инвестиции.

По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

По формам собственности инвестора выделяют частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции.

По региональному признаку различают инвестиции внутри страны и за рубежом.

2. Инвестиционная политика предприятия

В зависимости от масштабности следует различать:

- инвестиционную политику на макроуровне;
- инвестиционную политику на региональном уровне;
- инвестиционную политику на уровне предприятия.

Под инвестиционной политикой государства понимается комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством для создания благоприятных условий всем субъектам хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности и подъема национальной экономики, повышения эффективности инвестиций и решения социальных задач.

Конечной целью инвестиционной политики государства является подъем экономики, повышение эффективности производства и решение социальных проблем.

Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования. Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она должна создавать цивилизованные правила игры в области инвестиций и способствовать активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях.

Под инвестиционной политикой фирмы (предприятия) понимается комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости фирмы в ближайшей и дальнейшей перспективе.

Инвестиционная политика, является частью экономической политики предприятия и тесно связана с другими ее составными частями (научно-технической, амортизационной, ценовой и др.).

Основные блоки инвестиционной политики на микроуровне:

- Выбор и обоснование приоритетных направлений вложения инвестиций;
- Изыскание источников финансирования инвестиций;
- Формирование оптимального инвестиционного портфеля предприятия;
- Недопущение чрезмерного морального и физического износа ОПФ;
- Совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных производственных фондов;
- Рациональное использование амортизационных отчислений и прибыли на предприятии;
- Увеличение и улучшение использования производственных мощностей;
- Оценка влияния инвестиционной политики на финансовые результаты работы предприятия.

Инвестиционная политика на предприятии должна вытекать из стратегических целей предприятий, т. е. из перспективного плана экономического и социального развития, а в конечном итоге она должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия не только на сегодня, но и на будущее.

При разработке инвестиционной политики на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов:

- инвестиционная политика должна быть нацелена на достижение стратегических

- планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- должны быть учтены инфляция и фактор риска;
 - инвестиции должны быть экономически обоснованы;
 - необходимо сформировать оптимальную структуру портфельных и реальных инвестиций;
 - проекты должны быть ранжированы по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
 - выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии.

3. Инвестиционный проект

Инвестиционный проект — планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения.

Инвестиционные проекты могут классифицироваться по разным признакам:

- по целям инвестирования;
- по величине требуемых инвестиций;
- по срокам реализации;
- по уровню автономности реализации;
- по источникам финансирования;
- по типу денежного потока;
- по уровню инвестиционного риска;
- по форме собственности инвестиций;
- по национальной принадлежности инвесторов;
- по схеме финансирования.

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели: чистый доход, чистый дисконтированный доход, индекс доходности и внутренняя норма доходности.

1.22. Лекция №22 (2 часа)

Тема: «Качество, стандартизация и сертификация продукции»

1.22.1. Вопросы лекции:

1. Понятие качества продукции.
2. Показатели качества продукции.
3. Управление качеством продукции.
4. Стандартизация продукции, работ, услуг.

1.22.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие качества продукции

Качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее

пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением (ГОСТ 15467—79). Согласно международному стандарту ISO 8402.1994, качество определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности.

Качество продукции (работ, услуг) определяется такими понятиями, как «характеристика», «свойство» и «качество». Характеристика — это взаимосвязь зависимых и независимых переменных, выраженная в виде текста, таблицы, математической формулы, графика. Описывается, как правило, функционально. Свойство продукции представляет собой объективную особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении. Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла.

2. Показатели качества продукции

Свойство продукции выражается показателями качества, т. е. количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели.

Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение и в виде различных классификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции (ОКП).

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые образуют качество продукции как объекта производства и потребления или эксплуатации. Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Функциональные показатели характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции удовлетворять заданные потребности. Они объединяют показатели функциональной пригодности, надежности, эргономичности и эстетичности.

Ресурсосберегающие показатели характеризуют свойства продукции, которые определяют уровень затрачиваемых ресурсов при ее создании и применении. Группа ресурсосберегающих показателей включает подгруппы показателей технологичности и ресурсопотребления.

Природоохранные показатели качества продукции характеризуют ее свойства, связанные с воздействием на человека и окружающую среду. Они объединяются в две группы показателей — безопасности и экологичности.

3. Управление качеством продукции

Управление качеством продукции должно осуществляться системно, т. е. на

предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, распределяющую ответственность, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством.

В соответствии с международной практикой по управлению качеством продукции на предприятии выделяется политика в области качества, непосредственно система качества, включающая обеспечение, повышение и управление качеством продукции.

С целью разработки единообразного подхода к решению вопросов управления качеством, устранения различий и гармонизации требований на международном уровне Технический комитет Международной организации по стандартизации (ИСО) разработал стандарты серии 9000, которые приняты к применению на территории России.

Стандарты содержат требования к системе качества, которые можно использовать для внешнего обеспечения качества. Модели обеспечения качества, устанавливаемые в стандартах, представляют три четко различимые формы требований к системе качества.

«Петля качества» («спираль качества») — концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества» или жизненного цикла продукции.

По характеру воздействия на этапы «петли качества» в системе качества могут быть выделены три направления: обеспечение качества, управление качеством и повышение качества.

4. Стандартизация продукции, работ, услуг

Стандартизация — это деятельность по установлению норм, правил и характеристик (далее — требования) в целях обеспечения:

- безопасности продукции, работ, услуг (объектов стандартизации) для жизни и здоровья людей, окружающей среды, имущества;
- технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции;
- качества продукции и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологий;
- единства измерений,
- экономии всех видов ресурсов,
- безопасности хозяйствующих субъектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособности и мобилизационной готовности страны.

Закон РФ «О стандартизации» устанавливает основные положения, принципы, понятия, порядок организации работ в области стандартизации, которые являются едиными и обязательными для всех органов государственного управления, субъектов хозяйственной деятельности (в том числе граждан — предпринимателей) независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности, а также общественных объединений. Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, с государственными органами управления устанавливаются стандартами государственной системы стандартизации.

Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС РФ)

включает комплекс основополагающих стандартов.

Объектами стандартизации являются продукция, работа (процесс), услуги, которые в равной степени относятся к любому материалу, компоненту, оборудованию, системе, правилу, процедуре, функции, методу или деятельности.

К нормативным документам по стандартизации, действующим на территории России, относятся:

- государственные стандарты Российской Федерации — ГОСТ Р;
- применяемые в установленном порядке (ГОСТ Р 1.5—92) международные (региональные) стандарты;
- общероссийские классификаторы технико-экономической информации;
- стандарты отраслей;
- стандарты предприятий;
- стандарты научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений;
- нормы и правила по стандартизации.

1.23. Лекция №23 (2 часа)

Тема: «Конкурентоспособность продукции»

1.23.1. Вопросы лекции:

1. Понятие «конкурентоспособность продукции».
2. Конкурентные преимущества продукции.
3. Факторы конкурентоспособности.

1.23.2 Краткое содержание вопросов

1. Понятие «конкурентоспособность продукции»

Продукция современных предприятий характеризуется сложностью изготовления и, как правило, коротким жизненным циклом. Самая важная характеристика продукции, производимой предприятием в рыночной экономике, — ее покупаемость, т.е. то, насколько покупатели предпочитают продукцию конкретного предприятия аналогичной продукции других предприятий. Иначе говоря, насколько продукция данного предприятия конкурентоспособна.

Наращивание производственного потенциала предприятий имеет смысл при условии растущего спроса на продукцию этого предприятия, а это возможно, когда продукция этого предприятия пользуется спросом, а значит, является конкурентоспособной.

Конкурентоспособность продукции — это совокупность потребительских и стоимостных характеристик производимой продукции, позволяющая ей выдержать конкуренцию на конкретном рынке и в определенном промежутке времени. Это динамичная характеристика потенциальной способности продукции, а не раз и навсегда приобретенное свойство: оно привязано к определенным рынкам и конкретному времени. Понятие «конкурентоспособность» не может быть универсальным.

Важнейший составляющий элемент конкурентоспособности — качество продукции, но это не идентичные понятия. Если под качеством понимается просто совокупность потребительских свойств продукции, то конкурентоспособность

характеризуется ее соответствием конкретной общественной потребности. При оценке уровня конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородной продукции, но удовлетворяющей одну и ту же потребность.

Качество как определенная характеристика потребительских свойств входит в важной составляющей в понятие «конкурентоспособность». Параметры качества определяются, как правило, из интересов и реальных возможностей производителя, а параметры конкурентоспособности — из интересов и возможностей потребителя.

Фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности продукции является формирование и обеспечение ее конкурентных преимуществ. В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляют с конкурентоспособностью. Но между этими понятиями существуют различия.

На конкурентоспособность продукции влияют внешние и внутренние факторы. Оценив конкурентоспособность своей продукции, предприятие может разработать мероприятия по ее повышению, выбрать предприятия-партнеров для организации совместного выпуска продукции, привлечь средства инвесторов для организации конкурентоспособного производства, составить маркетинговые программы для выхода предприятия на новые рынки сбыта, своевременно принять решения об оптимальном изменении товарного ассортимента, о разработке и производстве новых и модернизированных изделий, расширении и создании производственных мощностей и др.

Конкурентоспособность продукции носит относительный, а не абсолютный характер: она может обнаружить себя только по отношению к другой продукции.

Конкурентоспособность есть результат совокупного воздействия потребительских и стоимостных характеристик продукции, а также организации деятельности предприятия производителя по сбыту продукции, которая должна соответствовать условиям рынка, конкретным требованиям потребителей по экономическим, качественным характеристикам и по коммерческим условиям реализации.

Оценка конкурентоспособности продукции служит исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Она должна производиться: на всех этапах движения продукции, начиная с процесса проектирования и заканчивая процессом ее эксплуатации потребителем. Потенциально основные параметры конкурентоспособности закладываются на стадии разработки продукции (технические, эстетические, нормативные), но признание продукции покупателем происходит все же на рынке в момент продажи.

Такая оценка позволяет изыскивать резервы повышения конкурентоспособности продукции на всех этапах ее движения. Важно быстро и точно определить направления повышения конкурентоспособности. Этому способствует постоянный мониторинг.

Мониторинг конкурентной среды позволяет определить направления повышения конкурентоспособности. Практически очень важно оценить конкурентов: насколько они агрессивны, в чем преимущества товаропроводящих сетей конкурентов, как они стимулируют реализацию продукции. Высокий уровень конкурентоспособности продукции свидетельствует о целесообразности ее производства и возможности выгодной продажи.

Чтобы объективно оценить уровень конкурентоспособности своего изделия, поставщик при анализе должен использовать те же критерии, которыми оперирует

потребитель, выбирая продукцию. Только в таком случае можно ожидать, что оценка, данная изделию поставщиком, совпадет с мнением покупателя. Следовательно, на каком бы этапе существования продукции ни проводилась оценка уровня ее конкурентоспособности, необходимо решить задачу определения перечня параметров, подлежащих анализу и существенных с точки зрения потребителя.

Формирование параметров для сравнения конкурентоспособности продукции предполагает определение факторов конкурентоспособности продукции.

2. Конкурентные преимущества продукции

Фундаментальная основа обеспечения конкурентоспособности продукции - формирование и обеспечение ее конкурентных преимуществ. В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляют с конкурентоспособностью. Но между этими понятиями существуют различия.

Конкурентное преимущество продукции - ярко выраженное проявление превосходства над конкурентами в различных областях. Это результат низкой себестоимости, качества и технического уровня производимой продукции, наличия развитой сбытовой сети. Конкурентное преимущество следует отличать также и от потенциальных возможностей. В отличие от возможностей конкурентное преимущество - это факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений покупателей. Еще в годы существования СССР мы говорили о большом технологическом и кадровом потенциале нашего военного комплекса. В настоящее время эти потенциальные возможности в значительной степени сохранились, так и не став конкурентными преимуществами. И все же наличие конкурентных преимуществ не означает автоматического предпочтения. На конкурентоспособность продукции могут повлиять изменения на рынке, не связанные с деятельностью предприятия.

Майкл Портер конкурентные преимущества разделяет на два основных вида: 1) более низкие издержки и 2) дифференциация товара.

Конкурентное преимущество может быть внешним, если основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя за счет либо сокращения издержек, либо повышения эффективности. Внешнее конкурентное преимущество, следовательно, увеличивает «рыночную силу» фирмы в том смысле, что она может заставить рынок принять цену продаж выше, чем у приоритетного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества.

Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, - это стратегия дифференциации, которая опирается на маркетинговое ноу-хау фирмы, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей, недовольных существующими товарами.

Конкурентное преимущество является внутренним, если оно базируется на превосходстве фирмы в отношении издержек производства, менеджмента или товара, которое создает ценность для изготовителя, позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество – это следствие более высокой производительности, которая обеспечивает фирме большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкурентами.

Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, - это стратегия доминирования по издержкам, которая базируется главным образом на организационном и производственном ноу-хау фирмы.

Эти два типа конкурентного преимущества, имеющие разное происхождение и различную природу, часто оказываются несовместимыми, поскольку требуют существенно различающихся навыков и культуры.

Эти два вида конкурентных преимуществ охватывают все основные статичные факторы конкурентоспособности: качество, цены, затраты на эксплуатацию товара, сервис, однако не охватывают динамичные факторы, такие как неопределенность внешней среды, отношение партнеров, потребителей и т.д.

Новации, дающие конкурентные преимущества предприятию:

- новые технологии;
- новые или изменившиеся запросы покупателей. Они способствуют переходу конкуренции из рук в руки. Действующие предприятия в отрасли этих новых запросов не замечают;
- появление нового сегмента отрасли;
- изменение стоимости компонентов производства. В силу изменения стоимости компонентов, таких как рабочая сила, сырьё, энергия, транспорт, связь, информация, оборудование, конкурентное преимущество часто переходит из рук в руки;
- изменение государственного регулирования экономики.

Оценка конкурентного преимущества опирается на сущность ценности, являющегося источником получения преимущества, и зависит от ее содержания, масштаба распространения и других условий.

3. Факторы конкурентоспособности

Факторы конкурентоспособности непосредственно вытекают из методов осуществления конкуренции. Как известно, по этим методам конкуренцию подразделяют на ценовую и неценовую. Ценовая конкуренция предполагает продажу продукции по более низким ценам, чем конкуренты. Неценовая конкуренция базируется на отличительной особенности продукции по сравнению с конкурентами.

Предлагать продукцию по более низкой цене, чем конкуренты, означает использование на предприятии новейших технологий, позволяющих производить больше продукции в единицу времени, снижать уровень расходования ресурсов, обеспечивая более низкий уровень издержек производства продукции.

Следующим фактором, способствующим снижению затрат на продукцию, а значит, и возможному снижению цен на нее, является организация логистики на предприятии. В последнее время внимание к логистике значительно возросло, и причина этого — и конкуренции.

Успех компаний, не практикующих построения хорошо налаженной логистической цепи поставок и управления ею, может быть поставлен под вопрос; ведь конкуренция становится все более жесткой.

Эффективно построенная логистическая цепь обеспечивает такое движение материалов и запасов, которое минимизирует образование ненужных стадий, таких, например, как лишние запасы готовой продукции на складе, у производителей или оптовиков, т.е. минимизирует количество денег, связанных на то время, пока продукция

не продана.

Говоря о ценовой конкуренции, следует отметить, что покупателя интересуют полные затраты на приобретение и эксплуатацию продукции, т.е. речь идет о цене потребления, которая включает в себя продажную цену и затраты на эксплуатацию на весь срок службы данного изделия.

К неценовым факторам конкурентоспособности относятся: обеспечение качества продукции, торговая марка (бренд), организация каналов реализации продукции, реклама, послепродажное обслуживание, новизна продукции. В современной рыночной экономике особое значение в обеспечении конкурентоспособности продукции приобретают параметры, связанные с процессом реализации, логистикой и снижением издержек товародвижения, послепродажным обслуживанием. Конкурентоспособность продукции проявляется через имидж фирмы, т.е. через представление покупателей об этой фирме, основанное на ее деловой репутации

Говоря о качестве продукции, мы выделяем технические, эстетические и нормативные параметры.

Огромное значение в обеспечении конкурентоспособности товаров приобретают коммерческие критерии (организационно-коммерческие условия реализации), которые условно можно подразделить на способы продвижения товаров и факторы товародвижения: размеры скидок с цены, сроки поставки, объем услуг, предоставляемый покупателям в связи с поставкой товаров, формы и методы торговли на конкретных рынках.

В позиционировании организации и продукции, создании их имиджа большое значение придается рекламе.

Наиболее ценным качеством современных маркетологов называют умение создавать торговую марку.

Каждый посредник, приближающий продукт к конечному потребителю, представляет один из уровней канала сбыта продукции. Различают канал нулевого уровня, одноуровневый, двухуровневый, трехуровневый каналы распределения.

Серьезным критерием конкурентоспособности является скорость выполнения заказов, возможность срочной доставки продукции и эффективность службы сервиса. Выгодные предложения по поставкам продукции повышают ее конкурентоспособность.

1.24. Лекция №24 (4 часа)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

1.24.1 Вопросы лекции:

1. Издержки производства: сущность, виды.
2. Себестоимость продукции.
3. Калькулирование себестоимости.
4. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции.
5. Смета затрат на производство и реализацию продукции.

1.24.2. Краткое содержание вопросов

1. Издержки производства: сущность, виды

Издержки производства, затраты на производство, себестоимость — важнейшие

экономические категории, от которых зависит эффективность работы предприятия, его прибыльность и рентабельность. Эти категории близки между собой, но не тождественны, как на уровне общественного производства, так и на уровне предприятия.

Издержки производства — это совокупные затраты живого и прошлого (общественного) труда на производство продукции. Различают общественные издержки и издержки производства определенного предприятия (индивидуальные издержки).

Общественные издержки на производство охватывают все затраты общественного труда и составляют стоимость товара. Издержки предприятия отражают текущие затраты на производство и реализацию товара (продукции, работ, услуг) и являются экономической основой себестоимости.

По роли в процессе воспроизведения затраты предприятия делят на три вида:

- текущие затраты на производство и реализацию продукции (себестоимость продукции), которые обеспечивают процесс простого воспроизведения;
- капитальные затраты на расширение и обновление производства;
- затраты на социально-культурные и другие непроизводственные нужды.

В мировой практике различают бухгалтерские и экономические издержки производства. Для предприятия России характерным является бухгалтерский подход к оценке затрат. Бухгалтерские издержки соответствуют затратам отечественных предприятий на производство и реализацию продукции, включая стоимость израсходованных материальных ресурсов, оплату труда работников, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов и другие затраты.

Экономические издержки — это альтернативные издержки предприятия. Они включают в свой состав бухгалтерские (явные) и неявные издержки (внутренние), являющиеся собственностью предприятия, за них оно не платит. Поэтому внутренние издержки включают доход на собственный ресурс в пределах поминального процента, как если бы они были сданы в аренду, и нормальную прибыль, определяемую оплатой труда и вознаграждением предпринимателя, как если бы он работал по найму. Экономические издержки используют для принятия решения о целесообразности продолжения принятой предпринимательской политики или изменения ее.

2. Себестоимость продукции

В себестоимость производства и реализации продукции включаются расходы, связанные:

- с непосредственным производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;
- использованием природного сырья;
- подготовкой и освоением производства;
- совершенствованием технологии и организации производства, а также улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств (затраты некапитального характера);
- изобретательством и рационализацией, проведением опытноэкспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.;
- обслуживанием производственного процесса;

- обеспечением нормальных условий труда и техники безопасности;
- управлением производством
- подготовкой и переподготовкой кадров;
- отчислением на социальные нужды (единий социальный налог) и др.

В отечественной практике управления затратами для целей планирования, учета и калькулирования применяется следующая классификация:

- по виду производства — затраты основные и вспомогательные;
- по виду продукции — затраты на отдельное изделие, группу однородных изделий, заказ, передел, работы, услуги;
- по виду расходов — статьи калькуляции (для калькулирования себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета по затратам на производство);
- по месту возникновения затрат — участок, цех, производство, хозрасчетная бригада.

Для практического использования в системе управления формированием затрат и издержек целесообразно выделить и рассмотреть классификацию затрат по статьям калькуляции и элементам затрат.

Для калькулирования себестоимости единицы продукции затраты классифицируются по статьям расходов, в которых объединяются затраты по признаку места их возникновения и назначения.

В зависимости от полноты охвата классификационных статей расходов на предприятиях различают следующие виды себестоимости:

- 1) себестоимость проданной продукции;
- 2) производственная себестоимость, которая подразделяется на полную и неполную производственную себестоимость.

3. Калькулирование себестоимости

Калькулирование (от лат. *calculatio* — счет, подсчет) — это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимости всей проданной продукции и ее частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и продажу продукции. Процесс калькулирования себестоимости продукции включает разграничение затрат на производство между законченной продукцией и незавершенным производством; исчисление затрат на забракованную продукцию, оценку отходов производства и побочной продукции; определена суммы расходов, относящихся к готовым изделиям; распределение затрат на между видами продукции; расчет себестоимости единицы продукции.

Калькуляция себестоимости необходима для определения цены единицы продукции, соизмерения затрат предприятия с результатами его производственно хозяйственной деятельности, определения уровня эффективности работы предприятия и др. Объектами калькулирования в зависимости от особенностей выпускаемой продукции и характера технологического процесса могут быть: технологический передел; деталеоперация; деталь; сборочная единица (узел); изделие в целом; заказ на изготовление нескольких изделий; 1 т литья, поковок или штамповок, 1 кВт·ч электроэнергии, единица ремонтосложности, 1 т·км работы транспортных средств и т. д.

Ведущее место занимает калькулирование себестоимости готовых изделий,

полуфабрикатов, услуг. Калькуляционная единица должна соответствовать единице измерения, принятой в стандартах (технических условиях) и плане производства в натуральном выражении.

В зависимости от назначения различают плановую, сметную, нормативную, проектную, отчетную и хозрасчетную калькуляции.

4. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции

Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции — это совокупность способов регистрации, сводки и обобщения в учетных документах данных о затратах на производство продукции и исчисления ее себестоимости по всей продукции в целом, по видам и единицам продукции. Применяются следующие основные методы учета и калькулирования фактической себестоимости продукции:

- нормативный;
- позаказный;
- попередельный;
- попроцессный (простой).

В зависимости от назначения различают плановую, сметную, нормативную, проектную, отчетную и хозрасчетную калькуляции.

Плановую калькуляцию составляют исходя из прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, затрат труда, использования оборудования и норм расходов по организации обслуживания производства.

Нормативная калькуляция — это расчет себестоимости изделия по нормам расхода сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов, нормам и расценкам по заработной плате, утвержденным сметами расходов по управлению и обслуживанию производства. В отличие от плановой нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости изделия на момент ее составления.

Отчетная калькуляция показывает фактическую себестоимость единицы продукции, ее составляют по тем же статьям затрат, что и в плановой, но включают некоторые обоснованные потери и расходы, не предусмотренные плановой калькуляцией.

5. Смета затрат на производство и реализацию продукции

По экономическому содержанию расходы группируются по элементам затрат. На практике под элементом расходов понимают экономически однородные затраты (материальные затраты, амортизация и др.), по элементам затрат на предприятии составляется смета затрат на производство. Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно и на какую сумму израсходовано на производство продукции в целом по предприятию и его подразделениям, каково соотношение отдельных элементов и затрат в общей сумме расходов. Смета затрат на производство и реализацию продукции составляется в целях определения общей суммы затрат предприятия (по экономическим элементам) и взаимной увязки этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия).

Группировка затрат по экономическим элементам должна базироваться на Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» и Налоговом кодексе РФ.

В смету затрат включаются все затраты основных и вспомогательных

подразделений предприятия, участвующих в производстве промышленной продукции, а также выполнении работ и услуг непромышленного характера как для хозяйств своего предприятия (капитального строительства и т. п.), так и для сторонних организаций.

В смету затрат включаются также затраты на освоение производства новых изделий, затраты на подготовку производства, затраты на сбыт продукции и др. При учете расходов по элементам не выделяют расходы на законченную производством продукцию (работы, услуги) и незавершенное производство. Группировка расходов по обычным видам деятельности тоже предусматривает группировку по элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Методы планирования сметы затрат на производство: сметный метод и сквозной метод.

Смета затрат на производство используется при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов и определении ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

1.25. Лекция №25 (2 часа)

Тема: «Ценообразование и ценовая политика фирмы»

1.25.1. Вопросы лекции:

1. Понятие цены и ценовая политика фирмы.
2. Ценовая система. Виды цен, их классификация.
3. Ценообразование и его методы.

1.25.2. Краткое содержание вопросов

1. Понятие цены и ценовая политика фирмы

Цена — денежное выражение стоимости товара (продукции, изделий, работ, услуг), т. е. то количество (сумма) денег, которое покупатель платит за товар. В условиях рыночной экономики значение цены огромно, она определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства и, в конечном счете, на уровень жизни общества.

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства, цен конкурентов и др. Спрос на товар определяет максимальную цену, которую могут устанавливать фирмы. Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек) определяют минимальную ее величину. Существенное влияние на цену оказывают поведение конкурентов и цены на их продукцию.

Важнейшим фактором ценообразования является также государственное регулирование цен. Существуют прямые и косвенные способы воздействия государства на цены.

Ценовая политика предприятия — это установление (определение) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и др.

Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости предприятия, максимизация прибыли и удержание рынка. Обеспечение выживаемости предприятия — главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и доля на рынке. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

На систему ценообразования, а, соответственно, на ценовую политику предприятия, оказывает большое влияние состояние денежной сферы, а именно: изменение покупательной способности рубля и курсы иностранных валют к рублю.

2. Ценовая система. Виды цен, их классификация

Ценовая система — это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков.

Цены дифференцируются по ряду признаков.

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики. Строится на основе учета особенностей отдельных отраслей национального хозяйства и включает следующие виды цен:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- закупочные цены на продукцию сельского хозяйства;
- цены на строительную продукцию;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- цены на потребительские товары;
- внешнеторговые цены.

Дифференциация цен по степени участия государства в ценообразовании. Характеризуется влиянием государства на ценовую политику. В соответствии с этим признаком классификации цены подразделяются на рыночные и регулируемые.

Дифференциация цен по стадиям ценообразования. Отражает I количественную взаимосвязь цен, складывающихся по мере движения товара (услуги) от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены последующей стадии. Выделяют оптовые цены изготовителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.

Дифференциация цен по транспортной составляющей. Осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов. «Франко» означает, до какого пункта на пути продвижения продукции от изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены.

Дифференциация цен по характеру ценовой информации. Основана на учете специфики этой информации.

3. Ценообразование и его методы

Методы ценообразования — это способы формирования цен на товары и услуги. Различают затратные и параметрические методы ценообразования. Затратные методы основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические — на учете технико-экономических параметров товаров.

Затратные методы: метод полных издержек, метод стандартных издержек, метод прямых издержек.

Параметрические методы: метод удельной цены, метод регрессии, метод баллов

Затратные методы. К затратным методам ценообразования относятся методы полных, стандартных и прямых издержек. Метод полных издержек — это способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу того или иного изделия. Основой определения пены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется обоснованная фирмой прибыль. Метод применяется предприятиями, положение которых близко к монопольному, и сбыт продукции практически гарантирован.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их полной величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат.

Параметрические методы. Параметрические методы ценообразования основаны на учете технико-экономических параметров товаров. К ним относятся методы удельной цены, баллов и регрессии. Метод удельной цены используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок. Метод баллов целесообразно применять при формировании цен на товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т.д.). Метод регрессии позволяет моделировать, изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использован, уравнения регрессии для определения цен товаров, входящие в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.

1.26. Лекция №26 (2 часа)

Тема: «Прибыль фирмы и рентабельность производства»

1.26.1. Вопросы лекции:

1. Прибыль и доходы предприятия.
2. Формирование, налогообложение и распределение прибыли.
3. Рентабельность продукции, производства, продаж.

1.26.2. Краткое содержание вопросов

1. Прибыль и доходы предприятия

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций. Во-первых, прибыль является показателем эффективности деятельности предприятия, ибо сам факт прибыльности уже свидетельствует об его эффективной деятельности. Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией, она является основным источником прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники капитала и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития. Прибыль в рыночной экономике — движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции.

В-третьих, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налогов и выплаты дивидендов, а также других первоочередных отчислений, осуществляются материальное поощрение, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы. В-четвертых, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различного уровня. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета.

Таким образом, прибыль предприятия — основной фактор его экономического и социального развития.

В соответствии с бухгалтерской отчетностью предприятий в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определяются следующие виды прибыли, используемые в настоящее время:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- прибыль (убыток) от обычной деятельности;
- чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода.

Доходами фирмы, согласно бухгалтерскому учету, считается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного капитала) и (или) погашения обязательств, приводящего к увеличению капитала этой фирмы, за исключением вкладов участников (собственного имущества). Доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие поступления. К прочим поступлениям относятся: операционные доходы, внереализационные доходы, чрезвычайные доходы.

Организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями, исходя из Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организаций».

2.Формирование, налогообложение и распределение прибыли

Налоговой базой для целей налогообложения признается денежное выражение

прибыли, подлежащей налогообложению. Прибылью, подлежащей налогообложению, признается полученный налогоплательщиком доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. При определении налоговой базы прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода.

Доходы, облагаемые по ставке в размере 24%, получаемые российскими предприятиями, в соответствии с Налоговым кодексом РФ подразделяются на доходы от реализации и внереализационные доходы и делятся в зависимости от видов деятельности на 10 групп (видов операций). При этом каждой группе должны соответствовать только взаимосвязанные доходы и расходы.

При определении доходов и расходов от реализации для целей налогообложения применяются два метода: метод начисления и кассовый метод.

Налогоплательщики исчисляют налоговую базу по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета, подтверждением которых являются:

- первичные учетные документы (включая справку бухгалтера);
- аналитические регистры налогового учета;
- расчет налоговой базы.

Расчет налоговой базы должен содержать следующие данные, сгруппированные по восьми укрупненным позициям.

1. Период, за который определяется налоговая база (с начала налогового периода нарастающим итогом).
2. Сумма доходов от реализации, полученных в отчетном налоговом периоде.
3. Сумма расходов, произведенных в отчетном (налоговом) периоде, уменьшающих сумму доходов от реализации.
4. Прибыль (убыток) от реализации.
5. Сумма внереализационных доходов.
6. Сумма внереализационных расходов.
7. Прибыль (убыток) от внереализационных операций.
8. Итого налоговая база за отчетный налоговый период.

Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятия. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты разного уровня в виде налогов и других обязательных платежей.

Чистая прибыль направляется на финансирование производственного развития предприятия, удовлетворение потребительских и социальных нужд, финансирование социально-культурной сферы, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы и др. Часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и т.д. Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению. За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и т. п. Из чистой прибыли уплачиваются штрафы за несоблюдение требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, а также взыскиваются штрафные санкции в случае утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды и другие платежи.

Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия. Распределение и использование прибыли имеют особенности, обусловленные организационно-правовой формой предприятий (акционерные общества, кооперативы и т. д.).

3. Рентабельность продукции, производства, продаж

Рентабельность — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к утраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компаний.

Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы:

- рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства;
- рентабельность реализации (продаж);
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала.

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации.

В аналитической работе часто полную сумму активов заменяют на стоимость текущих активов и анализируют рентабельность использования последних. В качестве показателя прибыли, в зависимости от конкретных условий деятельности, используются показатели прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности или чистой прибыли. В зарубежной практике в качестве числителя чаще всего применяются показатели прибыли до налогообложения, а некоторые организации в расчет принимают показатели чистой прибыли. В качестве активов (знаменателя формулы) используют следующие показатели:

- стоимость активов по балансу;
- стоимость активов по балансу плюс суммы амортизации по амортизуемым активам;
- действующие активы;
- оборотный капитал плюс внеоборотные активы.

1.27. Лекция №27 (2 часа)

Тема: «Риски в деятельности фирмы и их предупреждение и страхование»

1.27.1. Вопросы лекции:

1. Сущность и классификация рисков.
2. Страхование рисков.
3. Снижение риска в деятельности фирмы.

1.27.2. Краткое содержание вопросов

1. Сущность и классификация рисков

В условиях рыночной экономики риск — ключевой, важнейший элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным.

Риском принято считать действие наудачу в надежде на счастливый случай. Характерные особенности риска — неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет.

В условиях политической и экономической неустойчивости степень риска значительно возрастает.

Чтобы преодолеть последствия риска, нужны не только смекалка и опыт, но и достаточное количество финансов. Фирмы - консультанты, поставщики средств производства, да и подрядчики, как правило, имеют ограниченные денежные ресурсы для компенсации риска, поэтому высокая степень риска проекта заставляет разработчика искать способы его снижения.

В предпринимательской деятельности важно правильно распределить риски между контрагентами. Ответственным за риск должен стать тот компаньон проекта, который лучше других может рассчитывать и контролировать риск.

Риск распределяется при разработке финансового плана проекта и договорных документов. Распределение риска между участниками проекта может быть качественным и количественным. Чтобы количественно распределить риск, используют концептуальную модель, базирующуюся на стандартных методах решений. В основе этих методов лежит дерево вероятностей и решений, позволяющее установить последовательность решений.

Качественное распределение риска предусматривает принятие участниками проекта ряда решений, направленных на увеличение или уменьшение числа потенциальных инвесторов. Это зависит от доли риска, которую участники хотят возложить на инвестора, однако затрудняет разработчикам проекта привлечение опытных инвесторов. Участники переговоров должны проявлять максимум гибкости в решении вопроса о доле риска, который они согласны принять на себя.

Основные виды риска: производственный, коммерческий, финансовый (кредитный), инвестиционный и рыночный.

К производственным относятся риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

Любой риск зависит от того, с какими партнерами заключается сделка. Для принятия решения о целесообразности участия потенциальных партнеров в осуществлении проекта проводят анализ риска.

Потери от риска в предпринимательской деятельности подразделяют на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

К типичным источникам политического риска можно отнести: снижение деловой активности людей, снижение уровня трудовой и исполнительской дисциплины, неисполнение принятых законодательных актов, нарушение платежей и взаиморасчетов,

неустойчивость налоговых ставок, принудительные отчисления и платежи, не имеющие здравого экономического смысла, отчуждение имущества или денежных средств.

2. Страхование рисков

Страхование риска — это передана ответственности за определенные риски страховой компании.

Так, при глубокой реконструкции крупного промышленного предприятия могут быть использованы два основных способа страхования:

- имущественное;
- от несчастных случаев.

Имущественное страхование — страхование риска исполнителя реконструкции, морских грузов и собственности подрядчика, стандартного или нестандартного оборудования, технологического оснащения.

В зависимости от страховых рисков договоры страхования рисков исполнителя реконструкции (например, подрядным способом) могут быть трех типов.

Стандартный договор страхования от пожара служит защитой от прямых материальных потерь или повреждений указанной в договоре собственности. Расширенный договор страхования от пожара, содержит стандартный договор страхования от пожара и одно (или несколько) специфическое дополнение, учитывающее потребности конкретного страхователя. В такое дополнение могут быть включены риски от урагана, града, взрыва, гражданских волнений.

Страхование от всех видов рисков учитывает в договоре определенные потребности подрядчика, допускает предоставление ему более широкого спектра услуг, гарантирует страхование имущества от всех рисков материальных потерь, кроме нестрахуемого, оговориваемого в договоре.

Договор страхования охватывает все стадии незавершенного строительства производства, материальные ресурсы, основное, вспомогательное и транспортное оборудование, в том числе арендное, а также результаты труда. В таком страховании заинтересованы, прежде всего, заказчики. Иногда они требуют от подрядчика и субподрядчика проводить страхование в целях уменьшения риска потерь, вызванных нарушением графиков строительно-монтажных работ вследствие выхода из строя различного вида оборудования.

Страхование морских грузов проводится для защиты от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю, рекам или воздушным транспортом грузов. Страхование охватывает все риски, включая войну и забастовки.

Страхование стандартного и нестандартного оборудования, технологического оснащения, являющихся собственностью подрядчика, широко используется подрядчиками и субподрядчиками. Эта форма распространяется и на арендное или взятое по лизингу оборудование.

Страхование от несчастных случаев предполагает страхование общей гражданской и персональной ответственности.

Одним из распространенных и надежных методов снижения риска является **самострахование**, которое осуществляется посредством создания на предприятии специальных резервных фондов (страховых запасов). Самострахование целесообразно в случаях, когда:

- стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса;
- вероятность убытков чрезвычайно мала;
- предприятие владеет большим количеством однотипного имущества.

Самострахование используется, например, транснациональными нефтяными компаниями, владеющими несколькими сотнями танкеров, когда потеря одного из них почти не отразится на их общем благополучии.

3. Снижение риска в деятельности фирмы

Основные способы уменьшения риска:

- привлечение к разработке проекта компетентных партнеров, компаний и консультантов;
- глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем;
- прогнозирование тенденций развития рыночной конъюнктуры, спроса на данную продукцию или услуги;
- распределение риска между участниками проекта, его соисполнителями;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

При принятии решений, сопряженных с риском, предприниматель должен учитывать объективные и субъективные факторы.

При принятии решений, сопряженных с риском, одни предприниматели, способные выдвигать несколько альтернативных решений, обычно обладают верой в собственные силы, большой стойкостью к стрессу, установкой на внешнее окружение (экстравертностью); другие обладают противоположными качествами: неуверенностью в себе, невысокой стойкостью к стрессу, интровертностью (установка на внутренние мотивы), что не способствует выработке нескольких альтернативных решений.

Чтобы организовать в современных условиях доходное дело, предприниматель должен иметь хорошую профессиональную подготовку, а также необходимые знания в области экономики, политики, психологии, юриспруденции, организации производства и уметь сотрудничать с учеными, специалистами по маркетингу, владельцами капитала. За рубежом специалистов, владеющих такими качествами, считают цветом нации, деловым потенциалом страны.

При принятии решений могут возникать информационные перегрузки, тогда принятию решения в нужные сроки могут помешать насыщенный поток сведений об окружающей обстановке или нехватка информации (типичная ситуация для принятия решений, связанных с риском получения требуемых результатов). Информационные перегрузки блокируют работу по принятию решений, усложняют ее.

Предельные случаи решений, сопряженных с риском, — перестраховка и авантюризм.

Решение — основа управления, выбор способа действий из нескольких возможных. Под оптимальным решением следует понимать такое, которое находится между хорошим и наилучшим. Оно должно соответствовать условиям производства, быть пригодным и приемлемым для работы, а также обеспечивать малую степень риска и достижение проектных результатов.

Предприниматель может предупредить или существенно сократить риск, заключая договоры лизинга, продажи товаров, на оказание услуг, на перевозку и

хранение продукции.

Принятие правильного решения — залог успеха деятельности предпринимателя, так как оно значительно снижает степень риска и позволяет получить высокий конечный результат. Принятие управленческих решений должно подчиняться правилам, среди которых основные сформулированы американским социологом М. Рубинштейном.

1.28. Лекция №28 (2 часа)

Тема: «Управление финансами фирмы»

1.28.1. Вопросы лекции:

1. Финансовое планирование в фирме.
2. Оперативное финансовое планирование.
3. Основные финансовые документы фирмы.

1.28.2. Краткое содержание вопросов

1. Финансовое планирование в фирме

Финансовое планирование - это система действий по составлению комплекса планов, обеспечивающих оптимизацию управления финансовыми ресурсами в перспективе, их формирование и использование.

Финансовые ресурсы предприятий - это совокупность денежных средств, остающихся (находящихся) в распоряжении предприятия в результате распределения и перераспределения доходов и прибыли.

Финансы - это тот ресурс, который является базовым условием развития и функционирования предприятия. Поэтому от уровня его обоснования зависит жизнеспособность предприятия, устойчивость и надежность его развития.

В финансовом планировании обеспечивается взаимоувязка и аккумулирование всех планов предприятия: плана маркетинга, планов коммерческой деятельности, плана по труду и заработной плате, планов по затратам и себестоимости и др. Это предопределяет важность и повышенную ответственность за обоснованность, реалистичность и эффективность финансового планирования.

Финансовое планирование решает целый ряд задач.

Планы в финансовом планировании разрабатываются для предприятия и его структурных единиц с целью определения будущих финансовых результатов; установления целевых показателей (финансовой эффективности и рентабельности) и лимитов (критических расходов); обоснования финансовой состоятельности бизнеса и его направлений; эффективности реализуемых инвестиционных проектов.

Составление сбалансированного финансового плана - это процесс поиска компромисса между различными финансовыми показателями, отражающими различные стороны деятельности предприятия.

Оптимизация финансовых показателей зависит от целей функционирования предприятия. При этом баланс финансовых возможностей означает сочетание желаемого и возможного. Критерием оптимизации в коммерческих организациях может быть прибыль на вложенный капитал:

Процесс финансового планирования включает несколько этапов, которые в общем понимании присущи всем видам и типам планирования:

- установление целей финансового развития предприятия;
- обоснование финансовых плановых показателей, их взаимоувязка и определение системы реализации планов;
- контроль (мониторинг) с последующим (при необходимости) уточнением плановых показателей.

В процессе финансового планирования можно выделить несколько этапов: на первом этапе задаются плановые пропорции и показатели (целевые), на втором - определяется их соотношение и количественная взаимоувязка, на третьем - анализируется, насколько они ухудшаются по сравнению с текущим периодом, если в последнем не было проблем ни с кредитоспособностью, ни с ликвидностью предприятия.

Принципами финансового планирования с точки зрения их оптимизации и обеспечения реальности планов являются:

- принцип финансового соотношения сроков;
- принцип комплексности;
- принцип платежеспособности;
- принцип рентабельности;
- принцип сбалансированности рисков;
- принцип приспособления к потребностям рынка;
- принцип предельной рентабельности;
- принцип оптимизации налоговых выплат.
-

2. Оперативное финансовое планирование

Оперативное финансовое планирование включает:

- составление платежного календаря;
- составление (расчет) кассового плана;
- расчет потребности в краткосрочном кредите.

Составление платежного календаря заключается в определении конкретной последовательности и сроков осуществления всех расчетов, что позволяет своевременно перечислить платежи в бюджет, внебюджетные фонды и обеспечить финансирование нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Платежный календарь составляется на короткие промежутки времени (месяц, 15 дней, декада, пятидневка).

Платежный календарь охватывает все расходы и поступления средств предприятия как в наличной, так и безналичной форме, включая взаимоотношения с бюджетной системой и банками.

Кассовый план — это план оборота наличных денег через кассу предприятия, который обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их поступлением и использованием. Кассовый план составляется на квартал. Предприятия обязаны сдавать в банк всю денежную наличность сверх лимитов, установленных банком по согласованию с руководством предприятия.

Кассовый план состоит из четырех разделов: 1) источники поступления наличных денег; 2) расходы; 3) расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда; 4) календарь выдач заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам (суммы выплат наличными деньгами, получаемыми в банке).

Расчет потребности в краткосрочном кредите проводится, если предприятие испытывает такую потребность. В этом случае в банк представляются необходимые

документы и с ним заключается договор о кредитном обслуживании. Однако этому должен предшествовать обоснованный расчет размера кредита, а также той суммы, которую с учетом процентов необходимо вернуть банку.

3. Основные финансовые документы фирмы

Финансы — это экономические отношения, возникающие в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства. Финансовые ресурсы — это совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий, организаций и учреждений.

Основными финансовыми документами фирмы являются: 1) баланс предприятия; 2) сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков); 3) отчет о полученной прибыли к распределению; 4) отчет о фондах и их использовании; 5) счет финансирования.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки и обобщения имущества организации по составу и размещению, а также по источникам его формирования (собственные и заемные обязательства), выраженным в денежной оценке.

Баланс организации знакомит собственников, менеджеров и других лиц, связанных с управлением, с имущественным состоянием хозяйствующего субъекта. Из баланса ясно, чем собственник владеет, т.е. каков в количественном и качественном отношении запас материальных средств, которым предприятие способно распоряжаться, и кто принимал участие в создании этого запаса. По балансу определяют, сумеет ли предприятие в ближайшее время выполнить свои обязательства перед третьими лицами — акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами и другими или ему угрожают финансовые затруднения.

На основе данных баланса определяют конечный финансовый результат работы предприятия в виде наращивания собственного капитала за отчетный период, который отражается в виде чистой прибыли в пассиве баланса.

Важнейшим элементом баланса является актив, который отражает совокупность имущественных средств хозяйствующей единицы. В состав актива включаются имущество и права.

Перечисление всех составных групп частей актива, количественно измеренных и оцененных, отражается в соответствующих статьях бухгалтерского баланса.

Пассив баланса показывает, во-первых, какие средства (капитал) вложены в хозяйственную деятельность предприятия и, во-вторых, кто и в какой форме участвовал в создании имущественной массы предприятия. Пассив баланса определяется как обязательства за полученные предприятием ресурсы (активы).

Показатель «чистые активы» — новый для российских предприятий. Чистые активы — это величина, определяемая вычитанием из суммы активов предприятия суммы его внешних обязательств.

Существует тесная взаимосвязь между активом и пассивом баланса, так как в процессе производственной деятельности идет постоянная трансформация отдельных элементов актива и пассива баланса. Каждая группа пассива функционально связана с определенной частью актива баланса.

Бухгалтерский баланс является основным источником информации для анализа

финансового состояния предприятия. На практике применяется структурно-динамический анализ с помощью составления уплотненного баланса.

1.29. Лекция №29 (2 часа)

Тема: «Финансовое состояние фирмы и показатели, его характеризующие»

1.29.1. Вопросы лекции:

1. Сущность и факторы финансового состояния фирмы.
2. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности.
3. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня.

1.29.2. Краткое содержание вопросов

1. Сущность и факторы финансового состояния фирмы

Финансовое состояние предприятия отображает процесс формирования и использования его финансовых средств, что проявляется в том или ином уровне платежеспособности предприятия, в готовности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков и подрядчиков в соответствии с заключенными хозяйственными договорами, своевременно возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет. Финансовое состояние является также важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Основными задачами определения уровня финансового состояния предприятия являются анализ и оценка:

- имущества предприятия, структуры его распределения и эффективности использования;
- достаточности и рационального использования собственного капитала;
- необходимости привлечения и эффективности использования заемного капитала;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- достигнутого уровня финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами;
- уровня кредитоспособности;
- достаточности производственного потенциала для обеспечения конкурентоспособности и рентабельности выпускаемой продукции.

В большинстве случаев анализ финансового состояния предприятия осуществляется по следующим основным направлениям:

- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности.

Анализ финансового состояния предприятия может быть выполнен с различной степенью детализации.

2. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности

Важнейшими задачами анализа финансового состояния являются:

- определение платежеспособности и ликвидности предприятия;
- изучение структуры источников средств предприятия;
- определение доходности предприятия.

Важными критериями в оценке финансового положения предприятия служат платежеспособность и ликвидность.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно погашать свои внешние обязательства. Следовательно, предприятие считается платежеспособным, если сумма оборотных активов (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и других активов) больше или равна его внешней задолженности (обязательствам).

Внешняя задолженность предприятия определяется по данным IV и V разделов пассива баланса. К ней относятся долгосрочные и краткосрочные кредиты и вся кредиторская задолженность.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств и отражает способность в любой момент совершать необходимые расходы.

Платежеспособность и ликвидность как экономические категории не тождественны, но в практической деятельности они тесно связаны между собой.

Главная задача оценки ликвидности баланса — определить размер покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по степени:

- убывания ликвидности (актив);
- срочности оплаты (погашения) (пассив).

В зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) активы разделяют на следующие группы.

А1 — наиболее ликвидные активы

А2 — быстрореализуемые активы

А3 — медленнореализуемые активы.

А4 — труднореализуемые активы.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата.

П1 — наиболее срочные обязательства

П2 — краткосрочные обязательства

П3 — долгосрочные обязательства

П4 — собственный капитал и другие постоянные пассивы.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Условия абсолютной ликвидности баланса: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$.

Первые три неравенства означают необходимость соблюдения неизменного правила ликвидности — превышения активами обязательств. Четвертое неравенство говорит о том, что величина собственного капитала и других видов постоянных пассивов должна быть достаточна по стоимости или даже быть больше стоимости труднореализуемых активов. Это означает, что за счет собственных средств предприятия должны быть полностью сформированы внеоборотные активы и частично (не менее 10%) покрыта потребность в оборотных активах.

В практике аналитической работы используют систему показателей ликвидности:

- коэффициент текущей ликвидности,
- коэффициент срочной ликвидности,
- коэффициент абсолютной ликвидности.

В рыночных условиях хозяйствования оценка структуры источников средств проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации.

Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой различных вариантов финансирования деятельности предприятия. При этом основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их «цена», степень риска, возможные направления использования и т.д.

3. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня

Рычаг (леверидж) — это показатель, характеризующий взаимосвязь структуры затрат, структуры капитала и финансового результата. Незначительное изменение этого показателя может привести к существенному изменению конечных показателей (прибыли и рентабельности) предприятия. Существуют три вида рычага, характеризующих взаимосвязь структуры затрат (соотношение постоянных и переменных затрат), структуры капитала (соотношение заемных и собственных средств) и финансового результата деятельности предприятия. Это соответственно операционный, финансовый и сопряженный рычаги.

Операционный (производственный) рычаг (ОР) — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения структуры затрат и объема реализации. Операционный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема реализации на 1%.

Эффект операционного рычага сводится к тому, что любое изменение выручки от реализации (за счет изменения объема) приводит к еще более существенному изменению прибыли. Данный эффект связан с непропорциональным влиянием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства. Сила воздействия операционного рычага показывает степень предпринимательского риска, т. е. риска потери прибыли, связанного с колебаниями объема реализации. Чем больше эффект операционного рычага, т. е. чем больше доля постоянных затрат, тем больше предпринимательский риск.

Финансовый рычаг — это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения соотношения заемных и собственных средств. Эффект финансового рычага характеризует степень финансового риска, т. е. вероятность потери прибыли и снижения рентабельности в связи с чрезмерным объемом заемного капитала.

Сопряженный рычаг характеризует совокупное влияние предпринимательского и финансового рисков и показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении объема реализации на 1%:

Сочетание мощного операционного рычага с мощным финансовым рычагом может оказать негативное влияние на финансово-экономические результаты предприятия, особенно в условиях стагнации предпринимательской деятельности и снижения выручки от реализации. Так как предпринимательский и финансовый риски взаимно умножаются, взаимодействие операционного и финансового рычагов усугубляет

негативное воздействие на чистую прибыль сокращающейся выручки от реализации. Таким образом, для финансовой устойчивости предприятия важно:

- нахождение оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами в структуре себестоимости продукции;
- выбор рациональной структуры капитала с точки зрения соотношения собственных и заемных средств.

1.30. Лекция №30 (2 часа)

Тема: «Внешнеэкономическая деятельность фирмы»

1.30.1. Вопросы лекции:

1. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.
2. Финансовые основы организации внешнеэкономической деятельности.
3. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций.

1.30.2. Краткое содержание вопросов

1. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью

Внешнеэкономическая деятельность предприятия — это предпринимательская деятельность юридических и физических лиц, которая включает внешнеэкономическую и инвестиционную деятельность, международную производственную кооперацию, валютные и финансово-кредитные операции. Выбор конкретного вида внешнеэкономической деятельности зависит от специализации предприятия, механизма государственного регулирования.

Для современного этапа развития экономики России наиболее массовым видом внешнеэкономической деятельности предприятий является внешнеэкономическая деятельность, представляющая собой деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности основывается на Конституции РФ и осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности», другими федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами РФ, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами РФ.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется посредством: 1) таможенно-тарифного регулирования; 2) нетарифного регулирования; 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; 4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеэкономической деятельности.

В России применяются следующие виды ставок пошлин: а) адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; б) специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров; в) комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Нетарифное регулирование является методом государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемого путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера.

Запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью могут вводиться: 1) в связи с участием России в международных санкциях; 2) в целях поддержания равновесия платежного баланса РФ; в) в связи с мерами валютного регулирования и как ответные меры в отношении дискриминационных действий отдельных государств.

Среди мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности, выделяют:

- мероприятия, осуществляемые Правительством РФ и органами исполнительной власти субъектов Федерации, содействующие развитию внешнеторговой деятельности;
- кредитование участников внешнеторговой деятельности, создание систем гарантий и страхования экспортных кредитов;
- организацию торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций;
- проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки;
- информационное обеспечение внешнеторговой деятельности;
- ведение внешнеторговой статистики и обеспечение свободного доступа к ней всем участникам внешнеторговой деятельности;
- обеспечение благоприятных условий для доступа российских физических и юридических лиц на внешние рынки.

Во внешнеторговой деятельности выделяют особые режимы ее осуществления — приграничную торговлю и свободные экономические зоны.

2. Финансовые основы организации внешнеэкономической деятельности

Важным направлением деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности является оптимизация финансовых отношений предприятия при осуществлении внешнеэкономических операций.

К основным задачам финансового обеспечения осуществления предприятием внешнеэкономических операций относятся:

- выбор приемлемой формы расчетов и их организация;
- осуществление операций по приобретению и продаже валюты на валютных аукционах, валютных биржах и межбанковском валютном рынке;
- оптимизация финансовых отношений с посредниками (брокерами, агентами, т.п.), страховщиками и транспортно-экспедиционными организациями при осуществлении внешнеэкономических операций;
- финансовое обеспечение импортных и экспортных операций;
- определение условий осуществления товарообменных операций, другой деятельности, построенной на формах встречной торговли между предприятием и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- налоговое планирование при осуществлении внешнеэкономических операций;
- оптимизация финансовых отношений с государственными органами, ответственными за регулирование и контроль внешнеэкономических операций;

- управления рисками в сфере внешнеэкономических отношений

Финансовые и платежные условия являются важными составляющими внешнеэкономического договора. Их правильный выбор имеет особое значение в повышении эффективности торговых операций, способствует своевременному получению платежа, использованию дополнительных гарантий выполнения контрагентами своих обязательств, страхованию сторон от финансовых рисков.

Финансовое обеспечение экспортно-импортных операций взаимосвязано с базовыми условиями поставки товаров (прием-сдача выполненных работ или услуг), которые определяются во внешнеэкономическом контракте согласно правилам ИНКОТЕРМС.

Выбор финансовых и платежных условий зависит от многих факторов, в частности, от характера отношений между контрагентами: степени доверия, срока сотрудничества, соблюдения дисциплины поставок и расчетов.

При составлении текста внешнеэкономического договора (контракта) важно четко определять цену товара с учетом порядка ценообразования в ВЭД в разделе контракта.

При расчетах цены договора (контракта) по формуле отмечается ориентировочная стоимость договора (контракта) на дату его заключения.

В договоре (контракте) о переработке давальческого сырья, кроме того, указывается ее залоговая стоимость, цена и общая стоимость готовой продукции, общая стоимость переработки.

В бартерных (товарообменных) договоре (контракте) указывается общая стоимость товаров (работ, услуг), экспортаемых и общая стоимость товаров (работ, услуг), которые импортируются по этому договором (контрактом), с обязательным определением в иностранной валюте.

При заключении внешнеэкономического договора (контракта) используются следующие условия оплаты товара:

- предоплата - покупатель оплачивает всю стоимость товара до его поставки, оплата части стоимости определяется как аванс или кредит;
- отсрочка платежа - это особое средство погашений задолженности, при котором ее внесения в полной сумме переносится поздний срок чем предусмотрено договором;
- платеж с рассрочкой - это средство оплаты товаров или услуг, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а в розницу

Система связей между субъектами внешнеэкономических отношений основана на безналичной форме расчетов.

Основными формами безналичных расчетов отечественных предприятий с фирмами и организациями западных стран является аккредитив, инкассо, банковский перевод, расчеты чеками. В каждой из указанных форм имеется несколько разновидностей зависимости от выбранных сторонами условий платежа.

3. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций

Организация внешнеэкономических операций – это набор определенных процедур по подготовке и осуществлению внешнеэкономических сделок, организующих, направляющих и регулирующих различные виды деятельности людей в процессе международного обмена товарами и услугами, включающий в себя маркетинговые

исследования зарубежных рынков, поиск и выбор иностранного партнера, подготовку и проведение переговоров по заключению контракта, производство товаров на экспорт, организацию международных перевозок и расчетов, страхование и таможенное оформление груза и др.

Организация внешнеэкономических операций на предприятии включает в себя следующие этапы:

1. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему виду товара.
2. Выбор форм и методов работы на рынке.
3. Планирование внешнеторговой операции.
4. Проведение рекламной компании.
5. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
6. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Техника ВЭО – это регламентированные конкретные действия людей в рамках отдельных процедур, в первую очередь по оформлению соответствующих документов.

К технике внешнеэкономических операций относятся: -

- деловая переписка с потенциальным партнером; -
- оформление оферты и запроса; -
- составление контракта; -
- составление счета-фактуры, спецификации, упаковочного листа; -
- получение сертификата страны происхождения товара; -
- оформление паспорта сделки; -
- оформление таможенных деклараций; -
- подготовка платежных документов (в зависимости от выбранной формы расчетов).

ВЭО можно классифицировать по ряду критериев.

- по способу выхода на внешний рынок;
- в зависимости от предмета внешнеэкономической сделки;
- в зависимости от формы ВЭД;
- по роли в осуществлении внешнеэкономических сделок;
- по направлению товарных поставок.

Следует иметь в виду, что любые классификации достаточно условны, так как практика ВЭД гораздо шире и сложнее любых схем.

1.31. Лекция №31 (2 часа)

Тема: «Несостоятельность (банкротство) фирмы»

1.31.1. Вопросы лекции:

1. Сущность банкротства.
2. Основные факторы банкротства фирмы.
3. Процедура банкротства на основе антикризисного законодательства.

1.31.1. Краткое содержание вопросов

1. Сущность банкротства

Несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность

должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Процесс банкротства в России регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002г. Внешними признаками несостоятельности (банкротства) является неспособность предприятия платить по долгам, если соответствующие денежные обязательства или обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Размер денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей должен составлять не менее 100 тыс. руб.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают сам должник, конкурсный кредитор и уполномоченные органы.

Должник вправе подать в арбитражный суд заявление в случае предвидения банкротства при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок.

Процедура банкротства в отношении градообразующих, сельскохозяйственных, финансовых организаций, стратегических предприятий и организаций, а также субъектов естественных монополий осуществляется с рядом особенностей, оговоренных в законе.

Законом предусмотрена упрощенная процедура банкротства в отношении ликвидируемых предприятий и предприятий, фактически прекративших свою деятельность.

Несостоятельность (банкротство) предприятия может быть следствием не только добросовестных действий руководителей предприятия в отношении распоряжения имуществом в целях извлечения прибыли, но и быть следствием неправомерных действий. Проявлением такого рода действий могут быть неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство и фиктивное банкротство.

Преднамеренное банкротство — это умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации в личных интересах или интересах иных лиц.

Фиктивное банкротство — это заведомо ложное объявление руководителем или собственником коммерческой организации о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, для неуплаты долгов.

2. Основные факторы банкротства фирмы

На банкротство предприятий влияют по сути те же факторы, что и на общую их деятельность, т. е. внутренние (субъективные) и внешние (объективные).

Внешние факторы в целом характеризуют те условия, которые сложились на макроуровне для функционирования хозяйствующих субъектов. Они могут быть благоприятными и неблагоприятными для хозяйствующих субъектов, все зависит от эффективности функционирования государственного законодательного и исполнительного аппарата, т. е. от того, насколько полно государство выполняет возложенные на него функции.

К внешним факторам относятся: состояние национальной экономики в целом (спад, кризис, подъем); уровень инфляции и безработицы; политическая и социальная обстановка в стране; уровень теневой (криминальной) экономики; уровень совершенства налоговой системы; уровень инвестиционного риска и др.

Все эти факторы, а вернее индикаторы, тесно взаимосвязаны между собой, но все они зависят от одной причины — уровня компетентности и ответственности государственных и региональных органов власти, их умения грамотно управлять экономикой страны в целом и отдельных регионов.

Ухудшение макроэкономических показателей, характеризующих состояние страны, способствует банкротству предприятий, особенно малых. Крупные и средние предприятия более устойчивы в этом плане.

На банкротство малых предприятий существенно влияет и уровень теневой экономики. В условиях теневой (криминальной) экономики банкротство предприятий довольно часто осуществляется преднамеренно, с целью передела собственности.

Из внутренних факторов (субъективных) наибольшее влияние оказывает уровень менеджмента на предприятии, особенно компетентности первых лиц предприятия.

На уровень банкротства в стране существенное влияние оказывает совершенство законодательной основы в этой сфере, а также компетентность и ответственность лиц, на которых возлагается процедура банкротства.

3. Процедура банкротства на основе антикризисного законодательства

Процедура банкротства - предусмотренные законом способы и порядок действий уполномоченных лиц при осуществлении установленных судом действий в отношении предприятия-должника. При рассмотрении дела о банкротстве должника — юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Наблюдение — процедура банкротства, применяемая к предприятию-должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения их первого собрания. Арбитражный суд для осуществления функций наблюдения назначает временного управляющего.

В период наблюдения проводится анализ финансового состояния предприятия-должника в целях определения возможности восстановления его платежеспособности. В период наблюдения проводится первое собрание кредиторов, которое принимает решение о введении одной из процедур банкротства, ее предполагаемом сроке и кандидатуре арбитражного управляющего.

Финансовое оздоровление — процедура банкротства, применяемая к предприятию-должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком выплат. Основное назначение данной процедуры сводится к созданию условий для восстановления финансовой устойчивости предприятия-должника за счет средств, представляемых его учредителями, акционерами, участниками, а также заинтересованными третьими лицами. Финансовое оздоровление вводится определением арбитражного суда на основании решения собрания кредиторов на срок не более двух лет.

Внешнее управление — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях

восстановления его платежеспособности. Инициатором введения внешнего управления выступает собрание кредиторов, на основании решения которого арбитражный суд вводит данную процедуру, а также утверждает внешнего управляющего. В рамках внешнего управления предусматриваются следующие меры по восстановлению платежеспособности предприятия-должника: 1) увеличение уставного капитала предприятия за счет взносов участников и третьих лиц; 2) размещение дополнительных обыкновенных акций предприятия; 3) замещение активов предприятия.

Конкурсное производство — процедура банкротства, применяемая к предприятию-должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Эта процедура проводится уже после принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом. Предусмотрен срок проведения конкурсного производства, который составляет один год, но он может быть продлен по ходатайству лица, участвующего в деле, на шесть месяцев.

Мировое соглашение — процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между предприятием-должником и кредиторами. Должник, конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве, будь то стадия наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления или конкурсного производства. Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

2.1 Лабораторная работа №1 (2 часа).

Тема: «Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия)»

2.1.1 Цель работы: Закрепление студентами знаний по теме занятия

2.1.2 Задачи работы:

1. Расчет и анализ структуры основных фондов.
2. Начисление амортизации основных фондов.
3. Расчет показателей наличия, состояния и движения основных фондов.
4. Расчет показателей использования основных фондов.
5. Расчет производственной мощности предприятия.

2.1.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:

1. Калькулятор

2.1.4 Описание работы:

При расчете структуры основных фондов нужно помнить, что в зависимости от характера участия основных фондов в процессе производства они подразделяются на производственные и непроизводственные основные фонды.

По назначению выделяют следующие группы основных фондов:

1. Здания
2. Сооружения
3. Передаточные устройства
4. Машины и оборудование
5. Инструмент
6. Производственный инвентарь и принадлежности

7. Транспортные средства.
8. Хозяйственный инвентарь
9. Рабочий и продуктивный скот
10. Многолетние насаждения.

Начисление годовой амортизации производится одним из следующих способов (методов): линейным способом, способом уменьшающего остатка, способом списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Учет и оценка основных фондов позволяют судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия. Суждение же о том, как хозяйствование этими фондами (качественная сторона) влияет на изменение его экономики и структуры, можно получить только из рассмотрения групп показателей.

Первая группа - показатели, позволяющие судить о степени использования основных фондов.

1. Показатель фондоотдачи

2. Обратной величиной фондоотдачи является показатель фондоемкости продукции

3. Коэффициент износа

Вторая группа - показатели, позволяющие судить и оценивать состав и структуру основных фондов.

1. Коэффициент обновления основных фондов

2. Коэффициент выбытия основных фондов

3. Коэффициент прироста основных фондов.

Показатели эффективности использования основных фондов можно объединить в четыре группы:

1) показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

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

4) обобщающие показатели использования основных фондов, характеризующие различные аспекты использования (составления) основных фондов в целом по предприятию.

Первая группа показателей включает коэффициенты экстенсивного использования оборудования, сменности работы оборудования и загрузки оборудования.

Ко второй группе показателей относится коэффициент интенсивного использования оборудования.

К третьей группе показателей относится коэффициент интегрального использования оборудования.

Четвертую группу составляют показатели фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности основных производственных фондов.

2.2 Лабораторная работа №2 (2 часа).

Тема: «Кадры и производительность труда»

2.2.1 Цель работы: Закрепление студентами знаний по теме занятия

2.2.2 Задачи работы:

1. Расчет и анализ структуры кадров предприятия.
2. Расчет показателей наличия и движения кадров фирмы.
3. Расчет и анализ показателей производительности труда.

4. Обоснование резервов роста производительности труда.

2.2.3 Перечень приборов, материалов, используемых в лабораторной работе:

1. Калькулятор

2.2.4 Описание работы:

Для расчета и анализа, структуры кадров предприятия, нужно помнить, что все работники предприятия классифицируются по ряду признаков. В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории: промышленно-производственный персонал и непромышленный.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием.

К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. В основном это работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

В свою очередь промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых им функций классифицируется на следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие.

Количественная характеристика персонала фирмы в первую очередь измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Для измерения производительности труда, эффективности использования трудовых ресурсов используются два основных показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка измеряется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год (квартал, месяц). Это наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда.

Различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостный (денежный) и трудовой.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

3.1. Практическое занятие №1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методы дисциплины «Экономика фирмы»»

3.1.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Предмет дисциплины «Экономика фирмы»
2. Место дисциплины «Экономика фирмы» в системе экономических наук (СИВ).
3. Задачи дисциплины «Экономика фирмы» в современных условиях.
4. Методы исследования науки.
5. Роль и место промышленности в экономике России.

3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.1.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.2. Практическое занятие №2 (4 часа)

Тема: «Фирма – основная экономическая структура рыночной экономики»

3.2.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Фирма (предприятие): понятие, сущность.
2. Экономические основы функционирования фирмы.
3. Производственные и рыночные связи фирмы (предприятия).
4. Классификация фирм (предприятий).
5. Конкуренция и предприятие (СИВ).
6. Юридические лица: понятие, основные характеристики и правоспособность.
7. Юридические лица: ответственность, реорганизация и ликвидация.

3.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.2.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.3. Практическое занятие №3 (2 часа)

Тема: «Виды и формы предпринимательской деятельности»

3.3.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Предпринимательская деятельность фирмы.
2. Производственное предпринимательство.
3. Коммерческое предпринимательство.
4. Финансовое предпринимательство (СИВ).
5. Консультативное предпринимательство.

3.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.3.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.4. Практическое занятие №4 (2 часа)

Тема: «Организационно-правовые формы фирм (предприятий)»

3.4.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Акционерные общества.
2. ООО и ОДО.
3. Хозяйственные товарищества
4. Производственные кооперативы (артели).
5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
6. Выбор организационно - правовой формы малого предпринимательства (СИВ).

3.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.4.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.5. Практическое занятие №5 (2 часа)

Тема: «Среда функционирования фирмы (предприятия)»

3.5.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Внешняя и внутренняя среда фирмы (предприятия)
2. Внутренняя среда предпринимательского предприятия.
3. Организационная культура фирмы.
4. Внешняя среда предпринимательского предприятия.
5. Внешняя деловая среда предприятия (СИВ)

3.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.5.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.6. Практическое занятие №6 (2 часа)

Тема: «Интеграция фирм»

3.6.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Объединения и союзы предприятий.

2. Консорциумы, картели и концерны (СИВ).
3. Современные формы финансово-промышленной интеграции.
4. Финансово-промышленные группы.
5. Некоммерческие организации.

3.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.6.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.7. Практическое занятие №7 (2 часа)

Тема: «Основные фонды и производственные мощности фирмы (предприятия)»

3.7.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

6. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов.
7. Оценка основных фондов (СИВ).
8. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.
9. Способы начисления амортизации основных фондов.
10. Оценка наличия, состояния и движения основных фондов.
11. Показатели использования основных фондов.
12. Производственные мощности предприятия.
13. Виды производственных мощностей, баланс загрузки оборудования (СИВ).
14. Нематериальные активы: сущность, назначение, классификация (СИВ)
15. Аренда, лизинг имущества. Франчайзинг.

3.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.7.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.8. Практическое занятие №8 (2 часа)

Тема: «Оборотные средства фирмы»

3.8.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств фирмы.
2. Рациональное использование оборотных фондов: экономическое значение (СИВ).
3. Нормирование оборотных средств.
4. Показатели использования оборотных фондов.
5. Ускорение оборачиваемости оборотных средств.

3.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.8.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.9. Практическое занятие №9 (2 часа)

Тема: «Кадры и производительность труда»

3.9.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение.
2. Рынок труда. Занятость и безработица (реферат).
3. Планирование численности работников фирмы.
4. Наличие и движение кадров фирмы.
5. Производительность труда: сущность, показатели, измерители.
6. Факторы и резервы роста производительности труда (СИВ).

3.9.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.9.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.10. Практическое занятие №10 (2 часа)

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда в фирме»

3.10.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Заработка плата в рыночной экономике.
2. Нормирование труда (СИВ).
3. Факторы и принципы оплаты труда в фирме.
4. Сдельная форма оплаты труда.
5. Повременная форма оплаты труда (СИВ).
6. Бестарифные системы оплаты труда.

3.10.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.10.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.11. Практическое занятие №11 (2 часа)

Тема: «Производственный процесс»

3.11.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Технологические процессы.
2. Производственные процессы: содержание и виды.
3. Принципы организации производственных процессов (СИВ).
4. Организация производственного цикла.
5. Информационные системы управления в организации производственных процессов.

3.11.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.11.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.12. Практическое занятие №12 (2 часа)

Тема: «Организация производства: типы, формы и методы»

3.12.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Понятие «производство». Производственная структура фирмы.
2. Единичное и серийное производство.
3. Массовое производство (СИВ).
4. Формы организации производства.
5. Методы организации производства.

3.12.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.12.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.13. Практическое занятие №13 (2 часа)

Тема: «Организация производства: типы, формы и методы»

3.13.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Понятие «производство». Производственная структура фирмы.
2. Единичное и серийное производство.

3. Массовое производство (СИВ).
4. Формы организации производства.
5. Методы организации производства.

3.13.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.13.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.14. Практическое занятие №14 (4 часа)

Тема: «Общественные формы организации производства»

3.14.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Сущность и формы концентрации производства.
2. Оптимальные размеры производства (СИВ).
3. Основные направления и формы специализации производства.
4. Показатели уровня и экономической эффективности специализации производства (СИВ).
5. Кооперирование производства.
6. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели уровня.

3.14.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.14.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.15. Практическое занятие №15 (2 часа)

Тема: «Экономические методы принятия управленческих решений»

3.15.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Управленческие решения.
2. Классификация управленческих решений.
3. Механизм принятия управленческого решения.
4. Экономико-математические методы и типы управленческих решений.
5. Контроль принятия управленческих решений (СИВ).

3.15.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.15.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.16 Практическое занятие №16 (2 часа)

Тема: «Управление персоналом фирмы»

3.16.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Основы системы управления персоналом фирмы.
2. Принципы формирования и функционирования управления персоналом фирмы (СИВ).
3. Служба управления персоналом фирмы.
4. Процесс управления персоналом фирмы.
5. Управленческие технологии.

3.16.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.16.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.17. Практическое занятие №17 (2 часа)

Тема: «Планирование: стратегическое, текущее, оперативное»

3.17.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Стратегическое планирование.
2. Стадии процесса стратегического планирования фирмы, ориентированной на рынок (СИВ).
3. Текущее планирование в фирме. Разработка плана развития.
4. Разработка бизнес- плана фирмы.
5. Оперативное планирование в фирме.

3.17.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.17.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.18 Практическое занятие №18 (2 часа)

Тема: «Снабжение и логистика фирмы»

3.18.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Организация материально-технического обеспечения в фирме.
2. Планирование материально-технического обеспечения.
3. Условия поставок материальных ресурсов (СИВ).
4. Управление запасами (СИВ).

5. Коммерческая логистика.
6. Выбор поставщика. Прогнозирование объемов закупки.

3.18.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.18.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.19 Практическое занятие №19 (2 часа)

Тема: «Маркетинговая деятельность фирмы»

3.19.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Современный маркетинг: понятие и сущность.
2. Изменение концепции маркетинга в современных условиях (СИВ).
3. Трехуровневая модель маркетинга.
4. Основные виды маркетинговой деятельности.
5. Маркетинговая система как подсистема организации управления.
6. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели уровня.

3.19.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.19.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.20. Практическое занятие №20 (2 часа)

Тема: «Инновационная деятельность фирмы»

3.20.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Инвестирование в нововведения.
2. Научно-технический потенциал фирмы.
3. Управление, планирование и организация инновационной деятельности.
4. Научно-технологическая подготовка производства.
5. Система инновационных коммуникаций (СИВ).

3.20.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.20.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.21. Практическое занятие №21 (2 часа)

Тема: «Инвестиционная деятельность фирмы»

3.21.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций.
2. Инвестиционная политика фирмы.
3. Финансирование инвестиционной деятельности фирмы (СИВ).
4. Инвестиционный проект.
5. Оценка эффективности инвестиционного проекта.

3.21.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.21.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.22. Практическое занятие №22 (2 часа)

Тема: «Качество, стандартизация и сертификация продукции»

3.22.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Понятие качества продукции.
2. Показатели качества продукции.
3. Управление качеством продукции.
4. Стандартизация продукции, работ, услуг.
5. Сертификация продукции.
6. Правовое обеспечение качества продукции (СИВ).

3.22.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.22.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.23. Практическое занятие №23 (2 часа)

Тема: «Конкурентоспособность продукции»

3.23.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Понятие «конкурентоспособность продукции».
2. Конкурентные преимущества продукции.
3. Факторы конкурентоспособности.
4. Способы определения показателя конкурентоспособности продукции.
5. Конкурентоспособность и коммерческий успех продукции в современных условиях.

3.23.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.23.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.24. Практическое занятие №24 (4 часа)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

3.24.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Издержки производства: сущность, виды.
2. Себестоимость продукции.
3. Классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции (СИВ).
4. Калькулирование себестоимости.
5. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции.
6. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
7. Факторы и пути снижения себестоимости продукции (СИВ).
8. Зарубежный опыт учета затрат.

3.24.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.24.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.25. Практическое занятие №25 (2 часа)

Тема: «Ценообразование и ценовая политика фирмы»

3.25.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Понятие цены и ценовая политика предприятия.
2. Цели ценовой политики (СИВ).
3. Ценовая система. Виды цен, их классификация.
4. Ценообразование и его методы.
5. Ценовые стратегии фирмы.

3.25.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.25.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.26. Практическое занятие №26 (2 часа)

Тема: «Прибыль фирмы и рентабельность производства»

3.26.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Прибыль и доходы фирмы.
2. Классификация доходов фирмы (СИВ).
3. Формирование, налогообложение и распределение прибыли.
4. Методы планирования прибыли фирмы.
5. Рентабельность продукции, производства, продаж.

3.26.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.26.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.27. Практическое занятие №27 (2 часа)

Тема: «Риски в деятельности фирмы и их предупреждение и страхование»

3.27.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Сущность и классификация рисков.
2. Управление рисками и методы их оценки.
3. Риски при финансировании проекта (СИВ).
4. Страхование рисков.
5. Снижение риска в деятельности фирмы.

3.27.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.27.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.28. Практическое занятие №28 (2 часа)

Тема: «Управление финансами фирмы»

3.28.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Финансовое планирование в фирме.
2. Финансовый менеджмент.
3. Оперативное финансовое планирование.
4. Основные финансовые документы фирмы.

5. Общая оценка баланса фирмы (СИВ).

3.28.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.28.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.29. Практическое занятие №29 (2 часа)

Тема: «Финансовое состояние фирмы и показатели, его характеризующие»

3.29.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Сущность и факторы финансового состояния фирмы.
2. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности.
3. Оценка состава и структуры источников средств (СИВ).
4. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня.
5. Показатели кредитоспособности фирмы.

3.29.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.29.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.30. Практическое занятие №30 (2 часа)

Тема: «Внешнеэкономическая деятельность фирмы»

3.30.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.
2. Внешнеторговый контракт (СИВ).
3. Финансовые основы организации внешнеэкономической деятельности.
4. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций.
5. Коммерческие операции на международных биржах, торгах, аукционах.

3.30.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Решение задач по теме занятия.

3.30.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

3.31. Практическое занятие №31 (2 часа)
Тема: «Несостоятельность (банкротство) фирмы»

3.31.1 Задание для работы:

Разобрать с обучающимися следующие вопросы:

1. Сущность банкротства.
2. Основные факторы банкротства фирмы.
3. Антикризисное управление.
4. Процедура банкротства на основе антикризисного законодательства.
5. Предупреждение банкротства (СИВ).

3.31.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

3.24.3 Результаты и выводы:

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ (не предусмотрены РУП)