

Учебная дисциплина «Экономика отрасли (автомобильный транспорт)» является важной составной частью общепрофессиональной и специальной экономической подготовки специалистов автомобильного транспорта. В курсе предмета изучается экономическая деятельность автотранспортных предприятий (АТП и др.) и основы управления ими в условиях перехода к рыночным отношениям.

В современных условиях центр экономической деятельности перемещается к основному звену экономики — предприятию.

На предприятии решаются вопросы экономного расходования ресурсов, снижения издержек производства, применения современной высокопроизводительной техники. Специфика автомобильного транспорта, обусловленная высокой ресурсоемкостью транспортной продукции, усугубляет важность решения выше перечисленных вопросов.

Все это требует глубоких экономических знаний, опираясь на которые специалист сумеет верно оценить реальную экономическую ситуацию и, в конечном счете, обеспечить высокую эффективность производства в условиях перехода на новые методы хозяйствования и рыночную экономику, когда расширился спектр экономических методов управления, изменился экономический механизм деятельности предприятий.

Дисциплина «Экономика отрасли (автомобильный транспорт)» связана с рядом других изучаемых предметов.

Теоретические положения рыночной экономики рассматриваются в учебном курсе «Основы экономики»; необходимые знания о производственной деятельности АТП, технологии основных процессов студенты получают при изучении курсов «Организация грузовых перевозок и транспортно-экспедиционной деятельности на автомобильном транспорте», «Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками», «Технического обслуживания автомобилей и двигателей». Некоторые вопросы курса «Экономика и управление предприятием» более углубленно изучаются в таких дисциплинах, как «Учет, финансирование и кредитование».

В процессе изучения дисциплины «Экономика отрасли» у студентов вырабатываются навыки, которые позволяют им устанавливать, каким образом рыночные процессы направляют деятельность производителей для удовлетворения потребительского спроса, как эти процессы могут нарушаться, каким образом они

регулируются или могут быть отрегулированы так, чтобы результативность экономики была достаточно высокой.

Изучив дисциплину «Экономика отрасли» и получив представление о структуре отрасли, студент должен:

1) знать экономику размещения предприятий отрасли и уметь использовать теорию олигополистического ценообразования;

2) знать продуктивность отрасли и влияние свойств перевозочных процессов на ее технико-экономические показатели;

3) владеть профессиональными навыками в области организационно-экономических проблем, отражающих специфику автотранспортного предприятия;

4) уметь применять полученные знания для последующего успешного освоения образовательной программы по специальности.

Содержание

Тема 1. Рынок: сущность, предпосылки возникновения, основные принципы

В процессе становления и развития товарно-денежных отношений формируется такой важнейший их элемент, как рынок. Из курса общей экономической теории Вам известно, что термин «экономика», образованный от двух греческих слов «эйкос»- хозяйство и «номос»- закон, в переводе с древнегреческого означает «законы хозяйствования».

Таким образом, экономика – это все виды деятельности людей, которые позволяют обществу, обеспечивать себе материальные условия для существования.

Исторические условия возникновения рынка были следующими:

Первое условие — общественное разделение труда, возникшее в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней общественного разделения труда. Первая из них — отделение скотоводства от земледелия, вторая — выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третья — возникновение купечества. Затем стали дробиться отрасли, углублялась специализация отдельных производств. Этот процесс бесконечен, он объективно связан с ростом производительности труда.

Разделение труда неизбежно требует обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия, а земледельцы соответственно в пище. Обмен все более

расширялся. Сначала он шел лишь внутри общины, затем возник межобщинный обмен. Первоначально он имел примитивные формы.

Бартер — одна из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных для него предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других людей.

Второе условие — это экономическая обособленность или автономность производителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частичных интересов и разделению труда между товаропроизводителями. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к эквивалентности. Никто не хочет проиграть, т. е. хочет получить взамен своего товара эквивалентное количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Третье условие связано с развитием и углублением общественного разделения труда, в том числе отношений специализации и кооперации производства. На определенном развитии натурального хозяйства стало ясно, что любое многочисленное сообщество людей не сможет прожить за счет полного самообеспечения при возрастающих потребностях, поэтому различные группы производителей начинают специализироваться на выпуске одного какого-либо продукта, предлагая его в обмен на все остальные необходимые ему для жизни. Постепенно такая практика расширяется и приводит к разрушению натурального хозяйства, образованию товарного производства.

Современная рыночная экономика представляет сложнейший хозяйственный организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием — рынок.

Рынок многолик и разнообразен, он действует по своим собственным законам.

Любая экономическая система в процессе своей деятельности постоянно сталкивается и вынуждена отвечать на три фундаментальных вопроса:

1. Что производить и в каких количествах?
2. Как производить и какими затратами?
3. Для кого производить и как распределять произведенное?

В централизованной плановой экономике ответы на все три вопроса находятся в компетенции центральных органов управления, в рыночной же экономике, государство непосредственно участвует лишь в решении третьей задачи путем перераспределения доходов и реализации социальных программ.

На все остальные вопросы отвечает рынок, в котором цены, стимулы, прибыли и потери определяют что, как и для кого производится огромная масса товаров и услуг.

Рынок, представляя собой совокупность товарно-денежных отношений, возникающих в результате купли-продажи товаров и услуг, налаживает тем самым взаимодействие трех главных экономических субъектов. Ими являются государство (правительство), предприятия, фирмы (бизнес) и домашние хозяйства.

Государство как субъект рыночного хозяйства действует через систему государственных учреждений и бюджетных организаций, которые выполняют функции государственного регулирования экономики. Государство в лице правительства осуществляет закупки широкого спектра товаров.

Предприятия, фирмы функционируют ради получения дохода (прибыли) и являются основными поставщиками на рынок разнообразных товаров и услуг. В ряде случаев они могут продавать принадлежащие им имущественные ценности и материальные запасы, в том числе земельные участки, здания, сырье, оборудование. Торговые предприятия продают *на* рынке все товары своего торгового ассортимента. Приобретают же предприятия на рынке в первую очередь рабочую силу у домашних хозяйств, необходимую им продукцию других предприятий, природные ресурсы у их владельцев, могут приобретать также деньги в виде кредитов и ценные бумаги.

Домашнее хозяйство — это единица, состоящая из одного и более человек, функционирующая в потребительском секторе. Домашние хозяйства продают на рынке свой труд и способны продавать принадлежащие им товары в виде земли, капитала, имущества, отдельных видов товаров и услуг потребительского назначения. Предметом покупок выступают потребительские товары и услуги.

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на трех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции.

Инструменты способствовали установлению равновесия на рынке.

Во-первых, это цены. Изменение относительных цен послужило ориентиром для производителя при определении необходимости изменения объемов производства. Изменение цен повлияло на выбор технологии производства. Цены в конечном итоге предопределили и то, кем при данном уровне доходов будет потреблен продукт.

Во-вторых, это спрос и предложение. Спрос (платежеспособный) - это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Предложение - это количество товаров, которое имеется в продаже при данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Наконец, в третьих, это конкуренция. Цель каждого предпринимателя - максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это с неизбежностью приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбытов товаров, рост объемов производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или

конкуренты. Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, и это стимулирует увеличение предложения данного товара.

Экономисты различают четыре довольно несхожие рыночные ситуации:

- 1) чистую конкуренцию,
- 2) чистую монополию,
- 3) монополистическую конкуренцию
- 4) олигополию.

Эти четыре модели рынка отличаются по количеству фирм в отрасли независимо от того, является продукция стандартизированной или дифференцированной и насколько легко или трудно новым фирмам войти в отрасль.

Таблица 1 - Характерные черты основных моделей рынка

Характерная черта	Модель рынка			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень большое число	Много	Несколько	Одна
Тип труда	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный; нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Блокировано

Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, торговые знаки, торговые марки и т.д.	Очень типична, особенно при дифференциации продукта	Главным образом реклама, связи фирмы с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, многих бытовых электроприборов	Местные предприятия общественного пользования

В условиях чистой конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль. На другом полюсе—чистая монополия, под которой подразумевается рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (местная электрическая компания). Проникновение в отрасль дополнительных фирм заблокировано, так что фирма представляет собой всю отрасль. Поскольку существует только один продукт, очевидно, что отсутствует дифференциация продукции. Монополистическая конкуренция характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (женскую одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для создания благоприятных условий для продажи и обновления продукции. Вхождение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое. Наконец, олигополия отличается небольшим числом продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть стандартизированы (такие, как сталь или алюминий) или дифференцированы (автомобили или пишущие машинки). Как правило, вступление в олигополистические отрасли — дело очень сложное. Полезно время от времени проводить различие между характерными чертами чисто конкурентного рынка и особенностями других основных моделей рынка: чистой монополией, монополистической конкуренцией и олигополией. Для облегчения таких сравнений как правило используется термин «несовершенная конкуренция» как общее название для обозначения всех тех рыночных структур, которые отклоняются от чисто конкурентной модели рынка.

Основные принципы рыночной экономики:

1. Свобода выбора видов и форм деятельности, мобильность рынка.
2. Равноправие субъектов с разными формами собственности.
3. Саморегулирование деятельности.
4. Принцип договорных отношений.
5. Свобода ценообразования.
6. Децентрализация управления и самостоятельность.

7. Экономическая ответственность.
8. Государственное регулирование.
9. Конкуренция и механизм социальной защиты

Главный принцип рыночной экономики — свобода выбора видов и форм деятельности — декларирует право любого хозяйствующего субъекта, будь то человек, семья, группа, коллектив предприятия, выбирать желаемый, целесообразный, выгодный, предпочтительный вид экономической деятельности в любой допускаемой законом форме. Под видами экономической деятельности подразумеваются производство разнообразных видов продукции, товаров; оказание платных услуг; торгово-посредническая, финансово-кредитная, научно-информационная, управленческая деятельность.

Один из основополагающих принципов рыночной экономики — равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности — предусматривает, что права каждого субъекта в экономической деятельности, а также ограничения, налоги, льготы, санкции должны быть равноправными (адекватными) для всех субъектов. Плюрализм форм собственности в рыночной экономике, их экономическое равноправие порождают многообразие этих форм, не присущее обычно централизованной (командной) экономике.

Свойственные рыночной экономике процессы саморегулирования, дополняющие и заменяющие государственное управление, в полной мере проявляются и при создании предприятий. Предоставление лицам, группам, коллективам права образования новых предприятий, как изначально с нуля, так и на основе подразделений действующих предприятий, активизирует процесс демократизации управления экономикой, но не только. Это еще одно направление реализации принципа экономической свободы.

Рыночную экономику часто определяют как экономику развитых товарно-денежных отношений. С тем же основанием ее можно назвать и экономикой договорных отношений. Преимущество договора между взаимодействующими экономическими субъектами как инструмента управления хозяйственными взаимосвязями заключается в том, что он повышает экономическую самостоятельность предприятий, способствует переходу от принудительности к добровольности отношений, повышает надежность функционирования экономики.

Принцип договорных отношений универсален. Его действие распространяется и на взаимные поставки, и на закупки, и на обязательства.

При функционировании рыночной экономики активно действует принцип свободы ценообразования.

Цена никем не назначается, а формируется в результате торга на основе взаимного соглашения между продавцом и покупателем.

Именно такие цены принято называть рыночными.

Одним из принципов рыночной экономики является также самофинансирование.

которое проявляется в формировании свода правил и ограничений рыночной деятельности, его поддержке и обновлении, контроле над соблюдением; в изъятии части прибыли, дохода через действие системы налогообложения посредством обязательных платежей в бюджет. Государственное регулирование рынка осуществляется на основе законодательства, выпускаемых правительством нормативных актов, через государственное планирование.

Одним из важных принципов развития современной экономики является конкуренция между предприятиями, организациями, предпринимателями. В западной экономической литературе конкуренция рассматривается как соперничество между товаропроизводителями за лучшие, экономически более выгодные условия производства и реализации продукции.

Для рыночной экономики характерен принцип социальной защиты населения от неблагоприятных или непредвиденных последствий. Социальная защита осуществляется через систему государственного регулирования посредством ограничений, не позволяющих рыночным эффектам достичь социально опасного уровня, и компенсаций в виде льгот, субсидий, рассрочек, предоставления товаров и услуг по сниженным ценам или бесплатно. Широко практикуются различные формы благотворительности и помощи бедным. При этом поддерживается такой уровень социальной защиты, который не оказывает отрицательного воздействия на эффективное функционирование экономической системы и не приводит к социальному иждивенчеству.

Рынок в целом характеризуется сложной и разветвленной структурой. Его можно классифицировать по различным признакам:

- По элементам рыночной инфраструктуры ;
- По экономическому назначению объектов рыночных отношений;
- По географическому положению и масштабам, границам, его характеризующим;
- По степени ограничения конкуренции;
- По отраслям сфер производства и услуг;
- По характеру и размерам продаж.

А. Первый признак классификации рынка вообще, в целом, предполагает выделение трех основных элементов:

- Рынка товаров и услуг;
- Рынка факторов производства;
- Финансового (или денежного) рынка.

Рынок товаров и услуг включает в себя огромное количество специальных рынков купли-продажи соответствующих товаров, а также предполагает наличие и функционирование таких структур, как товарные биржи по соответствующим товарам, организации оптовой и розничной торговли, маркетинговые и посреднические организации.

Рынок факторов производства охватывает процессы купли продажи факторов производства – земли, труда, капитала, предпринимательских способностей.

При этом такой фактор производства, как земля, включает в себя не только непосредственно определенные участки земли, используемые для того или иного производства, но и природное сырье, добываемое из недр земли или получаемое в результате ее использования.

Труд – предполагает использование труда всех категорий работающих, а также наличие такого фактора производства, как биржа труда, где непосредственно формируется спрос на рабочую силу различного вида и квалификации и предложение этой рабочей силы.

Капитал – включает в себя все средства производства в виде зданий, сооружений, транспортных средств, а также денежные средства, которые могут быть использованы на приобретение этих средств производства.

Финансовый (денежный) рынок охватывает процессы купли-продажи, передачи во временное пользование финансовых средств – денег, облигаций, акций, казначейских и банковских обязательств и др.

Все перечисленные элементы рыночной инфраструктуры органически взаимосвязаны и соответственно воздействуют друг на друга. Если они находятся в равновесии, то и во всей экономике наступает общее макроэкономическое равновесие.

Б. Второй признак классификации элементов рынка – по экономическому назначению объектов рыночных отношений – предполагает выделение более мелких сегментов рынка в виде:

- Рынка потребительских товаров и услуг;
- Рынка товаров производственного назначения;
- Рынка новых идей, технологий, проектов;
- Сырьевого рынка;
- Рынка труда;
- Рынка ценных бумаг;
- Рынка вторичного сырья и др.

В. По географическому положению и границам распространения рынок подразделяется на следующие виды:

- Местный (региональный);
- Национальный (в пределах страны);
- Мировой рынок.

Г. По степени ограничения конкуренции различают:

- Свободный рынок;
- Рынок монополистической конкуренции;
- Олигополистический рынок;
- Чистую монополию.

Д. По отраслям сфер производства и услуг можно выделить огромное количество субрынков, характеризующих соответствующие отрасли экономики:

- Топливный рынок;
- Автомобильный рынок;
- Компьютерный рынок;
- Рынок хлебопродуктов и т.п.;

Е. По характеру и размерам продаж различают:

- Оптовый рынок;
- Розничный рынок.

Нетрудно заметить из приведенной выше классификации видов и элементов рынка, что в указанных рамках осуществляется деятельность по производству и обмену (продаже и покупке) товаров и услуг на рынке. Если же какие-либо товары, блага, услуги предоставляются бесплатно, без установления цены на них, и соответственно не осуществляются сделки купли-продажи, то такая деятельность носит название *нерыночной*. Пример: решение вопросов национальной обороны,

органов внутренней и внешней безопасности, охраны природы, социального обеспечения, пенсионного обслуживания.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что включается в экономическую категорию «рынок»?
2. Каковы сферы проявления рынка?
3. Что необходимо для нормального функционирования рынка?
4. Какова структура отраслевого рынка?
5. Какие элементы инфраструктуры вы знаете?

Тема 2: Промышленность и ее место в экономике и структуре общественного производства

«Экономика отрасли (машиностроительного производства)» является базовой дисциплиной при подготовке инженеров машиностроительных специальностей. Машиностроительное производство - это процесс изготовления, со здания, выпуска продукции, товаров и услуг машиностроительным предприятием путем преобразования исходных ресурсов; сырья, материалов, полу фабрикатов, энергии, информации при одновременном использовании труда в готовом продукте производства.

Экономические особенности машиностроительного производства характерны для машиностроительных предприятий любой организационно-правовой формы: государственных, использующих государственную форму собственности; частных, основанных на индивидуальной, частной собственности; муниципальных, находящихся в собственности муниципальных органов власти; смешанных, где собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства - коллективной, на землю - государственной; коллективных (народных), где собственность на основные средства производства коллективная и доля имущественной собственности отдельного члена коллектива не устанавливается; коллективно-частных (акционерных), где имущество принадлежит всем акционерам, а доля каждого акционера определяется пакетом акций, принадлежащих ему, как частному владельцу, и пр.

Машиностроительное производство выпускает орудия труда, т. е. активную часть основных производственных фондов для всех отраслей народного хозяйства, предметы личного потребления, продукцию оборонного назначения. Машиностроительное производство занимает ведущее место в развитии научно-технического прогресса, повышении производительности труда, эффективности функционирования всех отраслей народного хозяйства, т. к. производит все основные средства труда для промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, связи, энергетики, добывающих отраслей и т. д., а также обеспечивает инфраструктуру, т. е. науку, образование, здравоохранение, культуру,

правоохранительные органы, оборону и пр. Эти средства труда позволяют повысить уровень механизации и автоматизации, электрификации и химизации, компьютеризации, роботизации, информатизации производства, что в конечном итоге приводят к экономии живого труда, повышению производительности труда и эффективности производства.

Российское машиностроение — комплекс отраслей промышленности, выпускающих средства производства, транспорта, предметы потребления длительного пользования, а также оборонную продукцию. Этот комплекс включает в себя более 3300 только крупных и средних предприятий, на которых работают около 3,9 млн. человек, что составляет 34,5% трудоспособного населения, занятого в промышленности.

С 1 января 2003 года введен общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), гармонизированный с соответствующей классификацией Европейского Союза, по которому отрасль машиностроения и металлообработки присутствует в разделе D — обрабатывающие производства, включающем подразделы:

- DJ—металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- DK—производство машин и оборудования;
- DL— производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- DM — производство транспортных средств и оборудования.

Так, предприятия машиностроительного комплекса удобно агрегировать в пять групп:

- группа так называемого инвестиционного машиностроения (тяжелое, энергетическое, транспортное, нефтяное, строительно-дорожное), развитие которых определяется инвестиционной активностью ТЭКа, строительно и транспортного комплексов;
- группа предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности, зависящих от платежеспособности производителей и переработчиков сельхозпродукции, а также, частично, от спроса населения;
- электротехника, приборостроение, станкостроение — группа наукоемких, так называемых, комплектующих отраслей, развивающихся вслед за потребностями всех иных отраслей промышленности, включая и само машиностроение;
- автомобильная промышленность, производство которой в части легковых автомобилей, как и отраслей, выпускающих товары длительного пользования, ориентировано на конечных потребителей (домашние хозяйства), а в части грузовых автомобилей и автобусов — на потребности предприятий, фирм и местных исполнительных органов власти;
- предприятия оборонного профиля, производящие машиностроительную продукцию для нужд Министерства обороны или Рособоронэкспорта.

В машиностроении свыше 90% входящих в него предприятий уже акционированы, 80% полностью частные, а та часть, которая еще находится в руках

государства, в основном, научные и проектные организации, не всегда востребованы нашей промышленностью. Государство уже не управляет машиностроением, а только регулирует условия его функционирования, стремясь достичь определенных макроэкономических целей, но добивается не всегда того, к чему стремится.

Основные проблемы машиностроительных предприятий туго завязаны в один узел, причины и следствия переплетены так, что не всегда можно отличить одно от другого, а именно:

- устаревшее оборудование и, как результат, низкое качество продукции, невысокая конкурентоспособность на внутреннем и тем более на внешнем рынке;
- невысокая конкурентоспособность, и, в итоге, недостаточный объем заказов, давление импортной продукции, нехватка инвестиционных средств для закупки нового оборудования.

Для машиностроительного производства характерны следующие основные особенности:

1. Продукция машиностроения является основой воспроизводства основных производственных фондов (ОПФ) во всех отраслях народнохозяйственного комплекса, т. к. эта продукция, в силу своей специфики, превращается у потребителя в основные производственные фонды, производящие продукцию других отраслей. Продукция отличается чрезвычайным разнообразием (десятки тысяч наименований и сотни тысяч типоразмеров), точностью изготовления, многодетальностью.

2. Производственные процессы в машиностроении характеризуются многостадийностью, сложностью и разнообразием применяемых методов обработки: пластическая деформация, резание, химическая, термическая, лазерная обработка и пр. Производственные процессы изготовления машин относятся к прерывным и расчленяются на несколько стадий: заготовительную, обрабатывающую, сборочную; а также разделяются на трудовые процессы, выполняемые с участием человека, и естественные - выполняемые без участия человека (остывание, сушка); основные, направленные на непосредственное изготовление продукции в соответствии с планом производства; вспомогательные, направленные на обеспечение нормального хода основных процессов; и обслуживающие, обеспечивающие бесперебойное выполнение основных и вспомогательных процессов (контроль качества, транспортирование, складирование),

3. Технологические процессы характеризуются высокой сложностью, многооперационностью, разнообразием способов и методов реализации производственных процессов различной физической природы, что требует различного оборудования, оснастки и инструментов, средств механизации и автоматизации. Технологические процессы отличаются достаточно высокой трудоемкостью и длительностью производственного цикла изготовления деталей, узлов и машин. Длительность производственного цикла зависит от организации материальных потоков во времени, т. е. от порядка движения предметов труда в ходе их обработки, который может быть представлен последовательным, параллельным и параллельно-последовательным видом движения, каждый из которых имеет свои достоинства, недостатки и область рационального применения.

4. Машиностроительное производство относится к материалоемким и энергоемким производствам, где используются все известные материалы и энергоносители. Наибольший удельный вес в потреблении материалов занимает

металл: черный, цветной, сплавы в виде отливок, поковок, листового, сортового проката и т. д. Среди энергоносителей наибольший удельный вес занимает электрический ток, хотя применяется и натуральное топливо - уголь, газ, мазут и другие энергоносители.

5. Кадры машиностроительного производства отличаются высоким уровнем профессиональной подготовки — от рабочего до управляющего, что обусловлено применением сложной техники, проектированием и разработкой наукоемкой продукции, в которой материализуются технические, технологические, информационные, организационные, экономические инновации, позволяющие обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Сложная техника и технология требуют высокого уровня подготовки обслуживающего персонала (слесарей, наладчиков), инженерно-технических работников (мастеров, технологов, конструкторов, менеджеров), которые призваны обеспечить эффективное функционирование производства на основе знаний экономических закономерностей его развития.

Тема: Отрасль и отраслевая структура

Экономика нашей страны — многосложный динамичный общественный организм, планомерно охватывающий процесс совместного труда и присвоения создаваемых благ ради роста благосостояния и всестороннего развития каждого человека. Динамическое и сбалансированное развитие экономики как единого народнохозяйственного комплекса сопровождается совершенствованием территориальной организации производства, усложнением его отраслевой структуры, возникновением новых задач в области управления и планирования народного хозяйства страны.

Народное хозяйство страны включает в себя различные сферы, каждая из которых вносит свой вклад в развитие государства. Основным признаком деления народного хозяйства на различные сферы является участие в создании совокупного общественного продукта. На основе данного критерия народное хозяйство подразделяется на две группы: материальное производство и непроизводственная сфера.

Изучение различных структур связано с выяснением места и роли в народном хозяйстве составляющих его комплексов, определением путей более эффективного функционирования, а следовательно, и оптимизации структур. Организационная структура экономики характеризует соподчиненность и взаимосвязь между различными звеньями общественного производства как по вертикали, так и по горизонтали. В настоящее время эта система структур включает в сотни тысяч объединений, предприятий и организаций производственной и непроизводственной сфер.

Структуру единого народнохозяйственного комплекса страны (производственного комплекса и непроизводственной сферы) можно представить в следующем виде:

- Отраслевые (межотраслевые) народнохозяйственные комплексы (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и т.д.)
- Функциональные народнохозяйственные комплексы (машиностроительный, топливно-энергетический, аграрно-промышленный, строительный и др)

- Региональные комплексы (часть единого комплекса страны на определенной территории)
- Территориально-производственные комплексы (ТПК) с их основной отраслью специализации.
- промышленные узлы как звено ТПК (промышленные производства на сравнительно ограниченной территории).
- социально-производственные комплексы (сельский район, город)

При дальнейшей детализации материальное производство и непроизводственная сфера делятся на отрасли.

Отрасль — группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), которые характеризуются особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняют общую (специфическую) функцию в национальной экономике.

Отрасль — это совокупность однородных предприятий, характеризующихся единством потребительского или экономического назначения производимой продукции, общностью перерабатываемого сырья, используемой материально-технической базы и профессионального состава кадров.

Существенными признаками отрасли, таким образом, являются следующие.

1. Наличие определенного числа самостоятельных однородных предприятий.
2. Единство потребительского или экономического назначения производимого в отрасли продукта (пищевой продукт, машины, в совокупности продукт группы «А» или «Б»).
3. Определенная однородность перерабатываемого исходного сырья.
4. Единая, специфическая для данной отрасли, материально-техническая база, специализированная в виде определенной системы машин и способная осуществить заданную технологию изготовления конкретного продукта отрасли.
5. Своеобразный состав кадров, персонала, сформированного требованиями вышеизложенных признаков — кадры пищевиков, машиностроителей, металлургов и т.д.

Отрасли промышленности классифицируются по различным направлениям в зависимости от характерных признаков, лежащих в основе формирования отрасли — от назначения продукции, характера используемого сырья, применяемой технологии и т.д.

В составе промышленности имеются отрасли добывающей, перерабатывающей, обрабатывающей промышленности.

В зависимости от особенностей организации производства различают сезонные и несезонные отрасли. К сезонным отраслям относятся, как правило, большинство перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, то есть отраслей, специализированных на первичной обработке сезонного сельскохозяйственного сырья и ряд других отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности.

По способу обработки сырья и полупродуктов, то есть в зависимости от применяемой технологии и соответственно используемой системы машин и аппаратов промышленность делится на отрасли с преобладанием биохимической, микробиологической и химической основой и отрасли с преобладающей механической основой обработки предметов труда. К первым, использующим аппаратные процессы, типично относятся — химическая, микробиологическая,

отдельные отрасли пищевой промышленности. Ко вторым, применяющим систему машин — машиностроительная, легкая, часть отраслей пищевой промышленности.

Дробление народного хозяйства на отрасли является результатом развития разделения труда в общественном производстве. Каждая отрасль выполняет свою функцию в экономике страны.

С одной стороны, стимулирующая роль рыночной экономики активизировала предприятия всех отраслей народного хозяйства, побудила их к поиску средства повышения эффективности использования имеющихся ресурсов и одновременно обострила проблемы адаптации наукоемких технологий в реальное производство; с другой стороны, рыночный процесс связан с большими затратами и риском.

Транспортный комплекс состоит из большого количества взаимосвязанных отраслей и представляет собой особую транспортную отрасль производства, обладающую общностью законов развития, однородностью производственных процессов и назначением создаваемой продукции. Возникновение транспорта как самостоятельной отрасли народного хозяйства, его отраслевая специфика — это постоянный процесс, обусловленный разделением общественного труда. Разделение общественного труда проявляется в трех формах: общее, частное, единичное.

Общее разделение труда выражается в разделении общественного производства на крупные сферы материального производства: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и др.

Частное разделение труда проявляется в обособлении отдельных отраслей и производств внутри промышленности, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей материального производства.

Единичное разделение труда находит свое выражение в разделении и организации труда непосредственно на предприятиях.

Предоставление той или иной услуги становится отдельной отраслью транспорта или самостоятельным производством при условии наличия ряда однородных предприятий, специально занятых предоставлением отдельных видов услуг.

Транспортная отрасль представляет собой совокупность субъектов хозяйственной деятельности независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, разрабатывающих и (или) производящих продукцию (выполняющих работы и оказывающих услуги) определенных видов, которые имеют однородное потребительское или функциональное назначение.

Под структурой транспорта понимается состав, количественные соотношения и формы взаимосвязи отдельных отраслей и производств. Показателями отраслевой структуры являются: число самостоятельных отраслей; соотношение всех видов транспорта в общем объеме перевозок грузов всего транспортного комплекса; удельный вес отраслей транспорта; доля пассажирского и грузового транспорта.

В практике планирования и учета отраслевая структура транспорта определяется путем нахождения удельного веса отраслей в общем объеме транспортного производства.

Структура транспортного комплекса страны формируется под воздействием многих факторов, важнейшими из которых являются:

1. научно-технический прогресс;
2. планируемые темпы развития всей всего транспорта и отдельных его отраслей;

3. концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства;
4. рост материального благосостояния и культурного уровня трудящихся;
5. общественно-исторические условия, в которых идет развитие транспорта;
6. международное разделение труда;
7. укрепление позиций России на мировом рынке.

В основу классификации отраслей транспорта положены следующие принципы:

- экономическое назначение предоставляемой услуги;
- характер функционирования продукции транспорта в процессе производства;
- характер воздействия на предмет труда и др.

Наиболее важным принципом классификации отраслей является экономическое назначение предоставляемой услуги. В соответствии с этим весь транспорт делится на внешний и внутренний

Анализ общей отраслевой структуры производится на основе расчета удельного веса продукции каждой отрасли в процентах к валовой продукции транспорта. В ряде случаев пользуются и такими показателями, как численность рабочих и стоимость производственных фондов по отраслям.

Помимо этих данных, для характеристики структурных сдвигов используются также отраслевые коэффициенты опережения. Коэффициент опережения представляет собой отношение темпов роста продукции данной отрасли к темпам роста общего объема транспортной продукции.

Для расчета коэффициента опережения можно использовать следующую формулу:

$$K_{\text{отр}} = T_{\text{отр}} / T_{\text{тран.}}$$

Где $K_{\text{отр}}$ - отраслевой коэффициент опережения;

$T_{\text{отр}}$ – темп развития отрасли в данном периоде;

$T_{\text{тран}}$ – темп развития транспорта в данном периоде.

Собственно темпы развития отрасли либо транспорта в целом за какой-либо период времени рассчитывается путем сравнения объемов перевозок на конец и на начало данного периода или объема перевозок за отчетный период (год) по сравнению с базисным:

$$T_{\text{отр. (тран.)}} = V_{\text{отч. отр. (тран.)}} / V_{\text{баз. отр. (тран.)}} * 100\%,$$

Где $V_{\text{отч. отр. (тран.)}}$ – выпуск продукции (работ, услуг) в отрасли за отчетный период;

$V_{\text{баз. отр. (тран.)}}$ - выпуск продукции (работ, услуг) в отрасли за базисный период.

Коэффициенты опережения по отдельным отраслям на плановый период позволяют переходить от базисной к плановой структуре:

$$D = D_0 * K_{\text{отр.}}$$

Где D_0 – доля отрасли в базисном периоде; D – доля отрасли на конец планового периода; $K_{\text{отр}}$ – отраслевой коэффициент опережения в плановом периоде.

Вся совокупность отраслевых связей в народном хозяйстве раскрывается с помощью разработки межотраслевого баланса производства и потребления продукции.

Составление межотраслевого баланса является методологически сложной и объемной работой. Весь цикл его построения в нашей стране – от подготовительных работ до выпуска – составляет от 4.5 до 6 лет (за рубежом 6-8 лет). Отличительной особенностью этого баланса является его оценка в основных ценах, то есть в ценах, получаемых производителем за единицу выпущенной продукции, исключая налоги и включая субсидии на производство.

Межотраслевой баланс имеет вид шахматной таблицы.

Показатели по вертикали определяют, какие ресурсы и в каком размере расходуются на производство данного продукта, а показатели по горизонтали – источник формирования каждого продукта и его использования.

Различают балансы двух видов: межотраслевой баланс в ценностном выражении и межотраслевой баланс в натуральном выражении. Межотраслевой баланс в натуральном выражении составляется в разрезе отраслей и определяет затраты овеществленного и живого труда по выпуску продукции отрасли. При определении объема продукции отрасли в межотраслевой балансе из валовой продукции предприятий, входящих в отрасль, исключается непрофильная продукция и добавляется продукция, соответствующая профилю отрасли, но производимая на предприятиях других отраслей.

Межотраслевой баланс в натуральном выражении представляет собой синтез частных материальных балансов.

Нахождение наиболее эффективной отраслевой структуры промышленного производства предполагает многовариантную разработку межотраслевого баланса. Эта задача решается с использованием экономико-математической модели баланса и электронно-вычислительных машин.

Построение экономико-математической модели межотраслевого баланса основано на использовании системы линейных алгебраических уравнений, отражающих реальные связи отрасли по производству и потреблению продукции.

В основу таблицы межотраслевых связей положены коэффициенты прямых затрат, характеризующие расходы продукта одной отрасли на единицу продукции другой отрасли. Коэффициенты прямых затрат при данном уровне развития техники и организации производства представляют собой среднюю величину затрат по отрасли в целом.

Особую роль в расчетах объемов производства по отраслям экономики играют коэффициенты полных затрат. Они отражают более глубокие связи отрасли и характеризуют не только прямые. Но и косвенные затраты через другие продукты. Пользуясь коэффициентами полных затрат по заданной структуре конечного потребления, можно рассчитать объем производства продукции по каждой отрасли и определить наиболее экономичную структуру производства в целом.

Иначе говоря, добиться сбалансированного развития экономической системы в целом можно лишь, добившись необходимых взаимосвязей между различными секторами экономики на основе анализа затрат и результатов или анализа взаимосвязей производящих и потребляющих секторов.

Отраслевая структура – это совокупность отраслей народнохозяйственного комплекса, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями. (производственная и непроизводственная сферы) или материальное и нематериальное производство.

Производственная сфера:

- отрасли, создающие материальные блага;
- отрасли, доставляющие материальные блага;
- отрасли, связанные с процессом производства в сфере обращения, - торговля, общепит, материально-техническое снабжение, сбыт, заготовки.

Непроизводственная сфера:

- отрасли услуг, к ним относят: ЖКХ, бытовое обслуживание, транспорт и связь, связанные с обслуживанием населения;
- отрасли социального обслуживания – образование, здравоохранение, культура, искусство, наука и научное обслуживание;
- отрасли, включающие кредитование, финансы и страхование;
- аппарата органов управления;
- обороны.

Транспортная система России включает железнодорожный, автомобильный, внутренний водный, морской, трубопроводный и воздушный транспорт. Каждый из данных видов транспорта выполняет определённую функцию исходя из характера грузов.

У каждого вида транспорта есть своя специфика в отношении его использования для перевозок грузов.

Морской транспорт.

Преимущества:

- Низкие грузовые тарифы;
- Высокая производительность (за счет большой грузоподъемности судов)
- Непрерывность работы (24 часа в сутки);
- Незначительная зависимость от погодных условий;
- Мобильность от спроса (морские суда можно направить в любую точку мира)⁴
- Практически неограниченная пропускная способность морских путей сообщения.

Недостатки:

- Относительно низкая скорость (для грузовых судов 18-20 узлов);
- Сравнительно небольшая частота движения (могут перевозить только большое количество груза и только сразу);
- Необходимость тщательной упаковки грузов.

Ж/д транспорт

Преимущества:

- Быстрая доставка на большие расстояния;
- Независимость от климатических условий;
- Большая грузоподъемность (3-4 тыс.т – один состав);
- Сравнительно низкие тарифы;
- При наличии подъездных путей у грузополучателя возникают дополнительные удобства (возможно организовать доставку «от двери до двери»);
- Способность перевозить самую широкую гамму различных грузов.

Недостатки:

- Наличие перевалки грузов (пересортировки вагонов);
- Необходимость прочной упаковки;
- Благоприятные условия для хищения;
- Зависимость от географического расположения ж/д путей;
- Необходимость переформирования составов в пути.

Автомобильный транспорт

Преимущества:

- Маневренность — возможность концентрации транспорта там, где требуется;
- Срочность и регулярность доставки;
- Возможность организации современных видов доставки (от двери до двери);
- Большая сохранность грузов;
- Большая экономичность при перевозке на небольшие расстояния (для РФ — до 600 км);
- Применение автотранспорта позволяет ритмичность отправок.

Недостатки:

- Зависимость от дорожной сети;
- Малая грузоподъемность;
- Относительно высокие тарифы.

Воздушный транспорт.

Преимущества.

- Высокая скорость доставки;
- Спряmlение пути;
- Высокая сохранность груза в пути;
- Самый высокий уровень сервиса;
- Более простая упаковка;
- Более низкие страховые затраты (из-за минимального времени перевозки).

Недостатки.

- Высокие грузовые тарифы;
- Зависимость от погодных условий;
- Ограничения по размеру и весу;
- Зависимость от наземных служб;
- Удаленность аэропортов от предприятий.

Трубопроводный транспорт.

Преимущества.

- Независимость от погоды;
- Непрерывность подачи транспортируемого груза;
- Низкая себестоимость;
- Высокий уровень автоматизации операций (залив, перекачка, слив).

Недостатки.

- Односторонняя транспортировка;
- Невозможность транспортировки другого рода грузов;
- Высокая себестоимость сооружения.

Речной транспорт

Преимущества.

- Высокая провозная способность по рекам;
- Низкая себестоимость перевозок, особенно массовых грузов и грузов, не требующих срочной доставки;
- Возможность перевозить значительные партии грузов;
- Возможность использования в районах, где не развита автодорожная и ж/д-ая сеть.

Недостатки.

- Необходимость в строительстве гидротехнических сооружений;
- Сезонность работы на большинстве рек мира;
- Необходимость считаться с естественным географическим расположением водных путей и частым несовпадением их с направлением грузопотоков.

В первую очередь преимущественное развитие получает автомобильный транспорт, т.к. именно он является связующим элементом между всеми остальными видами транспорта и потребителями транспортных услуг. Кроме этого, строительство транспортных артерий других видов транспорта невозможно без участия автомобильного. Именно он осуществляет завоз строительных материалов для создания материально - технической базы железнодорожного, водного, трубопроводного или воздушного транспорта. Но автомобильный транспорт состоит как минимум из двух технических элементов: дороги и автомобиля, развитие которых находится в постоянном диалектическом единстве и взаимообусловленности. При этом, первичным является автомобильная дорога.

Автомобильный транспорт играет важную роль в работе производственного комплекса страны. Благодаря своей маневренности автомобили перевозят грузы непосредственно от склада отправителя до склада получателя без перегрузок с одного вида транспорта на другой. Большие скорости движения на усовершенствованных дорогах позволяют достаточно быстро доставлять и пассажиров, и грузы до конечного пункта. Преимуществами автомобильных перевозок являются большая провозная способность; быстрота доставки грузов и пассажиров; меньшая себестоимость перевозок на короткие расстояния по сравнению с воздушным, водным и железнодорожным транспортом.

В условиях конкуренции потребители предъявляют все более повышенные требования к качественным показателям выполнения грузоперевозок: срочности доставок, сохранности грузов, расширения комплекса услуг, надежности транспортного партнера. Намечился повышенный спрос на доставку грузов в международном сообщении.

С учетом тесной взаимосвязи сфер использования автомобиля для личных потребностей граждан и в коммерческих целях структурные преобразования на автомобильном транспорте должны носить комплексный характер.

Основными целями преобразований являются:

1) максимальное использование возможностей автомобильного транспорта для повышения мобильности населения и ускорения товародвижения;

2) снижение всех видов издержек, связанных с осуществлением автотранспортной деятельности;

3) регулирование процесса автомобилизации и снижение его негативных последствий, прежде всего в крупнейших городах.

Вопросы повышения безопасности дорожного движения, регулирования автомобилизации и повышения технического уровня парка автотранспортных средств рассмотрены в соответствующих разделах.

Развитие автомобильного транспорта предусматривает также решение следующих задач.

1. В области развития внутреннего рынка автомобильных перевозок:

1) повышение уровня и унификация требований, предъявляемых к перевозчикам всех организационных типов и форм собственности;

2) вытеснение с рынка недобросовестных и ненадежных предпринимателей на основе совершенствования систем лицензирования и сертификации и ужесточения процедур административного контроля;

3) унификация налоговой среды для перевозчиков, занимающихся одинаковыми видами деятельности;

4) существенное упрощение системы взимания дорожных сборов;

5) разработка и реализация мер защиты перевозчиков, работающих по найму, от конкуренции со стороны владельцев автотранспортных средств, не имеющих соответствующей лицензии.

Особое значение в этой связи приобретает защита рынка регулярных пассажирских автобусных перевозок и рынка услуг такси;

6) развитие системы страхования ответственности и рисков, связанных с автотранспортной деятельностью;

7) завершение процессов приватизации и разгосударствления в автотранспортной отрасли;

8) совершенствование системы статистического наблюдения на автомобильном транспорте на основе перехода к систематическим выборочным обследованиям;

9) продолжение развития системы нормативных правовых актов, регламентирующих автотранспортную деятельность.

2. В области развития международных автомобильных перевозок (далее — МАП) и развития автомобильных транзитных перевозок через территорию России:

1) развитие инфраструктуры международных транспортных коридоров;

2) модернизация производственной базы приграничных пунктов пропуска транспортных средств, совершенствование процедур таможенного досмотра и оформления, приведение их в соответствие с мировой практикой;

3) поэтапное сближение положений национального автотранспортного законодательства с международными требованиями;

4) укрепление позиций России при совершенствовании системы многосторонних и двусторонних соглашений об автомобильных перевозках.

3. Совершенствование методов организации регулярных международных пассажирских перевозок, предотвращение недобросовестной конкуренции в этом секторе:

1) создание максимально благоприятных условий для работы российских перевозчиков на основе проведения политики разумного протекционизма;

2) внедрение эффективных технологий таможенного оформления и контроля над товарами и транспортными средствами;

3) содействие совершенствованию системы МАП (TIR). Адаптация сектора международных автомобильных перевозок к альтернативным таможенным гарантийным системам, которые действуют, в частности, на территории ЕС.

4. В области совершенствования перевозочных технологий:

1) создание системы грузовых автотранспортных терминалов и транспортно-логистических центров, в том числе — в составе мультимодальных распределительных комплексов и транспортных узлов;

2) создание крупных транспортно-экспедиторских компаний, специализирующихся на доставке грузов в междугородном сообщении на основе применения терминальных технологий;

3) создание условий для оптимального взаимодействия автомобильного транспорта с другими его видами, в том числе на основе применения контейнерных и контрейлерных технологий;

4) создание информационных систем для обеспечения попутной и обратной загрузки автотранспорта;

5) реализация комплекса мер для концентрации грузовых и пассажирских потоков в пределах транспортных коридоров как необходимого условия повышения эффективности перевозок;

6) создание систем централизованного автотранспортного обслуживания крупных грузообразующих объектов;

7) совершенствование системы информационного обмена, учета и документооборота на основе использования международных стандартов и нормативов;

8) реализация комплекса мер по увеличению производства специализированного подвижного состава для перевозки контейнеров;

9) развитие информационного и телекоммуникационного обеспечения автомобильных перевозок, в том числе с применением спутниковых систем.

В результате реализации данных мероприятий будет складываться эффективно функционирующий и развивающийся автотранспортный комплекс, удовлетворяющий потребности населения и экономики в перевозках, способствующий интеграции России в мировую экономику.

Тема: КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Любая отрасль возникает и функционирует в соответствии с законом разделения и обобществления труда. Сам закон разделения и обобществления труда конкретно проявляется в сфере производства через формы организации общественного производства - специализацию, концентрацию, кооперацию и комбинирование производства. Каждая из них - самостоятельная форма организации производства, хотя они тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

На первом этапе развития общественного производства (а любое производство в рынке носит общественный характер независимо от формы собственности и хозяйствования) специализация производства в постадийной или поддетальной форме создает условия для высокопроизводительного труда и роста масштаба производства. Такая специализация производства также создает предпосылки для применения

техники, что еще более увеличивает масштабы производства, то есть концентрацию производства. Концентрированное и специализированное производство в меру экономической целесообразности формирует новые отрасли, профилирующиеся на изготовлении отдельных деталей, узлов, стадий общего готового продукта. А это предполагает возникновение специфических кооперированных связей между ними для сборки, окончательного изготовления готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Это порождает кооперирование производства как выражение обобществления труда. Кооперирование, таким образом, появляется как следствие, порождение, производное специализации производства.

На известном этапе развития специализации, концентрации и кооперирования под воздействием научно-технического прогресса и размещения производительных сил становится экономически выгодным и целесообразным слияние в рамках одного предприятия технологически и экономически взаимосвязанных производств, то есть появление комбинирования производства.

Это новый этап обобществления труда. При этом комбинирование не только не противопоставляется специализации, а наоборот, развивает ее на более высокой основе. Комбинирование, тесно объединяя разно отраслевые, но технологически взаимосвязанные производства, профилируется само, а внутри крупномасштабного производства, каким является комбинат, четко формирует специализированные производства в соответствующих цехах и участках. Комбинирование, таким образом, еще более повышает уровень концентрации, специализации и кооперирования производства. Все эти сложные процессы дополняются развитием научно-технического прогресса, масштабным внедрением его достижений в производство, рационализацией размещения производительных сил с минимальными затратами средств. При этом оптимальный уровень всех форм организации производства - специализации, концентрации, кооперирования и комбинирования определяется уровнем развития производительных сил, обусловленных, в свою очередь, достижением научно-технического прогресса и требованиями размещения.

Появление, функционирование и даже исчезновение отрасли обусловлено экономической целесообразностью под воздействием этих сложных процессов. Поэтому реально отрасль эффективно функционирует в форме концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства, акцентируя свою деятельность в силу отраслевой специфики и целесообразности преимущественно на те или иные формы, а то всей совокупности форм.

Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства - формы организации отрасли, важнейшие факторы ее эффективного функционирования.

Оптимальный уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства является мощным фактором развития производства и повышения его эффективности. Любое отклонение от оптимума - потеря для национальной экономики.

Концентрация производства является важнейшей формой общественной организации производства. Как указывалось выше, любое товарное производство носит общественный характер. Концентрация производства - закон развития общественного производства, хотя ее проявление не столь прямолинейно в отдельные периоды времени и ряде отраслей, однако в длительной перспективе это, несомненно, так.

Концентрация производства - это сосредоточение производства во все более крупных предприятиях. Из определения концентрации производства следует ее экономическая сущность, которая представляет двусторонний процесс:

1. Рост доли крупных предприятий в общем объеме производства отрасли.
2. Рост размеров самих крупных предприятий.

Следовательно, не правы будут те, кто толкует концентрацию производства как односторонний процесс: либо увеличение доли крупных предприятий в производстве продукции, либо рост размеров предприятий. Это - и то, и другое относительно конкретной отрасли промышленности или производства в целом.

Понятие крупного предприятия динамичное. Так за последнее столетие средние размеры промышленных предприятий выросли в несколько раз, а крупные предприятия довоенного периода ныне входят в группу мелких.

До распада СССР и его народнохозяйственного комплекса промышленность страны была с самым высоким уровнем концентрации производства в мире. Промышленность имела чрезмерно высокий уровень концентрации, не соответствующий достигнутому уровню производительных сил и научно-технического прогресса. Распад народнохозяйственного комплекса с образованием независимых государств и сложившихся связей во взаимосвязанных отраслях существенно снизил уровень концентрации производства в России. Ныне, однако, на основе концентрации и централизации капитала начинает интенсивно восстанавливаться ранее достигнутый уровень концентрации в отдельных отраслях - нефтяной, газовой, металлургической и др. В пищевой же промышленности распад сырьевой базы, основанной на крупных колхозах и совхозах и административно-централизованной и жестко плановой системе, концентрация производства закономерно снижается. Рынок объективно оптимизирует ее уровень, исходя из его емкости, потребности и новой специфики сырьевой базы. Однако со временем и в пищевой промышленности будут доминировать крупные предприятия в оптимальном сочетании со средними и небольшими, но технически оснащенными хозяйствующими субъектами. Закон есть закон.

Концентрация производства, как процесс, имеет определенный уровень и динамику. Уровень и динамика концентрации производства полно и всесторонне характеризуется системой показателей.

Основным показателем уровня концентрации производства является удельный вес крупных предприятий в общем объеме производства отрасли:

$$Y_K = \frac{O_K}{O_O} * 100, \%$$

где: Y_K - уровень концентрации, %

O_K - объем производства крупных предприятий

O_O - общий объем производства.

В зависимости от отрасли и производимой на ее предприятиях продукции объем производства может исчисляться в натуральном, условно-натуральном и денежном измерении. Для промышленности в целом применяется денежная оценка продукции.

Этот основной показатель дополняется показателем доли крупных предприятий в элементах производства - средствах труда (основных фондах), предметах труда (оборотных фондах), численности персонала, в суммарной мощности отрасли и др.

Процесс концентрации производства в динамике достаточно точно характеризует показатель роста средних размеров предприятий.

Концентрация производства осуществляется в двух формах: отраслевой и межотраслевой. При отраслевой концентрации производства рост размеров предприятий и их доли в общем объеме производства осуществляется за счет наращивания продукции данной отрасли. Межотраслевая концентрация - это сосредоточение производства во все более крупных предприятиях за счет продукции разных отраслей. Рост размеров предприятий происходит за счет увеличения продукции других отраслей. Соответственно доля этих предприятий в общем объеме производства растет. Это - не что иное, как вариант диверсификации производства в условиях жестких требований рынка. Ведь в рынке значимость концентрации производства существенно возрастает. В жестокой конкурентной борьбе при прочих равных условиях, в том числе технических, более масштабное производство удешевляет производимый продукт, а значит это крупное предприятие будет более конкурентоспособным. Вот почему в развитом рынке превалять будут крупные предприятия, а остальные так или иначе приспособляться к ним, обслуживая их, занимая свои ниши, но будучи зависимыми от крупных. Закон есть закон. А концентрация производства - закон развития общественного (товарного) производства.

Концентрация производства осуществляется в каждой отрасли промышленности в своеобразных условиях, обусловленных спецификой самой отрасли. Процесс концентрации производства действительно меняется во времени, пространстве и от отрасли к отрасли.

Существенными особенностями, определяющими характер процесса концентрации в отраслях промышленности, являются следующие.

1. Особенности перерабатываемого сырья, во многих случаях физически и экономически нетранспортабельного, ограничивающего радиус его доставки, а значит и размер предприятия.

2. Сезонный характер производства ряда видов сырья и необходимость его переработки на месте в оптимальный срок с наличием соответствующих хранилищ.

3. Сложный состав перерабатываемого сырья, позволяющий на месте утилизировать вторичные ресурсы этого сырья - отходы и отбросы, что путем комбинирования наращивает объем производства.

4. Массовый и повсеместный характер потребления промышленной продукции и необходимость его ежедневного производства.

5. Специфический характер размещения промышленных предприятий. Однородные предприятия размещены на известном расстоянии друг от друга, своеобразно отталкиваясь. Это по закону концентрации предполагает межотраслевую ее форму.

6. Скоропортящийся характер многих видов производимых продуктов, а значит их физическая нетранспортабельность.

7. Экономическая нетранспортабельность ряда промышленных продуктов.

Все это делает своеобразным осуществление концентрации производства в промышленности.

Простая форма концентрации производства промышленных продуктов возможна только в мощных сырьевых зонах или районах с массовым потреблением - крупных и крупнейших городах, густонаселенных территориях. Во всех остальных случаях закон концентрации производства в промышленности реализуется в межотраслевой форме.

Концентрация производства - сосредоточение производства во все более крупных предприятиях. Стремление производства сосредоточиться на крупных предприятиях обусловлено экономическими преимуществами крупных предприятий.

Экономические преимущества крупных предприятий следующие.

1. На крупных предприятиях создаются лучшие предпосылки для масштабного внедрения достижений научно-технического прогресса со всеми вытекающими из этого преимуществами.

2. Крупное предприятие располагает более мощным, концентрированным и централизованным капиталом. Следовательно, многие производственные и финансовые вопросы решаются оперативнее и эффективнее.

3. Удельные капитальные вложения, фондоемкость на крупных предприятиях ниже. По закону агрегатной концентрации с удвоением мощности оборудования, аппаратов, машин цена увеличивается лишь в полтора раза. Всегда 20-этажное здание дешевле 20 одноэтажных зданий.

4. С укрупнением предприятий, производства производительность труда возрастает за счет условно-постоянной части численности персонала. Исследования показывают, а практика подтверждает, что с удвоением масштабов производства производительность труда возрастает в полтора раза.

5. С увеличением масштабов производства снижается и себестоимость единицы продукции за счет условно-постоянных (постоянных) расходов. Ведь снижение фондоемкости приводит также к снижению амортизационных расходов, затрат на ремонт и обслуживание основных фондов в расчете на единицу продукции. Снижается также зарплата на единицу изделия с ростом производительности труда. Вот почему снижается себестоимость единицы продукции с укрупнением масштабов производства и самого предприятия.

6. В силу вышеизложенного на крупных предприятиях выше прибыль, рентабельность производства, фондоотдача, производительность труда, ниже себестоимость единицы производимой продукции, стоимость обработки и лучше другие основные экономические показатели эффективности производства.

7. Крупные предприятия также имеют лучшие возможности для социального развития, а вместе с более благоприятными экономическими возможностями они конкурентоспособнее в рынке. В рынке, по большому счету, при прочих равных условиях верх берет то, у кого более масштабное производство.

Все сказанное ярко иллюстрирует таблица по сравнению экономических показателей крупных, средних и небольших свеклосахарных заводов.

Однако экономические преимущества крупных предприятий не безграничны. С ростом размеров предприятий, с увеличением масштабов производства прогрессирующе возрастают и транспортные затраты. Экономия, достигнутая на текущих и других расходах, поглощается возрастающими транспортными затратами по доставке сырья и сбыту продукции, а затем с определенного объема ее и вовсе недостаточна. Таким образом, дальнейшее укрупнение предприятия, увеличение масштаба производства становится невыгодным или вовсе убыточным.

Оптимальный размер предприятия - это тот размер предприятия, тот масштаб производства, при котором достигаются наименьшие суммарные затраты.

Минимальный размер производства, а значит и предприятия определяется по порогу безубыточности, то есть когда производство осуществляется без убытков.

Максимальный размер также должен быть безубыточным. На линии кривой суммарных затрат минимальный и максимальный размеры находятся на одном уровне затрат. Предприятие может функционировать только в границах минимального и максимального размера. Это и называется границей оптимальности, а оптимальный размер предприятия, разумеется, находится между минимальным и максимальным. При этом любое отклонение, как к минимальному, так и к максимальному размеру - это потеря для предприятия, отрасли и национальной экономики в целом.

Оптимальные, минимальные, максимальные размеры, границы оптимальности будут разными в разных отраслях перерабатывающей промышленности. Для промышленных предприятий важное значение имеет и характер сырьевой зоны и района потребления с точки зрения плотности заготовки и плотности потребления.

Имеет также существенное значение и время производства - сезонное или нет, пик завоза сырья или сбыта продукции (потребления). Это еще раз подтверждает непреложную истину, что условия концентрации производства меняются во времени, пространстве и от отрасли к отрасли.

Плотность заготовки сырья - это заготовка сырья для данного перерабатывающего предприятия в расчете на один квадратный километр площади.

Плотность потребления - это количество потребляемого данного вида продукта в единицу времени (сутки, год) в расчете на один квадратный километр территории.

Сырьевые зоны пищевой отрасли, например, в громадной по территории и поясам России существенно отличаются, а значит и плотность заготовки различная. Следовательно, при одном и том же оптимальном радиусе доставки сырья в разных зонах оптимальные размеры предприятий перерабатывающей отрасли будут неодинаковыми. Точно так же, плотность потребления в разных районах различна. А значит, при одном и том же оптимальном радиусе доставки готовой продукции в этих районах потребления оптимальные размеры предприятий будут тоже разными. Таким образом, в отраслях перерабатывающей промышленности понятие оптимального размера трансформируется в понятие оптимальные размеры для разных сырьевых зон и районов потребления одной и той же отрасли.

Естественно, что в каждой сырьевой зоне и районе потребления надо стремиться иметь оптимальные размеры предприятия или вести производство в оптимальном размере.

В реальной жизни, таким образом, в промышленности в целом следует иметь в оптимальном сочетании крупные, средние и небольшие, но хорошо технически оснащенные предприятия. Для разных зон и районов они будут приближаться в процессе функционирования к оптимальному размеру.

Тема: СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КООПЕРИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Специализация производства является одной из форм организации производства.

Специализация производства - это сосредоточение деятельности предприятия отрасли на выпуск ограниченной номенклатуры изделий или технологически однородной продукции.

Развитие специализации также беспредельно, как беспредельно само развитие техники, отмечали экономисты-классики. И это верно. Со временем лишь усиливаются те или иные формы специализации, видоизменяются их конкретные проявления.

В промышленности четко проявляются отрасли, акцентирующиеся на специализации, а значит последующее кооперирование (машиностроение,

деревообработка и др.) и тяготеющие к комбинированию производства (пищевая, химическая, металлургия и др.).

В современной промышленности четко различаются три формы специализации, хотя конкретных видов множество.

К формам специализации относятся следующие.

1. Предметная.
2. Поддетальная(поузловая).
3. Технологическая (постадийная).

При предметной форме специализации предприятия отрасли сосредоточивают свою деятельность на отдельных предметах, годных к самостоятельному потреблению - хлеб, вино, масло, машины, мебель и др. На основе предметной формы специализации в основном сформировались отрасли пищевой, машиностроительной, мебельной промышленности - сахарная, кондитерская, станкостроительная, автомобильная и др.

При поддетальной (поузловой) форме специализации предприятия отрасли сосредоточивают свою деятельность на производстве отдельных деталей или узлов готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Поддетальная (поузловая) форма специализации применяется и довольно развита в отраслях промышленности, производящих конструктивно сложную продукцию - машиностроение, приборостроение, автомобильная, инструментальная промышленность.

Классическим видом поддетальной формы специализации является шарикоподшипниковая промышленность, производящая одну деталь - подшипники.

Технологическая (поузловая) форма специализации предполагает сосредоточение деятельности предприятий на производстве одной или нескольких фаз производства готового продукта, годного к самостоятельному потреблению. Эта форма специализации позволяет рациональнее рассредоточить отрасли промышленности, приближая одних к источникам сырья, других - к районам потребления. Классическим примером технологической (постадийной) специализации может служить добыча и производство на отдельных предприятиях отрасли руды (добыча и обогащение), чугуна из руды, стали из чугуна, проката из стали, машин из проката или болванок. В пищевой промышленности технологическая (постадийная) форма специализации весьма развита: сахаропесочные и сахарорафинадные предприятия соответствующих отраслей; первичное, вторичное виноделие и предприятия по розливу готового вина; производство зерна - хранение и обработка зерна на элеваторах, мука, хлеб, макароны, кондитерские изделия и др.

Технологическая форма специализации в промышленности обеспечивает существенную экономию средств на транспорте, но в условиях первоначального рынка она несколько ослабла. Ведь на этой стадии рынка каждый хозяйствующий субъект ищет максимум прибыли. А это достигается сосредоточением у себя всех возможных переделов. Но это временно. Закон специализации, равно как и закон свободного и экономического размещения производительных сил, все выпрямит. Сами хозяйствующие субъекты с большой выгодой для себя и конкурентоспособностью разместят свои предприятия в соответствии с законом специализации и размещения.

Процесс специализации имеет определенный уровень. Уровень специализации производства характеризуется для различных ее форм и разнообразных сочетаний следующими показателями.

1. Удельный вес произведенной продукции специализированными предприятиями в общем объеме производства продукции отрасли:

$$y_k = \frac{O_c}{O_o} * 100, \%$$

2. Удельный вес специализированных предприятий в общем числе предприятий отрасли.

3. Количество производимых видов продукции на предприятии отрасли (номенклатура).

4. Количество и доля технологически однородных групп продукции в общем объеме производства.

5. Удельный вес специализированного оборудования в общем парке машин.

Экономическая эффективность специализации весьма высока. Достижения современной промышленности во многом обеспечены специализацией производства.

Экономическая эффективность при специализации производства достигается использованием высокопроизводительного и экономичного специализированного оборудования, существенным снижением потерь рабочего времени из-за отсутствия или минимума переналадок, работой высококвалифицированных специализированных кадров, обеспечивающих высокую производительность труда на специализированных операциях. Так, на специализированных инструментальных предприятиях стоимость инструментов, метизов в несколько раз дешевле, а производительность труда гораздо выше, чем их производство на каждом машиностроительном или другом универсальном предприятии. То же самое можно сказать о расфасовочных предприятиях пищевой промышленности.

Кооперирование производства - одна из форм общественной организации производства, тесно связанная со специализацией и комбинированием.

Кооперирование производства - это длительные, устойчивые связи между самостоятельными предприятиями (хозяйствующими субъектами) в товарном производстве для совместного изготовления одного продукта, годного к самостоятельному потреблению. От простых взаимосвязей между производителями и поставщиками, различными хозяйствующими субъектами рынка кооперирование отличается особыми технико-экономическими условиями взаимосвязей, что обусловлено совместным производством определенного продукта. Эта форма связи между самостоятельными субъектами рынка, самостоятельными предприятиями.

Кооперирование по экономической сути - это порождение, производная от специализации производства. Специализация производства логично ведет к созданию специализированных предприятий и отраслей как высшее проявление закона разделения труда. Специализированные предприятия, как отмечалось выше, занимаются изготовлением отдельных предметов, узлов, деталей, производством части, стадии, фазы общей технологии изготовления продукта. Создание же самого готового продукта, годного к самостоятельному потреблению, требует специфических взаимосвязей, объединения общих усилий, позволяющих собрать этот готовый продукт. Кооперирование, таким образом, развивается в меру развития специализации и за ее пределами оно становится не рациональным, а просто ненужной самоцелью.

Кооперирование осуществляется в разных формах. В соответствии с классическими формами специализации известны три формы:

1. Предметная.

2. Подетальная (поузловая).
3. Технологическая (постадийная).

В соответствии с территориальным расположением кооперирующихся предприятий различают:

1. Внутрирайонное.
2. Межрайонное.

Если кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом районе, - это внутрирайонная форма кооперирования. В случае же, если эти предприятия размещены в разных экономических районах, то такое кооперирование приобретает межрайонную форму.

По отношению к отраслевой принадлежности известны внутриотраслевые и межотраслевые формы кооперирования. Если кооперирующие предприятия относятся к одной и той же отрасли (машиностроение, приборостроение и т. п.), то это будет внутриотраслевая форма кооперирования. В случае же кооперирования предприятий разных отраслей оно приобретает межотраслевую форму.

В промышленности известны следующие показатели кооперирования.

1. Удельный вес кооперированных поставок в общей себестоимости или стоимости произведенной предприятием продукции:

$$Y_K = \frac{O_K}{O_O} * 100,$$

где: O_K - объем кооперированных поставок, млн. руб.

O_O - себестоимость или стоимость всей товарной продукции, млн.руб.

2.Количество кооперирующихся между собой предприятий. Экономическая эффективность классических форм кооперирования складывается из экономической эффективности специализации. Гораздо дешевле, например, получать кооперированные поставки, комплектующие из самостоятельных предприятий, чем производить их в небольших количествах для собственного потребления каждому предприятию. Инструменты и метизы, например, при кооперированных поставках в несколько раз дешевле, чем их производство на каждом предприятии. Здесь проявляется, безусловно, эффект крупномасштабного специализированного производства.

Кооперирование производства, как правило, развито в отраслях, производящих конструктивно сложную продукцию или требующих ее особую техническую характеристику, параметры.

В промышленности появилась особая и весьма эффективная форма кооперирования, основанная на совместном использовании близлежащими предприятиями объектов вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств с наибольшей полнотой, загрузкой в течение всего года. Эффект и экономическая целесообразность этой специфической формы кооперирования дополняется возможностью смягчения сезонного характера деятельности многих отраслей и усилением взаимосвязи объективно родственно размещенных предприятий в зоне переработки сырья или районе потребления.

Если в межсезонье, когда работает основное производство, не всегда можно использовать технологическое оборудование и площади этих технологических цехов, то объекты вспомогательного производства и обслуживающих хозяйств всегда можно эффективно эксплуатировать другими близлежащими предприятиями. Это ремонтно-

механические мастерские, электрические установки и сети, тепловое хозяйство, подъездные пути, транспортные средства, общие производственные площади, территория, утильхозяйства и др.

Тема: КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Комбинирование как самостоятельная форма организации общественного производства возникла позже остальных, на рубеже 19-го — 20-го веков, когда уровень концентрации, специализации, кооперации и научно-технический прогресс достигли достаточно высокого развития. Комбинирование - не только важнейшая, но и эффективнейшая форма организации производства. В комбинировании производства наиболее ярко проявляется закон обобществления труда.

Комбинирование производства обстоятельно исследовано основоположниками различных экономических школ и, в первую очередь, К. Марксом при анализе товарного производства. Научное определение комбинирования, признанное всеми экономистами, дано В.И. Лениным, исследуя высококонцентрированное товарное производство и возникшие крупные монополии и монополистические объединения.

Теории и практике комбинирования производства серьезное внимание уделили Блюмин И.Н., Некрасов Н.Н., Левин Н.П. В отдельных отраслях промышленности существенный вклад в разработку теории комбинирования и практику его осуществления в специфических условиях этих отраслей внесли Филатов К.Е., Землянский Ф.Т. и кафедра экономики, финансов и учета Кубанского государственного технологического университета.

По проблеме комбинирования производства в общегосударственном масштабе проведены несколько научно-практических конференций. На заре индустриализации страны было даже принято решение развивать промышленность преимущественно путем комбинирования производства. Однако впоследствии ряд объективных и субъективных причин не позволили реализовать это в достаточной мере, что приводит к потерям и по настоящее время. Конкурентоспособность наших хозяйствующих субъектов рынка и производимая ими продукция были бы несравненно выше, если бы в современных условиях переходного периода и даже полновесного рынка диверсификация осуществлялась на основе и путем комбинирования производства во всех его формах и всевозможных вариантах. Это также говорит о значительных неиспользованных резервах российской промышленности и других отраслей национальной экономики. Ведь только в пищевой промышленности и АПК в целом в России ежегодно теряется до 40% сырьевых ресурсов. А это дополнительный объем, удешевление и новые виды изделий, востребованные рынком. Все это весьма эффективно можно реализовать путем или на основе комбинирования производства. В этом важная и народнохозяйственная значимость масштабного использования преимуществ комбинирования производства.

Комбинирование производства - это соединение в рамке одного предприятия производства продукции различных отраслей промышленности, основанное на последовательности стадии переработки сырья, или одно, играющее по отношению к другому вспомогательную роль. По установившейся практике эта вспомогательная роль ограничивается частичной переработкой отходов основного производства или комплексным использованием сырья.

Из определения и сложившейся экономической практики следует, что существенными признаками комбинирования производства являются следующие.

1. Ограниченность производств рамками одного предприятия.
2. Соединение в рамках одного предприятия разнородных производств, то есть производств различных отраслей промышленности или народного хозяйства.
3. Соединение этих разнородных производств на основе:
 - а) последовательности стадий переработки сырья;
 - б) переработки отдельных отходов основного производства;
 - в) комплексной переработки сырья, то есть переработки всех отходов.

Любая иная форма организации производства, лишенная хотя бы одного из этих существенных признаков, не может называться комбинированием.

Формы комбинирования следуют из третьего существенного признака. Вариантов сочетаний разнообразных производств, экономически и технологически тесно соединенных, множество, типов комбинатов много, а форм комбинирования три.

К формам комбинирования относятся:

1. Комбинирование, основанное на последовательности соединения стадий переработки сырья (вертикальная форма).
2. Комбинирование, основанное на использовании отдельных отходов основного производства (горизонтальная форма).
3. Комбинирование, основанное на полном использовании всех отходов основного производства (горизонтальная форма).

Нетрудно заметить, что экономическая суть второй и третьей форм комбинирования совпадают, различаются они только степенью охвата промышленной переработкой образующихся отходов основного производства. Поэтому они относятся к горизонтальной форме. Таким образом, вторая и третья формы комбинирования экономически однородны, а различаются лишь степенью охвата переработки отходов и отбросов. Поэтому в дальнейшем при выявлении источников экономической эффективности комбинирования производства формы будут сгруппированы на вертикальную и горизонтальную.

К показателям уровня комбинирования производства относятся следующие.

1. Удельный вес продукции комбинатов в общем объеме произведенной продукции отрасли:

$$Y_K = \frac{O_K}{O_O} * 100, \%$$

где: Y_K - уровень комбинирования

O_K - объем продукции, произведенный комбинатами

O_O - общий объем продукции отрасли.

2. Доля комбинатов в общем числе предприятий отрасли.

3. Число производств (стадий фаз, производства), объединенных одним комбинатом.

Такие отрасли промышленности, как химическая, лесотехническая, металлургическая, пищевая и другие имеют благоприятные предпосылки для комбинирования производства.

К важнейшим из них относятся:

1. Сложный состав перерабатываемого сырья, когда наряду с основным продуктом представляется возможным получение и ряда других.

2. Многоступенчатость переработки сырья.

3. Физическая и экономическая нетранспортабельность многих отходов и отбросов промышленного производства, требующего их утилизации на месте.

4. Родственный характер размещения многих отраслей промышленности (в зоне сырья и районе потребления), позволяющий комбинирование производства на одном крупном предприятии.

5. Достаточный уровень развития науки и техники, обеспечивающий промышленную утилизацию с получением доброкачественных продуктов из отходов и отбросов.

6. Невысокий уровень простой формы концентрации в ряде специализированных отраслей, что делает перспективным применение крупномасштабного производства на основе комбинирования или межотраслевой концентрации.

7. Межотраслевая интеграция, позволяющая создание межотраслевого комбинирования на более широкой основе.

Комбинирование производства является одной из наиболее эффективных форм организации производства. Комбинирование аккумулирует экономический эффект, достигаемый концентрацией, специализацией и кооперированием производства.

Комбинат, обычно, крупное предприятие и, следовательно, пользуется всеми преимуществами концентрации производства, крупномасштабного производства. Комбинат получает эффект и специализации производства, равно как и кооперирования. Кроме того, комбинаты имеют дополнительный эффект, вытекающий из факта тесного соединения технологически и экономически взаимосвязанных производств.

Источники экономической эффективности комбинирования производства более наглядно видны при рассмотрении по его отдельным формам - вертикальной и горизонтальной.

При вертикальной форме комбинирования производства экономический эффект достигается за счет следующего.

1. Достигается экономия на административно-управленческих расходах. Добавляемые при комбинировании новые производства не увеличивают расходы соразмерно, они возрастают незначительно.

2. В отдельных отраслях, например, при комбинировании металлургического производства используется физическое тепло полупродуктов. А значит, снижается расход энергии на производство каждого из этих видов продукции. Следовательно, одним из важнейших источников экономии при комбинировании производства являются теплоэнергетические ресурсы.

3. Значительное снижение расходов достигается на транспортных затратах. Полупродукты обрабатываются на комбинате в едином потоке, без транспортировки с завода на завод, без излишних погрузочно-разгрузочных работ.

4. Несомненный эффект обеспечивает используемый при вертикальном комбинировании сам непрерывно-поточный метод производства.

Экономический эффект при горизонтальных формах комбинирования складывается из:

1. Экономии на сырьевых ресурсах. Продукт удешевляется по мере утилизации отходов и отбросов. В отраслях пищевой промышленности это весьма эффективно, ибо доля сырья в себестоимости продукции превышает 80%.

2. Снижения затрат на транспортных расходах по перемещению отходов и отбросов. Вне комбинирования на их вывоз тратятся средства, к тому же засоряя окружающую среду или осуществляя дополнительные расходы на их уничтожение. При комбинировании же они перерабатываются на месте их возникновения.

3. Сокращения административно-управленческих расходов. При переработке отходов и отбросов на специализированных самостоятельных утильпредприятиях нужен соответствующий штат как общехозяйственный, так и цеховой. При комбинировании же нужен лишь небольшой цеховой штат из начальника (мастера) и учетчика.

4. Достигаемого экологического эффекта.

При комбинировании совместно всеми производствами используются не только объекты вспомогательного производства, как при кооперировании особой фирмы, но и многие объекты основного производства и персонал. Вот почему экономический эффект при рациональном комбинировании кратно превышает достигаемый эффект при кооперировании на совместном использовании части производственного потенциала.

Экономическая эффективность комбинирования производства бесспорна. Однако при сравнении с другими формами и методами организации производства требуется специальная сравнительная расчетная эффективность, как частный вариант определения экономической эффективности инвестиций.

Как было отмечено выше, комбинирование в современных условиях выходит за рамки промышленности и приобретает межотраслевую форму. Под межотраслевым комбинированием следует понимать соединение в рамках одного предприятия производства продукции различных отраслей народного хозяйства на тех же условиях последовательности переработки (выращивания, добычи, обработки) сырья вплоть до получения готового продукта.

Так, в меру создания объективных условий и в силу экономической целесообразности появились агропромышленные комбинаты (варианты агропромышленной интеграции соответствующего организационного оформления), домостроительные комбинаты (комбинирование промышленного и строительного производства) и др.

Такое межотраслевое комбинирование дает высокий социально-экономический эффект. Сегодня, например, без домостроительных комбинатов, без промышленного производства трудно себе представить строительство в чистом виде. Здесь существенно снижается проблема сезонности.

При таком агропромышленном комбинировании более эффективно используется персонал как в сельскохозяйственном, так и промышленном производстве. Персонал в сезон производства используется по экономической необходимости, по существу не подвергаясь сезонности.

Целенаправленное выращивание сырья, уборка, хранение и переработка в оптимальный срок позволяет значительно дешевле производить конечную продукцию и несравненно лучшего качества. При этом основные технико-экономические показатели в целом по агропромышленному комбинированию значительно выше, чем на специализированных. То же самое можно сказать и о домостроительных комбинатах.

Таким образом, межотраслевое комбинирование, как высшая стадия развития межотраслевой интеграции, весьма эффективно и перспективно.

Дальнейшему динамичному развитию комбинирования производства способствует быстрее решение ряда теоретических проблем, в числе которых:

1. Разработка научно обоснованной методологии и методики распределения комплексных затрат на все виды производимой комбинатом продукции.
2. Выбор наиболее оптимального типа комбината с точки зрения как возможности органичного соединения наиболее тесно технологически и организационно-экономически взаимосвязанных производств, так и высокой управляемости комбинатом.
3. Разработка экономически выгодных и технически простых технологических схем промышленной переработки отходов и отбросов основного производства.
4. Создание схемы, системы и основополагающих принципов управления таким сложным предприятием, каким является комбинат.
5. Разработка научно обоснованных принципов ценообразования на дополнительную продукцию комбинатов.
6. Определение оптимальных размеров комбинатов, исходя из оптимальных размеров комбинируемых производств.

Тема: Конкуренция и монополия на рынке.

Объектом конкурентной борьбы является цена с ее исходным базисом — издержками производства, качество и дизайн. Субъектами конкуренции выступают, во-первых, продавцы и покупатели, во-вторых, — сами производители, в-третьих, — сами покупатели.

Исходя из взаимоотношений продавцов и покупателей, существуют следующие рыночные ситуации: конкуренция, монополия и олигополия, а также некоторые промежуточные варианты. Конкуренция предполагает такое состояние рынка, когда ни одна фирма не в состоянии воздействовать на рыночную цену товара или услуги. Наличие такой конкуренции, составляющей целый исторический этап рыночных отношений, называется эпохой свободной конкуренции, а данный вид характеризуется как совершенная конкуренция. Развитие конкурентных отношений объективно ведет к появлению монополии (от греческих слов: моно — единственный, полист — производитель). Дело в том, что конкуренция исходит из стремления получить максимальную прибыль, а этот интерес создает монополию, ибо каждый конкурент желает преимуществ для себя против других. Из механизма, способствующего выдвиганию лучших она превращается в механизм подавления лучших более сильными. Монополией в широком смысле слова называют такую рыночную ситуацию, при которой продавец и покупатель, контролируя значительную часть предложения и спроса, оказываются в состоянии влиять на цены товаров. Образование монополий ведет к нарушению механизма рыночного ценообразования и неправильному распределению ресурсов. Конкуренция, деформированная наличием монополии, называется несовершенной.

Различают два вида рыночных монополий. Первым является собственно монополия, к которой относятся фирмы, являющиеся единственным производителем товара, при чем у него нет близкого заменителя (субститута). Цена данного товара целиком определяется фирмой и не зависит от конъюнктуры. Наличие монополий в экономике было особенно характерно для начала XX века. В настоящее время они существуют в некоторых видах деятельности сферы услуг, а также в производстве вооружений. Другим видом является монополия — покупатель или монопсония. Из имеющихся в схеме рыночных ситуаций наибольшую деформацию рынку придает двусторонняя монополия, когда взаимодействует один продавец и один покупатель, что ведет к серьезному нарушению экономической системы. В этой ситуации практически невозможен контроль общества за ценами, качеством, ибо они устанавливаются путем соглашения между собой. В качестве примера подобной рыночной структуры можно провести военно-промышленный комплекс, где в качестве производителя выступает одна фирма, а покупателя — военное ведомство. Государство стремится не допустить создание особенно уродливых для рынка форм монополии, используя для этого антимонопольное законодательство.

Для современного рынка основным видом конкурентных отношений является синтез конкуренции и монополии в виде олигополистической конкуренции. (Слово олигополия происходит от греческого слова «олигос» — мало, немного). Олигополия предполагает, что в отдельной отрасли народного хозяйства действует не одна, а несколько крупных корпорация, которые, конкурируя друг с другом, сохраняют ее в рамках некоторого сообщества, производящего идентичный товар. Именно наличие конкуренции внутри себя самой и полное или частичное отсутствие конкуренции извне позволяют олигополии не только выжить, но и развиваться. В качестве примера

таких отношений можно привести рынок автомобильной промышленности США, где четыре корпорации «Джецерал-Моторз», «Форд Мотор», «Крайслер» и «Американ Моторз» производит 90% продукции, а еще 2,1 тыс. мелких компаний — остальные 10%.

Существует два вида олигополии. Первый вид связан с отраслями, производящими идентичную продукцию, например, сталь, алюминий и т. д. Второй случай относится к небольшому числу фирм, производящих дифференцированную продукцию (автомобили, сигареты и т. д.). Структура олигополистического рынка крайне противоречива. С одной стороны, каждая из фирм в олигополии стремится максимизировать свои текущие прибыли, а с другой стороны, — она строит свои действия с учетом их влияния на поведение других фирм в данной отрасли. Внутренняя конкуренция обеспечивает выигрыш одним за счет потерь других фирм. Так небольшое уменьшение цен на продукт одной фирмы резко сдвигает спрос на рынке в ее пользу. Вместе с тем, сотрудничество фирм, их согласованное поведение позволяет иметь каждому участнику в отдельности больше выгод, чем при независимых действиях. Поэтому олигополия любой ценой стремится избежать войну цен между входящими в нее фирмами, иметь негласные соглашения.

При таком более чем строгом определении, немногие рынки в экономике США можно назвать совершенно конкурентными. Представьте себе огромный список товаров и услуг: самолеты, алюминий, автомобили, электрические батареи, сухие завтраки, жевательная резинка, сигареты, электроэнергия, холодильники, пшеница. Многие ли из них продаются на совершенно конкурентных рынках? По крайней мере, самолеты, алюминий или автомобили — точно нет. До Второй мировой войны существовала лишь одна алюминиевая компания — «Алкоа». Даже сегодня четыре крупнейших фирмы производят три четверти всего выпуска алюминия в США. На рынке самолетов доминируют лишь две фирмы — «Боинг» и «Эйрбас» (Airbus). В автомобильной отрасли пять крупнейших производителей (среди них — «Тойота» и «Хонда») обеспечивают на 80 процентов рынок легковых автомашин и легких грузовиков в Соединенных Штатах.

В соответствии с методами осуществления различают ценовую и неценовую конкуренцию. Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем другие конкуренты. В условиях цивилизованного рынка снижение цены происходит за счет либо снижения издержек производства, либо уменьшения прибыли. Мелкие и средние фирмы, чтобы удержаться на данном рынке, обычно претендуют лишь на небольшую долю прибыли. Крупные монополии подчас вообще отказываются от получения прибыли, с тем чтобы с помощью низких цен на соответствующий товар полностью вытеснить конкурентов с рынка, в дальнейшем повысить цены и тем самым компенсировать понесенные убытки. Такой метод конкурентной борьбы использовала в свое время американская компания "Кока-Кола" при вторжении на рынки стран Латинской Америки, позже таким же образом японские фирмы продвигали свои товары в США и страны Западной Европы.

В последнее время к ценовой конкуренции вновь возрос интерес в развитых странах в связи с внедрением ресурсосберегающей техники и экономии на издержках производства.

Неценовая конкуренция предполагает предложение товаров более высокого качества, с лучшими показателями надежности и сроком службы, с более высокой производительностью, а также более широкого ассортимента. Особое значение приобретают такие параметры продукции, как экологичность, энергоемкость, эргономические и эстетические показатели, ее безопасность. Все большую роль стали играть в конкурентной борьбе надежность и репутация фирмы-производителя или поставщика товара, ее престижность. В последние годы неценовая конкуренция, связанная с соперничеством за достижение наиболее высокого качества продукции, приобрела доминирующую роль.

Важным инструментом конкурентной борьбы на рынке становятся товарные знаки и торговые фирмы.

Осознание созидательной силы конкуренции, приводящей к снижению издержек производства, быстрому обновлению ассортимента продукции, улучшению ее качества и тем самым повышению конкурентоспособности данной продукции и фирмы, ее производящей, побуждают государство обеспечить ее правовую защиту путем разработки законодательства, ограничивающего монополистическую деятельность.

Недобросовестная конкуренция. В условиях жесткой борьбы между товаропроизводителями часто используются методы, связанные с нарушением норм и правил конкуренции, то есть недобросовестная конкуренция. Она выражается: в демпинговых ценах — продаже товаров по цене ниже себестоимости; установлении контроля над деятельностью конкурента; злоупотреблении господствующим положением на рынке; установлении дискриминационных цен или коммерческих условий; зависимости поставок конкретных товаров или предоставлении услуг от принятия ограничений по производству или распределению конкурирующих товаров; введении ограничительных условий и агентских соглашений при сбыте продукции, определяющих, когда, кому, в каких количествах и на каких условиях осуществлять поставки; тайных сговорах на торгах; ложной информации и рекламе, вводящей конкурента в заблуждение; недобросовестном копировании товаров и продукции конкурентов; нарушении стандартов и условий поставок товаров и услуг и др.

Тема: Предприятие как основной субъект предпринимательства

Предприятие — самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Каждое предприятие после государственной регистрации в установленном порядке приобретает статус юридического лица.

Под юридическим лицом понимается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом; от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права; несет обязанность по своим обязательствам, выступает истцом и ответчиком в суде.

Предприятие должно обладать следующими признаками:

1. Иметь в своей собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Его наличие обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность.

2. Обеспечивать способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и при неисполнении обязательств перед бюджетом.

3. Способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т. е. в соответствии с законодательством заключать все виды гражданских правовых договоров с хозяйственными партнерами (потребителями продукции, работ и услуг, поставщиками всех факторов производства), с гражданскими и другими юридическими и физическими лицами.

4. Свободно реализовывать право (или его возможность) быть истцом, предъявлять виновной стороне иск, а также быть ответчиком в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами.

5. Иметь самостоятельный баланс, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ и услуг), своевременно представлять отчетность установленным государственным органам.

6. В соответствии с Гражданским кодексом (далее — ГК) РФ любое юридическое лицо должно иметь свое наименование, содержащее указание его организационно-правовой формы.

Предприятия классифицируются по определенным признакам.

1. По характеру удовлетворяемых потребностей:

1) виолент («силовик») — крупное предприятие, занимающееся массовым производством стандартного продукта. Для таких предприятий характерны большие размеры, выпуск качественной дешевой продукции, малая рентабельность единицы продукции и высокая рыночная устойчивость;

2) пациент («приспособленец», «нишевик») — среднее или малое по размерам, узкоспециализированное предприятие, на котором изготавливают незаменимые продукты (т. е. учитывают желание потребителя). Для пациентов характерны высокий уровень параметров и высокая рентабельность единицы продукции, а также средняя рыночная устойчивость;

3) коммутанты («соединители») — мелкие предприятия с серийным производством. Они предназначены для удовлетворения местных потребностей, обладают высоким уровнем гибкости. Здесь уровень устойчивости очень низкий, но силен предпринимательский дух;

4) эксплеренты («исследователи», «пионеры») — венчурные предприятия с высокой степенью неустойчивости и риска. Они занимаются разработкой единичного нового продукта. С появлением единицы этого продукта предприятие либо заканчивает свое существование, либо переходит в новый тип предприятия.

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

3. По назначению готовой продукции — предприятия, производящие средства производства, и предприятия, выпускающие предметы потребления.

4. По признаку технологической общности — предприятия с прерывным и непрерывным процессом производства.

5. По времени работы в течение года — предприятия сезонного и круглогодичного действия.

6. По размерам предприятия подразделяются на крупные, средние и мелкие. Размеры их определяются в зависимости от количества работников индивидуально для каждой сферы народного хозяйства. Размеры предприятий влияют на структуру органов управления, численность управленческого аппарата, на структуру предприятий и себестоимость продукции.

7. По уровню специализации предприятия делятся на:

1) специализированные предприятия, которые выпускают ограниченную номенклатуру продукции, и где на каждом рабочем месте обрабатывается незначительное количество ее наименований (производство шоколада, крекера и т. п.);

2) универсальные — изготавливают широкую номенклатуру продукции, на рабочих местах обрабатываются различные ее наименования;

3) смешанные — занимают промежуточное место между специализированными и универсальными.

Высшей целью предприятия является превышение результатов над затратами, т. е. достижение возможно большей прибыли или возможно более высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

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

Разновидностью ООО является общество с дополнительной ответственностью (ОДО). Отличительная особенность ОДО: при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники общества могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер данной ответственности ограничен — он касается не всего их личного имущества, что характерно для полных товарищей, а лишь его части — одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов. С этой точки зрения такое общество занимает промежуточное место между обществами и товариществами.

3. Унитарные предприятия. Согласно ГК РФ унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), а том числе между работниками предприятия. В форме унитарного предприятия могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного и муниципального унитарного предприятия находится, соответственно, в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарные предприятия, по сравнению с другими коммерческими организациями, имеют ряд особенностей:

1. В форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности. Он означает, что соответствующая коммерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущества остается учредитель данной организации, т. е. государство. Имущество такого предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

2. Право ответственности сохраняется за учредителями, и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления);

3. Предприятие возглавляет единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

4. Производственный кооператив (ПК) — это добровольное объединение граждан для совместной деятельности в таких сферах, как производство, переработка, сбыт, торговля, бытовое обслуживание, медицинские услуги и т. п. Фирменное название кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». Имущество ПК формируется на долевой основе за счет взносов его членов, производимых в денежной и материальной формах. Учредительный документ ПК — его устав. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек. Имущество, находящееся в собственности ПК, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Прибыль кооператива распределяется между его участниками в зависимости от их трудового участия.

Современные условия хозяйствования таковы, что в целях достижения победы в конкурентной борьбе фирмы часто вынуждены объединяться, образуя при этом новые более крупные компании или сохраняя определенную независимость при объединении. В настоящее время сложились определенные формы крупномасштабного предпринимательства.

1. Картель. Представляет собой форму союза предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные для всех участников (фирм) условия бизнеса (по объему производства, ценам на товары, доле (квоте) на рынках сбыта, обмену патентами и др.). По сути, картельное объединение — это ограничивающее конкуренцию соглашение между фирмами (предприятиями, организациями), которые юридически и экономически остаются самостоятельными. Оно предполагает координацию как маркетинговой деятельности, так и отдельных элементов бизнес-планирования его участников на договорной основе.

В настоящее время данная форма объединения не получила широкого распространения в связи с тем, что картельное соглашение лишь в редких случаях бывает столь же эффективно, как и монополистическое положение компании на некотором товарном рынке.

2. Синдикат. Является жесткой формой интеграции и представляет собой совокупность предприятий, объединенных с целью централизации функций обеспечения ресурсами и маркетинга (сбыта продукции) на согласованных условиях. Синдикат имеет специальный центр по продажам, который только один вправе продавать продукцию участников соглашения по единым ценам. Участники синдиката сохраняют юридическую и производственную самостоятельность, но теряют коммерческую независимость.

3. Трест. Предполагает такое объединение предприятий, при котором осуществляется сильная централизация управления и участники полностью утрачивают производственно-коммерческую самостоятельность. В отличие от других видов объединений, в тресте один собственник (юридическое лицо). Это самая жесткая из всех форм интеграции, поскольку объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не какая-либо сторона, как в картеле или синдикате. Все объединяемые в трест фирмы подчиняются одной головной компании, которая осуществляет единое оперативное руководство как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми фирмами.

Форма треста удобна для организации комбинированного¹ производства, т. е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, которые представляют собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играют вспомогательную роль (одна по отношению к другой). В случае межотраслевых объединений тресты представляют собой комбинаты.

4. Конгломерат. Это организационная форма интеграции компаний, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности, вследствие чего профилирующее производство в объединениях конгломератного типа принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе.

Как правило, в структуре конгломерата формируется особое финансовое ядро, куда помимо холдинга (чистого холдинга) входят крупные финансовые и инвестиционные компании. Жизнедеятельность конгломерата во многом зависит от уровня квалификации высшего управленческого персонала, поскольку конгломератам свойственна значительная децентрализация управления.

5. Стратегический альянс. Представляет собой соглашение о кооперации независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, синергии¹ объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний. При этом альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом, а отдельные компании могут быть участниками множества стратегических альянсов.

6. Ассоциация. Это добровольное объединение независимых структурных единиц (юридических или физических лиц) на основе экономической заинтересованности для достижения общей хозяйственной, научной, культурной или какой-либо другой цели. Это самая «мягкая» форма интеграции компаний, которые создаются в целях кооперации деятельности рекомендательного характера. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица; они несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами ассоциации.

7. Холдинг. В странах с рыночной экономикой распространен вид предпринимательства, суть которого состоит в приобретении контрольных пакетов акций различных компаний в целях установления контроля над их деятельностью и получения доходов в виде дивидендов. Такой вид предпринимательства называется холдингом. Холдинг можно определить как компанию, специализирующуюся на прямых инвестициях в другие компании и получающую доходы в виде дивидендов и процентов. В широком смысле к холдингам относят также фирмы, владеющие финансовыми активами, недвижимостью, другими видами ценностей и имущества.

Бывшей советской и нынешней российской экономике, пожалуй, больше всего соответствуют явно наблюдаемые тенденции к повсеместному созданию предприятий в форме АО, ЗАО и товариществ с ограниченной ответственностью. Согласно российскому законодательству такие товарищества адекватны акционерным обществам закрытого типа.

Товарищество с ограниченной ответственностью как правило, является закрытым акционерным обществом. Это объединение граждан, юридических лиц или тех и других вместе с целью осуществления совместной хозяйственной деятельности путем первоначального образования уставного фонда только за счет вкладов (акций) учредителей, которые и образуют товарищества.

Чаше всего закрытые акционерные общества представляют собой объединения партнеров по делу. Они учреждаются людьми и организациями, между которыми возник устойчивый, постоянный деловой контакт, осуществляется взаимодействие, наблюдается взаимная заинтересованность в успехе общего дела. В связи с этим товарищества с ограниченной ответственностью наиболее пригодны для объединения сотрудничающих предпринимателей на длительное время.

Закрытое акционерное общество вовсе не обязательно выпускает акции. В них просто отсутствует надобность. Собственность такого товарищества — это коллективная долевая собственность его участников. Участие в имуществе закрытого акционерного общества и размер паевого взноса могут удостоверяться свидетельством, сертификатом, которые не являются ценными бумагами.

По аналогии с закрытым акционерным обществом акционеры ОАО отвечают по обязательствам общества, несут возможные убытки, рискуют только в пределах нарицательной стоимости принадлежащего им пакета акций. Т. е. имеет место ограниченная ответственность членов акционерного общества. В то же время само общество не отвечает по имущественным обязательствам отдельных акционеров, принятых ими частным образом.

Акционерное общество является единственным полновластным собственником принадлежащего ему вещного имущественного комплекса, т. е. материально-вещественных и информационных, интеллектуальных ценностей. Члены же общества, акционеры — это собственники только ценных бумаг, которые дают им право получения определенной доли дохода общества в виде процентов, именуемых дивидендами. В случае прекращения деятельности общества они вправе рассчитывать также на ликвидационную квоту, т. е. часть стоимости продаваемого имущества. Вещного права на свою собственную часть имущества акционерного предприятия акционер не имеет.

Таким образом, объекты прав собственности акционеров и акционерного общества не совпадают. Для акционеров в качестве таких объектов выступает стоимость капитала общества либо денежная стоимость своей доли. Тогда как все общество обладает правом собственности на физическую, вещную сущность, потребительную стоимость всех ценностей, которые ему принадлежат.

Акционер вправе распоряжаться сам лишь своей акцией как ценной бумагой. Имуществом же распоряжается только общество в лице его представительных органов управления.

Конечно, акционер способен влиять на использование имущественного комплекса общества и его деятельность в целом, участвуя в управлении. Такое право реализуется, прежде всего, благодаря тому, что акция обыкновенная

(непривилегированная) предоставляет возможность на собраниях акционеров голосовать за те или иные решения, избирать правление. При этом реализуется принцип «одна акция — один голос». Так что оказать существенное воздействие на ход событий в акционерном обществе акционер может только в том случае, если он имеет солидный пакет акций, лучше всего — контрольный пакет.

Состав членов ОАО может меняться вследствие свободной продажи и покупки акций. В то же время передача участниками (учредителями) своей доли акционерной собственности участникам того же общества или третьим лицам производится с согласия остальных участников.

Крупномасштабному бизнесу свойственны формы, в основе которых лежит объединение предприятий, фирм в совокупные структуры: корпорации, хозяйственные ассоциации, концерны, холдинговые компании, консорциумы.

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

Хозяйственные ассоциации — договорные объединения предприятий и организаций, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности. Участники ассоциации обладают правом входить в любые другие ассоциации.

Концерны — форма крупных договорных объединений обычно монопольного типа, позволяющая использовать возможности крупномасштабного производства. Важнейшим признаком концернов стало единство собственности входящих в него фирм, предприятий, банков.

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

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

Кроме общих классификационных признаков (по форме деятельности, размерам, организационно-правовым формам), предприятия автомобильного транспорта различаются по видам оказываемых услуг (см. рис. 2.2). Среди автопредприятий выделяют:

1. Пассажирские АТП (автобусные парки по обслуживанию городских перевозок, междугородных, экскурсионно-туристических поездок и др.), они обычно базируются в крупных городах и районных центрах — местах наибольшего количества маршрутов. АТП располагают таким образом, чтобы максимально исключить нулевые (холостые) пробеги: их как правило строят в виде зданий с встроенной инфраструктурой для хранения и ремонта подвижного состава.

2. Грузовые автопредприятия (общего назначения, специализированные по определенным видам перевозок — в том числе контейнеров, промышленных изделий, металла, кирпича, сыпучих грузов, железобетонных изделий, нефтепродуктов и горюче-смазочных материалов (далее — ГСМ), товаров народного потребления, хлебобулочных изделий). Грузовые АТП размещаются вблизи грузообразующих

промышленных предприятий и железнодорожных грузовых станций. Обычно грузовые АТП располагают на окраинах города с целью разгрузки центра города от транспортных пробок. Грузовые АТП строят в виде огороженной территории с комплексом зданий промышленного типа, где находятся административные, ремонтные, вспомогательные участки и цеха, расположенные в одном или нескольких зданиях.

3. АТП автотранспорта общего пользования.
4. Предприятия коммерческого и некоммерческого автотранспорта.
5. Прочие предприятия автотранспортного комплекса (см. рис. 2.3).
6. Транспортно-экспедиционные предприятия.
7. Автовокзалы и автостанции.
8. Специализированные предприятия по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей.
9. Авторемонтные предприятия для восстановления подвижного состава и его агрегатов; проведения капитальных ремонтов
10. Отраслевые учебно-курсовые комбинаты, где производится подготовка и переподготовка специалистов автомобильного транспорта.

По характеру выполняемой транспортной работы автотранспортные предприятия делятся на грузовые, пассажирские (автобусные, таксомоторные, легковые по обслуживанию организаций); смешанные (грузовые и пассажирские); специальные (скорой медицинской помощи и др.).

Грузовые АТП в значительной степени специализируются на перевозках определенного рода груза (кирпича, железобетона, хлебобулочных изделий и т. д.). Для перевозок используется специализированный подвижной состав. Грузовые АТП в большинстве случаев располагаются на периферии городов (для разгрузки центра от транспорта) и строятся в виде одноэтажных зданий промышленного типа.

Пассажирские АТП (автобусные) обычно располагают в местах наибольшего количества маршрутов с целью получения наименьших нулевых пробегов и строят в виде одноэтажных зданий промышленного типа.

Крупные таксомоторные автотранспортные предприятия представляют собой гаражи легковых автомобилей. Их располагают в центральных зонах городов и строят одноэтажными и многоэтажными. Многоэтажные здания позволяют сократить размеры отводимых под них земельных участков, что очень важно при строительстве объектов в городской черте.

Вопросы для самопроверки:

1. Какова сущность экономической категории «предприятие»?
2. Каковы основные формы предприятия?
3. Что включает в себя внешняя среда предприятия?
4. Дайте понятие канонической модели предприятия.
5. Что включается в структуру предприятия?
6. Каковы основные функции управления на предприятии?
7. Каковы пути развития деятельности предприятия?

ТЕМА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ЗНАЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Как известно, производство состоит из трех элементов — средств труда, предметов труда и самого труда (персонала).

Совокупность средств труда и предметов труда образуют средства производства. Денежная же оценка средств производства и есть по сути производственные фонды. При этом денежная оценка средств труда формирует основные фонды, а денежная оценка предметов труда — оборотные фонды. Таким образом, совокупность основных и оборотных фондов представляют производственные фонды:

$$\text{ПФ} = \text{ОФ} + \text{ОБФ},$$

где: ПФ — производственные фонды, руб.

ОФ — основные фонды, руб.

ОБФ — оборотные фонды, руб.

Основные средства — это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, а их стоимость переносится на готовую продукцию частями по мере изнашивания.

Изготовление продукции или оказание услуг невозможно без использования средств производства: средств труда и предметов труда, которые составляют основную часть имущества предприятия. В процессе производства работники предприятия с помощью средств труда воздействуют на предметы труда, превращая их в различные виды готовой продукции.

На предприятиях средства производства представляют их производственные фонды. В зависимости от роли в производстве и формы возмещения стоимости производственные фонды делятся на основные и оборотные.

Основные производственные фонды — это часть имущества, которая используется в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

По действующей видовой классификации основные производственные фонды автотранспортных предприятий делятся на следующие группы:

1. Транспортные средства.
2. Здания и сооружения.
3. Силовое и производственное оборудование.
4. Передаточные устройства.
5. Инструмент и инвентарь длительного пользования или дорогостоящий.

Соотношение отдельных групп основных фондов в их общей стоимости представляет собой производственную структуру основных фондов.

Технологическая структура основных производственных фондов позволяет характеризовать их распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости. Она может учитываться, например, как доля автосамосвалов в общем количестве автотранспорта, имеющегося на предприятии.

Возрастная структура основных производственных фондов даст представление об их распределении по возрастным группам (до 5 лет, 5—10, 10—15, 15—20, свыше 20). Средний возраст основных производственных фондов рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по предприятию, так и по отдельным группам автомобилей и оборудования. Руководство предприятия не должно допускать чрезмерного старения основных производственных фондов (особенно активной части), так как от этого зависит уровень их физического и морального износа, а, следовательно, и результаты работы предприятия.

Учет и планирование воспроизводства основных фондов осуществляются как в стоимостных, так и в натуральных показателях. Стоимостная оценка основных фондов необходима для анализа их динамики, установления величины износа, расчета себестоимости продукции или услуг, определения степени эффективности эксплуатации и т. д. Оценка основных фондов в натуральном выражении необходима для расчета производственной мощности, определения технологического и возрастного состава основных фондов, а также для планирования предварительного ремонта и модернизации.

По характеру участия в производственном процессе в структуре основных производственных фондов (ОПФ) принято выделять активную и пассивную части. К активной части относятся те группы ОПФ, которые принимают непосредственное участие в основном производственном процессе. В АТП — это транспортные средства, без которых невозможно выполнение процесса перевозок.

К пассивной части относятся ОПФ, содействующие производственному процессу, обеспечивающие нормальное функционирование активной части ОПФ — это здания, сооружения, оборудование, дорогостоящий инвентарь.

Наряду с основными производственными фондами существуют основные непроизводственные фонды: жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятия.

При данной структуре ОПФ объем выпуска продукции и уровень финансовых показателей предприятия зависят от использования основных производственных фондов.

Оценить эффективность эксплуатации ОПФ можно по величине фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и рентабельности; кроме того, на автомобильном транспорте получили применение коэффициенты, характеризующие использование ОПФ.

Проблема повышения эффективности применения основных фондов предприятий занимает центральное место в период перехода России к рыночным отношениям. От решения данной проблемы зависит финансовое благополучие предприятия, его конкурентоспособность на рынке.

Экономическая оценка основных фондов в указанных видах используется в практике учета, планирования, прогнозирования, расчетов. Каждый вид экономической оценки основных фондов имеет свои достоинства и недостатки.

По первоначальной стоимости осуществляются на практике все операции по основным фондам — начисление амортизации, налогов на имущество, определение фондоотдачи, рентабельности производства и т. д. Первоначальная стоимость основных фондов проста в расчетах. Совокупная стоимость основных фондов,

введенных в разные годы, определяется простым арифметическим суммированием. Однако здесь как раз и кроется ее основной недостаток. Ведь суммируются однородные объекты, введенные в разные годы по разным ценам. Они, разумеется, или больше, или меньше реальных на текущий момент. Все это отрицательно сказывается на последующие операции с основными фондами — продаже, обмене, расчетах реальных затрат на себестоимость, фондоотдаче, рентабельности и т.д.

Для устранения указанного недостатка основные фонды систематически переоцениваются в современных ценах их воспроизводства и тем самым определяют их реальную, т.е. восстановительную стоимость.

Восстановительная стоимость основных фондов определяется корректировкой первоначальной стоимости на индекс цен:

$$B = П \times И,$$

где: В — восстановительная стоимость объекта основных фондов, руб.

П — первоначальная стоимость объекта основных фондов, руб.

И — индекс цен на данный объект на момент переоценки.

Индекс цен утверждается правительственными органами по видам (элементам) основных фондов.

В момент переоценки первоначальная стоимость выравнивается с восстановительной.

Восстановительная стоимость на момент переоценки отражает реальную стоимость основных фондов, имея в виду цены.

Однако переоценка весьма сложное и дорогостоящее мероприятие. Поэтому, как правило, ее осуществляют с пятилетней периодичностью. Ныне, используя современную вычислительную технику, экономически целесообразно проводить такие переоценки ежегодно по состоянию на начало предстоящего года. Актуальность этой меры усиливается в нестабильной экономике.

Оценка как по первоначальной, так и восстановительной стоимости не учитывает износ основных фондов, следовательно, не отражает настоящую стоимость. Ведь восстановительная стоимость только выравнивает цену однородного объекта, введенного в разное время.

Остаточная стоимость устраняет этот пробел и определяется как:

$$O = П(B) - A,$$

где: О — остаточная стоимость основных фондов, руб.

П(В) — первоначальная или восстановительная стоимость на момент переоценки основных фондов, руб.

А—износ (сумма начисленной амортизации), руб.

Остаточная стоимость основных фондов определяет операции по движению основных фондов, имея в виду продажу, прочие имущественные сделки, а возможно в будущем будут использованы и в расчетах по амортизации.

Как указывалось выше, на практике расчеты по основным фондам производятся по первоначальной стоимости, ибо даже на второй день после переоценки восстановительная стоимость трансформируется в первоначальную. Расчеты, как правило, производятся или по состоянию на какой-то точный период (начало, конец года, квартала, месяца), или по среднегодовой стоимости.

Среднегодовая стоимость основных фондов определяется как:

$$ОФ_{сг} = ОФ_{нг} + \frac{ОФ^B * T^B}{12} - \frac{ОФ^Л * T^Л}{12},$$

где: $ОФ_{сг}$ — первоначальная стоимость основных фондов, руб.

$ОФ^B$ — введенные в течение года основные фонды, руб.

$ОФ^Л$ — ликвидированные в течение года основные фонды, руб.

T^B — число месяцев функционирования введенных основных фондов, месяцы

$T^Л$ — число месяцев отсутствия выведенных основных фондов, месяцы.

Основные фонды на конец текущего (начало предстоящего) определяются проще:

$$ОФ_{кг} = ОФ_{нг} + ОФ^B - ОФ^Л,$$

где: $ОФ_{кг}$ — основные фонды на конец текущего года, руб.

$ОФ_{нг}$ — основные фонды на начало текущего года, руб.

$ОФ^B$ — основные фонды, введенные в течение года, руб.

$ОФ^Л$ — основные фонды, ликвидированные в течение года, руб.

Основные производственные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются.

Различают два вида износа: физический (материальный); моральный.

Физический износ основных средств — это утрата ими первоначальной потребительной стоимости, как в процессе эксплуатации, так и в случае бездействия (разрушение в результате атмосферных осадков, коррозии, стихийных бедствий). Физический износ автомобиля в процессе его использования — явление вполне закономерное. Главная задача заключается здесь в том, чтобы не допустить преждевременного «старения» автомобиля.

Различные виды ОПФ изнашиваются неравномерно в разные сроки. Пассивная часть основных производственных фондов изнашивается медленнее, активная — быстрее.

Моральный износ основных средств производства выражается в обесценивании средств труда, в потере их меновой стоимости до окончания срока физической службы. Это явление — результат экономического прогресса, обусловленного снижением общественно необходимых затрат на производство машин, и создание новых, более совершенных и экономичных. В связи с этим различают два вида морального износа.

Моральный износ первого вида выражается в уменьшении стоимости машин и оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в связи с ростом

производительности труда, повышения технического уровня заводов-изготовителей. Моральный износ первого вида вызван уменьшением рабочего времени, которое необходимо затрачивать на выпуск таких же машин одной и той же конструкции.

Моральный износ второго вида является следствием создания более экономичных, технически совершенных и производительных машин в результате НТП.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных средств должен управляться.

Амортизация — это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции.

Амортизация осуществляется в целях полной замены (восстановления) основных фондов при их выбытии.

Величина амортизации определяется на основе норм амортизации. Нормы амортизации и, следовательно, методика ее начисления периодически пересматриваются. Амортизируемое имущество АТП распределяется по группам в соответствии со сроками его использования.

Существует несколько видов оценок основных фондов: по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Предприятия самостоятельно определяют срок полезного использования основных фондов на дату ввода в эксплуатацию конкретного объекта на основании классификации основных средств, которая устанавливается Правительством Российской Федерации.

Повышение интенсивности эксплуатации основных производственных фондов является важнейшим условием и резервом роста эффективности производства.

Для оценки эффективности использования основных фондов на автомобильном транспорте применяются показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и рентабельности основных фондов, а также различные коэффициенты.

Основным показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача. Фондоотдача характеризует объем произведенной продукции на единицу стоимости основных фондов:

$$FO = \frac{ТП}{ОФ_{ср}},$$

где: ФО - фондоотдача, руб. ТП - объем продукции,
руб.

$ОФ_{ср}$ - стоимость основных фондов в среднегодовом исчислении, руб.

Из всех измерителей объема продукции наиболее предпочтительным и общепринятым для расчета фондоотдачи является товарная продукция. Таким образом, экономический смысл фондоотдачи заключается в количестве произведенной за год товарной продукции на один рубль основных фондов. Этот

показатель используется в каждой отрасли, всей промышленности и народном хозяйстве в целом.

Экономическая эффективность концентрации производства во многом обусловлена снижением фондоемкости, а это обратная величина фондоотдачи:

$$\Phi_E = \frac{ОФ}{ТП} = \frac{1}{\Phi О},$$

Дополнительными показателями, характеризующими полноту использования основных фондов, особенно их самой активной части - машин и оборудования в различных аспектах времени, являются следующие.

1. Коэффициент интенсивного использования:

$$K_{II} = \frac{O_{\phi}}{H},$$

где: K_{II} - коэффициент интенсивного использования (интенсивности)

O_{ϕ} - фактическая производительность по выпуску продукции или переработке сырья в единицу времени - час, смену, сутки H - паспортная мощность в том же исчислении. Этот показатель характеризует степень использования основных фондов в единицу времени и отражает резервы от недоиспользования оборудования за этот же период.

2. Коэффициент экстенсивного использования (экстенсивности):

$$K_{\mathcal{E}} = \frac{T_{\phi}}{T_K},$$

где: $K_{\mathcal{E}}$ - коэффициент экстенсивного использования

T_{ϕ} - фактическое время работы в году, часы, смены, сутки

T_K - календарное время в году, часы, смена, сутки.

Данный показатель характеризует использование основных фондов по времени, в течение всего года и отражает резервы от недоиспользования календарного фонда.

3. Коэффициент интегрального использования (интегральности):

$$K_{инт} = K_{II} * K_{\mathcal{E}},$$

Коэффициент интегрального использования отражает резервы от недоиспользования основных фондов как в единицу времени, так и по времени в календарном периоде.

Коэффициент интенсивного использования должен быть во всех отраслях промышленности также высоким и никак не ниже 0,9 для стабильно работающих предприятий.

Тема: Оборотные Фонды

Функционирование предприятий промышленности - это постоянное возобновление производства на основе кругооборота средств по известной классической схеме:

Д – СП – П – Т – Д'

В соответствии с этой схемой средства пребывают в одной производственной сфере и двух сферах обращения. Средства, размещенные или находящиеся в сфере производства, представляют оборотные фонды как часть производственных фондов. Средства же, размещенные или находящиеся в сферах обращения, называются фондом обращения.

Эти средства в совокупности позволяют осуществить полный кругооборот, замкнуть и вновь возобновить его. Средства в процессе кругооборота на его разных стадиях приобретают то материально-вещественную, то денежную форму, нарастая по стоимости до момента реализации изготавливаемого продукта.

Таким образом, в процессе кругооборота постоянно отвлекаются, можно сказать, замораживаются определенные денежные средства, но объективно необходимые для производства и реализации продукта - товаров или услуг. Стоимость этих средств в экономике называют оборотными средствами. Деньги, вложенные в оборотные средства - это авансирование процесса производства и реализации.

Оборотные средства - это совокупность оборотных фондов и фондов обращения, постоянно находящиеся в обороте:

$$ОС = ОБО + ФОБ,$$

где: ОС - оборотные средства, руб.

ОБФ - оборотные фонды, руб.

ФОБ - фонды обращения, руб.

Оборотные фонды размещены, отвлечены в производственную сферу - в запасах и незавершенном производстве. Оборотные фонды — это часть производственных фондов или денежная оценка тех средств производства, предметов труда, которые участвуют лишь в одном производственном цикле, полностью потребляются там и переносят целиком свою стоимость на изготовленный продукт.

Фонды обращения - это денежные ресурсы, необходимые в процессе реализации готового продукта и приобретения новых предметов труда. Они в основном размещены, отвлечены в готовой продукции, в расчетах с потребителями или поставщиками.

Экономическое отличие основных фондов от оборотных фондов сводится к длительности, кратности участия в производстве и характере переноса стоимости. Основные фонды участвуют во многих производственных циклах, функционируют

многие годы, по крайней мере более года. Оборотные же фонды участвуют лишь в одном производственном цикле. Основные фонды переносят свою стоимость на изготовленный продукт по частям за весь свой жизненный цикл, годы функционирования. Оборотные фонды, потребляясь полностью за один цикл, переносят свою стоимость на изготовленный продукт целиком. Основные фонды не меняют своей натуральной формы, хотя с годами все ухудшаются, но не теряют своей сути. Оборотные фонды, как правило, меняют свою натуральную форму, присоединяясь к изготовленному продукту или вовсе теряясь.

Народнохозяйственное значение эффективного использования оборотных фондов и оборотных средств велико. Без них, разумеется, немислимо функционирование предприятий и отраслей, сам процесс производства и реализации. Но не только этим ограничивается их роль и значение в народном хозяйстве. С точки зрения функционирующей отрасли важна эффективность их использования, выражающаяся прежде всего в ресурсоемкости, а значит их размерах и скорости прохождения всех стадий кругооборота, т.е. обороте во времени. Ведь это отвлекаемые средства, а значит требующие быстреего возвращения для возобновления с целью получения известной прибыли. Значит, для хозяйствующего субъекта одинаково важен как размер отвлекаемых в данном случае оборотных средств, так и быстрота их оборачиваемости. От этого зависит эффективность производства, финансовоустойчивость и конкурентоспособность.

Актуальность эффективного использования оборотных фондов и оборотных средств обусловлена, в частности, тем, что их величина достаточно большая. Оборотные фонды составляют, например, половину стоимости основных производственных фондов или вторую по величине из функционирующих в производстве ресурсов, а значит формирующих показатели экономической эффективности.

Важность и значимость эффективного использования оборотных средств усиливается в переходный период к рынку нарастающими взаимными неплатежами между хозяйствующими субъектами, а значит и к отвлечению и без того дефицитных в этих условиях денежных средств. Этот дефицит неизбежно требует восполнения дорогостоящими кредитами для обеспечения непрерывности производства. В результате удорожается продукция, снижается прибыль, ухудшается конкурентоспособность.

Экономическую сущность оборотных средств можно представить как обеспечение денежными ресурсами непрерывности процесса производства и реализации. Функции оборотных средств в таком случае сводятся в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ресурсов, размещенных на различных стадиях кругооборота - приобретения, производства и реализации. Следовательно, от величины задействованных материальных ресурсов, их стоимости и скорости оборота зависит эффективность всего использованного наличного потенциала, включая основные фонды и персонал. Через оборотные средства реализуются цель хозяйствующего субъекта и вся его многогранная деятельность. Следовательно, от эффективности использования оборотных средств, в конечном счете, зависит эффективность всей производственно-хозяйственной деятельности предприятий промышленности, их конкурентоспособность и благополучие.

Состав оборотных фондов и оборотных средств - это перечень всех элементов или групп, формирующих их полную стоимость.

Структура оборотных фондов и оборотных средств - это соотношение отдельных элементов или групп, выраженные в процентах к их общей стоимости.

Оптимальный размер оборотных средств должен обеспечить предприятиям промышленности бесперебойную, ритмичную работу по производству и реализации товаров и услуг в соответствии с запросами рынка на уровне минимальной достаточности. А это, в свою очередь, достигается нормированием оборотных средств путем определения норм и нормативов. При этом каждая группа оборотных средств нормируется в соответствии с принципами, выражающими их функциональное назначение в кругообороте средств.

В современной экономике, как правило, подаются нормированию все группы оборотных фондов и готовая продукция на складе из элементов фондов обращения. Нормирование оборотных средств в производственных запасах осуществляется путем определения норм запасов по каждому виду материалов и нормативов в денежном выражении.

Норма запаса - это минимальное количество запасов в днях, необходимое для бесперебойной, ритмичной работы предприятия промышленности.

При этом на предприятиях промышленности различают текущий, страховой (гарантийный) и технологический запасы.

Текущий запас обеспечивает повседневные потребности производства в промежутках между двумя очередными поставками материалов и определяется как:

$$H_T = \frac{I}{2},$$

где: H_T - норма текущего запаса данного материала, дни

I - интервал времени между двумя очередными поставками, дни. Гарантийный (страховой) запас необходим на случай срыва очередных поставок по непредвиденным обстоятельствам. Норма гарантированного запаса должна обеспечить работу предприятия в том же режиме на время принятия экстренных мер по доставке материалов. Практика показывает, что норма гарантийного запаса достаточна на уровне половины текущего запаса:

$$H_G = \frac{H_T}{2},$$

Технологический запас предусматривается для подготовки сырья и материалов к производству. Это, скажем, время на подработку, сушку, увлажнение сельскохозяйственного или другого сырья и материалов. Норма технологического запаса определяется в соответствии с технологией переработки сырья или изготовления промышленного продукта. Например, для зерна - это полтора - два дня, для муки, винограда - часы, для вина перед разливом - две недели, отдельных видов промышленных материалов — месяц и т.д.

Таким образом, норма оборотных средств по производственным запасам для предприятий промышленности определяется как:

$$H_O = H_T + H_G + H_X,$$

Норматив оборотных средств исчисляется в денежном выражении как произведение нормы оборотных средств в днях на среднесуточные затраты на производство по себестоимости. В таком случае норматив оборотных средств в производственные запасы составит:

$$H^B_{ПЗ} = H_O * Д * Ц,$$

где: $H^B_{пз}$ - норматив оборотных средств в производственные запасы по данному материалу, руб.

H_o - норма запаса в днях по данному материалу, руб.

D - среднеедневное потребление данного материала в натуральном выражении

C - цена единицы данного материала с учетом транспортно-заготовительных расходов, руб.

Так определяется норматив по всем видам и группам производственных запасов и суммируется по всей этой группе оборотных средств.

Норматив оборотных средств в незавершенное производство определяется как:

$$H^B_{нп} = T_{ц} * Z_{д} * K_{нз} = T_{ц} * \frac{Z_o}{360} * K_{нз},$$

где: $H^B_{нп}$ - норматив оборотных средств в незавершенное производство, руб.

$T_{ц}$ - длительность производственного цикла производства продукта, дни

$K_{нз}$ - коэффициент нарастания затрат, доли единицы

$Z_{д}$ - среднеедневные затраты на производство продукции, руб.

Z_o - сумма затрат на производство в год, руб. Длительность производственного цикла определяется по технологической карте. Она исчисляется, скажем, для хлеба - часами, а для коньяка и кораблей - годами.

Среднеедневные затраты определяются делением общей сметы затрат на производство на финансовый год (360 дней).

Коэффициент нарастания затрат характеризует динамику возрастания затрат в течение производственного цикла и определяется как отношение среднецикловой себестоимости к производственной себестоимости:

$$K_{нз} = \frac{C_c}{C_{п}}$$

где: C_c - среднецикловая себестоимость продукта, руб.

$C_{п}$ - производственная себестоимость продукта, руб. Исчисление среднецикловой себестоимости - весьма сложный и трудоемкий процесс, ибо характер нарастания затрат неравномерный и неодинаковый по каждому продукту или группе продуктов. Поэтому для отраслей перерабатывающей промышленности, где в основном производится материалоемкая продукция со сравнительно незначительным производственным циклом, коэффициент нарастания затрат с достаточной точностью можно определить по формуле:

$$K_{нз} = \frac{M + \frac{O}{2}}{100},$$

где: M - доля материальных затрат в производственной себестоимости продукции, %

O - доля остальных затрат (100 - M), %.

В этом случае коэффициент нарастания затрат в этих отраслях находится в пределах 0,5 - 1,0. Предполагается, что материальные затраты входят в производственный процесс сразу же, а остальные затраты наращиваются равномерно.

Оборотные средства на расходы будущих периодов нормируются на уровне сложившихся за предыдущий год с корректировкой на изменения в предстоящий год. Расходы будущих периодов незначительны, сравнительно стабильны в отраслях промышленности, и такой принцип их нормирования вполне оправдан.

Норматив оборотных средств в готовую продукцию на складе определяется как:

$$H^B_{Г.П.} = H_D * D_{П.},$$

где: H^A - норматив оборотных средств в готовую продукцию на складе, руб.

H_D - норма запаса готовой продукции на складе, дни

$D_{П.}$ - среднедневной выпуск продукции по производственной себестоимости, руб.

Норма запаса готовой продукции на складе определяется из времени, необходимого для формирования партии товаров для отгрузки потребителю и оформления документов.

Общий норматив оборотных средств сложится из суммы ранее определенных частных нормативов:

$$H^B_O = H^B_{ПЗ} + H^B_{Н.П.} + H^B_{Р.Б.П.} + H^B_{Г.П.}, \text{ руб}$$

Определенный таким образом норматив оборотных средств должен обеспечить бесперебойную, ритмичную работу предприятия отрасли на уровне минимальной достаточности. Другими словами, норматив собственных оборотных средств - это минимально необходимые, но не снижающиеся потребности денежных средств, вложенные на разных стадиях кругооборота. Вот почему для сезонно работающих отраслей не следует под сезонную заготовку сырья и отдельных материалов нормировать собственные оборотные средства. Эти средства в межсезонье будут просто отвлечены, заморожены.

Эффективность использования оборотных фондов и оборотных средств складывается из экономного расходования оборотных фондов и ускорения оборачиваемости всех элементов оборотных средств на всех стадиях кругооборота (Д - СП - П - Г - Д').

Показателями эффективности использования оборотных средств являются следующие:

1. Коэффициент оборачиваемости:

$$\hat{E}_i = \frac{\hat{I}_D}{\hat{I}\tilde{N}_{\tilde{N}\tilde{A}}}$$

где: K_O - коэффициент оборачиваемости, разы

O_p - объем реализации товаров (услуг, работ), тыс. руб.

OC_{CT} - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

2. Время оборота (обращения):

$$\dot{O}_i = \frac{360}{\hat{E}_i}$$

3. Коэффициент закрепленных средств (загрузки):

$$\hat{E}_{\tilde{C}\tilde{N}} = \frac{\hat{I}\tilde{N}_{\tilde{N}\tilde{A}}}{\hat{I}\tilde{\delta}}$$

Различают абсолютную и относительную экономию оборотных средств. Абсолютная экономия оборотных средств определяется простой арифметической разницей между фактической и плановой (программной, прогнозной, сравниваемой) их стоимостью. Относительная же экономия (или высвобождение) оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$OC_{O3} = OC_{\phi} - \frac{O^{\Pi}_P}{K_B}, \text{ тыс. руб.},$$

где: OC_{O3} - относительная экономия ОС, тыс. руб.

O^{Π}_P - плановая (программная, прогнозная, сравниваемая) стоимость реализации, тыс.руб.

K_B - базовый коэффициент оборачиваемости

OC_{ϕ} - фактическая стоимость оборотных средств при их фактической оборачиваемости.

При экономии оборотных фондов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.) экономия оборотных средств будет неадекватной и составит:

$$\mathcal{E}_{OC} = \frac{\mathcal{E}_M}{K_O}$$

Пути экономии оборотных фондов и ускорения оборотных средств, то есть повышение эффективности их использования, будут конкретными в отдельных отраслях промышленности. В промышленности в целом к ним относятся следующие.

1. Сокращение норм расходов и всемерная экономия производственных ресурсов. Резервы подобного рода в перерабатывающей промышленности России велики: удельные расходы многих ресурсов в стране в 1,5-2 раза выше аналогичных показателей стран с развитой рыночной экономикой.

2. Снижение остатков товарно-материальных ценностей на складах во всех отраслевых структурах. И здесь резервы громадны. В Японии, например, запасы на входе и выходе не превышают пяти процентов используемых ресурсов и производимых товаров, а в России в несколько раз выше и лежат "мертвым капиталом", отягощая и без того небольшие наличные оборотные средства.

Надо научиться работать «с колес», имея минимальные запасы в соответствии с вышеизложенными расчетами по нормам и нормативам оборотных средств.

3. Сокращение длительности производственного цикла на основе внедрения прогрессивных технологий, совершенствования действующих, перехода на непрерывные процессы производства, интенсификации производства. Так, переход на непрерывный метод шампанизации сократил длительность производства шампанских вин с трех лет до двух-трех месяцев с соответствующим высвобождением оборотных средств в незавершенном производстве.

4. Рационализация связей с поставщиками и потребителями с учетом жестких требований рыночной экономики, что сведет к минимуму производственные запасы и остаток продукции на складах.

5. Соблюдение своевременных взаиморасчетов между субъектами рынка по платежам. Ликвидация неплатежей. Оборотные средства буквально оседают в этих неплатежах, что существенно замедляет оборачиваемость оборотных средств.

6. Рационализация размещения предприятий и мощностей отраслей промышленности. Это ускорит доставку ресурсов и реализацию товаров, тем самым

повысит эффективность использования оборотных средств, увеличит скорость оборота.

7. Совершенствование организации производства. Переход на непрерывно-поточные производства. Оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства.

8. Выравнивание уровня социально-экономического развития территории страны, комплексное развитие экономики регионов и субъектов федерации.

9. Научно-технический прогресс во всех его направлениях и масштабное использование его достижений в производстве.

10. Диверсификация производства, обеспечивающая в рынке более быстрое продвижение товаров в различных сегментах этого рынка.

Все это способствует экономии ресурсов и ускорению оборота, а значит снижению потребности в оборотных средствах и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств.

11. Комплекс мер по экономическому, в том числе материальному стимулированию повышения эффективности использования оборотных средств. Таким универсальным средством является сам рынок с добросовестной конкуренцией и объективным механизмом ускорения в сфере производства и обращения.

ТЕМА: ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Трудовые ресурсы - это трудоспособная часть населения в соответствии с законодательством России. Это примерно половина населения страны, хотя по определенным регионам эта величина может быть различной.

Кадры - это соответствующим образом подготовленная часть трудовых ресурсов. Каждая отрасль имеет свои кадры. Кадры промышленности составляют важнейшую часть кадров национальной экономики.

Трудовые ресурсы отраслей промышленности составляют примерно 30% трудовых ресурсов всего народного хозяйства.

Трудовые ресурсы находятся в определенном движении. Для характеристики движения трудовых ресурсов в отраслевой экономике используются следующие показатели.

1. Коэффициент оборота:

$$K_o = \frac{Ч_{\Pi} + Ч_{\text{У}}}{Ч_{\text{КГ}}} * 100, \%$$

где: $Ч_{\Pi}$ - число принятых за год, чел.

$Ч_{\text{У}}$ - число уволенных за год, чел.

$Ч_{\text{КГ}}$ - численность персонала на конец года, чел.

2. Коэффициент по набору:

$$K_n = \frac{Ч_{\Pi}}{Ч_{\text{НГ}}} * 100, \%$$

где: $Ч_{\text{НГ}}$ - численность персонала на конец года, чел.

3. Коэффициент по увольнению:

$$K_v = \frac{q_v}{q_{\kappa}} * 100, \%$$

4. Коэффициент текучести:

$$K_T = \frac{q_A}{q_{\kappa}} * 100, \%$$

где: q_A - численность уволенных за год по собственному желанию или за нарушение законодательства, устава, порядка и т.д.

Производительность труда - весьма важный и емкий показатель в экономике. Классики экономики правы, что к экономии рабочего времени сводится всякая экономия. Производительность труда—один из важнейших показателей экономической эффективности. Для курса отраслевой экономики необходимо четко знать ее суть и самое главное—факторы, резервы и пути ее повышения в специфических условиях самой отрасли.

Производительность труда - это выработка продукции на одного работающего в единицу времени или затраты труда на производство единицы продукции.

Исходя из такого определения производительности труда, следуют и ее показатели и измерители. К важнейшим из них относятся следующие.

1. Выработка продукции в единицу времени одним работником:

$$ПТ = \frac{П}{q},$$

где: П - объем произведенной продукции (в натуральном, условно-натуральном и денежном выражениях),

Ч - численность работающего персонала, чел. Если на предприятии промышленности производится однородная продукция ($П_{y-H}$), то объем продукции и соответственно показатель производительности труда измеряются в натуральном выражении:

$$ПТ^H = \frac{П_H}{q_{\Pi}}$$

Если на предприятии вырабатывается разнородная, но физически соизмеримая продукция (Пу-н), то объем продукции и соответственно выработка на одного работающего измеряются в условно-натуральном выражении (условные банки, машины, тонны):

$$ПТ^{y-H} = \frac{П_{y-H}}{q_{\Pi}}$$

Если же на предприятии промышленности в отрасли производится неоднородная и физически несоизмеримая продукция, то объем продукции и производительность труда измеряются в денежном выражении (товарная, условно-чистая, чистая):

$$ПТ^Д = \frac{П_Д}{q_{\Pi}}$$

2. Трудоемкость продукции:

$$ПТ_3 = \frac{З_T}{П}$$

где: $З_T$ - затраты труда в человеко-днях, человеко-часах.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что понимается под основными средствами, по каким признакам и как они классифицируются?
2. Какие существуют виды стоимостных оценок основных средств и для чего они применяются?
3. Какие основные показатели характеризуют уровень использования основных средств?
4. В чем отличие оборотных фондов и оборотных средств предприятия (по назначению, функциям, составу)?
5. Что понимается под структурой оборотных средств? Какие факторы влияют на ее изменение?
6. Как влияет управление оборотными средствами предприятия на конечные результаты его работы?
7. Что определяет потенциал кадров?
8. Какие конкретные виды поощрения к труду вы знаете и каким способом это осуществляется?
9. Как увязать заработную плату работников предприятия и производительность труда?

Тема: СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

Себестоимость продукции - это совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В себестоимости продукции находят отражение все произведенные предприятием затраты живого и овеществленного труда в виде расходов сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, амортизации основных фондов, оплаты труда. Себестоимость включает прямые материальные и трудовые затраты, а также накладные расходы на управление и обслуживание производства. Таким образом, в себестоимости продукции, как в зеркале, отражаются рачительность и бесхозяйственность, уровень техники и технологии, организация производства, труда и управления. Чем лучше поставлено дело на предприятии, чем выше техническая оснащенность производства, организация, тем ниже себестоимость продукции и наоборот.

Себестоимость продукции является самостоятельной экономической категорией. Она количественно и качественно отличается от стоимости. Стоимость и ее денежное выражение - цена, количественно выше себестоимости. Лишь в планово-убыточных, дотационных отраслях стоимость ниже себестоимости, что не характерно в рынке. Индивидуальная себестоимость на конкретных предприятиях может быть выше и ниже стоимости, хотя если она выше, предприятие обанкротится, если не защищено дотацией. Среднеотраслевая же себестоимость, как

правило, ниже стоимости в нормально функционирующих отраслях за исключением дотационных.

По экономической сути себестоимость продукции близка к бухгалтерским издержкам производства и отличается существенно от экономических издержек производства.

В современный период, как и ранее, снижение себестоимости продукции представляет большую народнохозяйственную значимость. Снижение себестоимости продукции - основа снижения цен, а значит - основа конкурентоспособности продукции, предприятия и отрасли. Снижение цен прямо влияет на благосостояние населения страны. В масштабе национальной экономики снижение себестоимости увеличивает соразмерно национальный доход, прибыль, что в свою очередь позволяет увеличить темпы расширенного воспроизводства, способствует росту отечественных товаров, расширению социальных возможностей государства по строительству жилья, поддержанию объектов отдыха, здравоохранения, спорта, культуры, искусства, науки, повышению пенсий, стипендий, пособий и т.д. Предприятие также при этом укрепляет свое финансовое положение, делает его более устойчивым.

Таким образом, снижение себестоимости одинаково выгодно всем - населению, работникам, предприятию, отрасли, национальной экономике и государству в целом. А значит, усилия всех должны быть постоянно нацелены на всемерное снижение себестоимости. В этом основное экономическое условие конкурентоспособности страны как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Актуальность снижения себестоимости продукции усиливается с возрастанием объемов производства. Каждый процент снижения себестоимости обеспечивает при этом все возрастающую сумму экономии. С реструктуризацией промышленности и дальнейшим ее динамичным развитием эта проблема станет первостепенной.

Во всем вышеизложенном заключается важность и значимость снижения себестоимости продукции.

Многочисленные затраты, формирующие себестоимость продукции, в практике планирования и учета классифицируются по экономическим элементам и статьям калькуляции. Перечень этих элементов и статей представляет собой состав себестоимости продукции. Структура же себестоимости продукции - это соотношение этих элементов и статей между собой, выраженное в процентах к общему итогу.

Классификация по экономическим элементам используется для определения и поддержания оптимального соотношения между однородными экономическими затратами, живым и овеществленным трудом, соотношения потребляемых ресурсов, увязки и взаимосвязи различных разделов бизнес-плана, плана (программы) развития отрасли.

Экономические элементы затрат - это экономически однородные, более неделимые, нерасщепляемые затраты.

Статьи калькуляции, наоборот, состоят из разнородных в экономическом смысле затрат. Ряд статей калькуляции включает все экономические элементы затрат.

Классификация затрат на себестоимость продукции по статьям калькуляции позволяет выявить конкретный объект и место осуществления затрат, определить

себестоимость единицы продукции, прибыль, рентабельность продукции и производства. Состав себестоимости по экономическим элементам затрат (смета затрат на производство) представлена ниже.

1. Сырье и основные материалы.
2. Вспомогательные материалы.
3. Топливо со стороны.
4. Энергия со стороны.
5. Заработная плата всех работников.
6. Начисления на заработную плату.
7. Амортизация.
8. Прочие денежные расходы.

Статья калькуляции в наиболее обобщенном виде представляет:

1. Сырье и основные материалы за вычетом годных отходов.
2. Вспомогательные материалы.
3. Топливо на технологические цели.
4. Энергия на технологические цели.
5. Заработная плата рабочих основного производства.
6. Начисления на заработную плату.
7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
8. Цеховые расходы.
- Итого цеховая себестоимость
9. Общезаводские расходы.
- Итого производственная себестоимость
10. Внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Различают цеховую, производственную и полную (коммерческую) себестоимость.

Цеховая себестоимость - это затраты цеха, включая цеховые расходы на производство продукции. Производственная себестоимость - это затраты предприятия на производство продукции. Это цеховая себестоимость плюс общезаводские расходы.

Если к производственной себестоимости добавить внепроизводственные расходы, то сформируется полная себестоимость продукции. В основе производственной и полной себестоимости лежит цеховая себестоимость. На тех предприятиях, где отсутствует цеховая организация производства, цеховая себестоимость совпадает с производственной себестоимостью продукции.

Многочисленные затраты на себестоимость продукции в зависимости от поставленной задачи - планирования, анализа, учета, расчетов можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от того, как меняются затраты в связи с изменением объема производства, они делятся на

пропорциональные (переменные) и непропорциональные (условно-постоянные, постоянные). Затраты, меняющиеся пропорционально изменению объемов производства, относят к переменным (пропорциональным) затратам, а те затраты, которые не меняются или меняются непропорционально объемам производства, - к непропорциональным (условно-постоянным, постоянным). При росте масштабов производства себестоимость единицы продукции снижается за счет условно-постоянных (постоянных) затрат. Поэтому в рынке на основе хорошо поставленного маркетинга хозяйствующие субъекты стремятся расширять масштабы производства.

2. В зависимости от сферы, где произведены затраты, они делятся на производственные и внепроизводственные.

3. По характеру отнесения затрат на конкретные виды продукции различают прямые и косвенные. Те затраты, которые можно непосредственно отнести на конкретный вид продукции, называются прямыми, а затраты, относимые опосредованно, по какому-то признаку (объему производства, зарплате и др.) - косвенными. Для более точного определения себестоимости конкретных видов продукции желательно увеличить долю прямых затрат.

4. В зависимости от полезности производственных затрат они бывают производительными и непроизводительными. Затраты, увеличивающие количество производимого продукта или улучшающие его качество (а значит увеличивают стоимость, конкурентоспособность), относят к производительным, а те затраты, которые не увеличивают объема производства, не улучшают качества, называются непроизводительными. Фактически желательно иметь как можно меньше непроизводительных затрат и совсем их не планировать, не предусматривать.

5. Различают затраты основные и накладные. К основным следует отнести те затраты, без которых при заданной технологии невозможно производство данной продукции (сырье, например), а те же затраты, без которых можно изготовлять, хотя с большими издержками и худшим качеством, называют неосновными (например, накладные).

6. Затраты по отношению к хозяйствующему субъекту также делятся на зависящие и не зависящие от него самого. Например, перерасход сырья от бесхозяйственности зависит от него, а вот рост его цены - не зависит от него.

7. Затраты по экономическому содержанию делятся на экономические элементы и статьи калькуляции.

8. По составу затраты бывают простые (зарплата) и комплексные (цеховые, общезаводские, внепроизводственные).

9. По периодичности возникновения затраты различают на текущие и на единовременные.

10. По отношению к готовому продукту затраты дифференцируются на незавершенное производство и на готовую продукцию.

Многочисленные факторы, влияющие на уровень и динамику себестоимости продукции, на функционирующем предприятии промышленности можно свести к следующим группам факторов:

1. Факторы, улучшающие использование средств труда (основных фондов).

2. Факторы, улучшающие использование предметов труда (оборотных фондов и оборотных средств).

3. Факторы, улучшающие использование самого труда.

4. Факторы, улучшающие организацию производства, труда и управления.

Если улучшается использование всех основных элементов производства, в данном случае факторов, то себестоимость продукции обязательно снизится.

К основным источникам (резервам) снижения себестоимости в отраслевой экономике следует отнести следующие.

1. Всемерная замена дорогостоящих видов ресурсов на более дешевые (сырьевые, материальные, топливно-энергетические).

2. Рост производительности труда темпами, превышающими рост оплаты труда.

3. Максимальное снижение накладных расходов.

4. Полная ликвидация непроизводительных расходов. Выявленные факторы и резервы снижения себестоимости продукции реализуются определенными путями. В каждой отрасли промышленности эти пути будут конкретными. Однако для отраслей промышленности к наиболее важным и приоритетным следует отнести следующие пути.

1. Улучшение качества используемого сырья, увеличение полезных веществ в нем. Чем больше полезных веществ в сырье, металла в руде, тем

ниже удельные расходы сырья на единицу готовой продукции, а значит оно дешевле, а себестоимость ниже.

2. Сокращение потерь сырья и полезных веществ в нем на всех этапах транспортировки, хранения и переработки. Чем меньше потерь, тем выше выход продукции, ниже удельные расходы сырья, а значит и ниже расходы по данной статье себестоимости.

3. Максимальная переработка вторичных ресурсов сырья -отходов и отходов. Экономический эффект тот же, то есть снижение себестоимости конечной товарной продукции.

4. Оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства. Чем выше масштабы производства, например, тем ниже себестоимость продукции за счет непропорциональных (условно-постоянных, постоянных) расходов. При комбинировании производства всегда ниже себестоимость продукции за счет более эффективного использования всего наличного потенциала, всех производственных ресурсов и увеличения масштабов производства.

5. Совершенствование организации производства, труда и управления.

6. Масштабное использование достижений научно-технического прогресса. Внедрение ресурсо-энергосберегающих, безотходных и малоотходных технологий. Экономия достигается на совокупности материальных ресурсов, то есть по многим, самым крупным элементам затрат на себестоимость продукции. Это очень весомо особенно для весьма материалоемких отраслей промышленности.

7. Обеспечение сохранности производственных ресурсов и произведенных из них продуктов.

8. Переход на более дешевые виды сырья, материалов, топлива и энергии.

9. Внедрение рациональных методов хозяйствования в соответствии с требованиями рынка, сокращение накладных расходов и полная ликвидация непроизводительных затрат.

10. Экономическое и материальное стимулирование снижения себестоимости продукции. Сам рынок является универсальным хозмеханизмом снижения затрат, а значит и себестоимости. Однако в рамках рынка целесообразна разработка и внедрение в каждой конкретной отрасли промышленности стимулирующих систем по снижению себестоимости наподобие системы оплаты сырья по содержанию полезных веществ в нем, как это сделано в свеклосахарной промышленности Кубани кафедрой экономики, финансов и учета Кубанского государственного технологического университета.

Управление себестоимостью продукции включает планирование, учет, регулирование, отчет и организацию мер по ее снижению. В этих целях используется система показателей себестоимости, которая в современный период представлена следующей.

1. Смета затрат на производство (по экономическим элементам затрат).

2. Себестоимость всей товарной продукции (по статьям калькуляции).

3. Себестоимость единицы важнейших изделий (по статьям калькуляции).

4. Затраты на один рубль товарной продукции:

$$З = \frac{C_{\pi}}{ТП} * 100,$$

где: З - затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.

C_{π} - сумма полной себестоимости товарной продукции, млн. руб.

ТП - сумма товарной продукции в действующих ценах, млн. руб.

Чем ниже этот показатель, тем ниже себестоимость, больше прибыли от реализации товарной продукции, выше рентабельность продукции и производства.

5. Снижение затрат на один рубль товарной продукции:

$$C_c = \frac{З_o - З_{\pi}}{З_o} * 100,$$

где: C_c - процент снижения затрат на 1 рубль товарной продукции, %

$З_o$ - затраты на 1 рубль товарной продукции базового периода, коп.

В процессе управления при разработке мероприятий по снижению себестоимости экономическая оценка производится двумя методами - методом факторного счета и методом прямого счета.

Расчет снижения себестоимости продукции методом факторного счета заключается в выявлении факторов, снижающих ее, и экономической оценке их по формуле:

$$C_c = \frac{И * Д}{100}, \%$$

где: C_c - снижение себестоимости, %

И - изменение по данной статье калькуляции (экономическому элементу), %

Д - удельный вес данной статьи (элемента) в полной себестоимости, %.

Если, например, затраты сырья сокращаются в связи с внедрением новой ресурсосберегающей технологии на 2% при удельном весе этой статьи расходов в полной себестоимости 80%, то себестоимость продукции снизится на 1,6% ($2 \times 80/100$).

Методика расчета снижения себестоимости прямым счетом аналогична методике определения экономии текущих затрат при внедрении новой техники или подобных мероприятий.

В этом случае себестоимость рассматривается как совокупность материальных и трудовых затрат и накладных расходов.

Соответственно общая экономия на снижении себестоимости сложится из экономии на этих затратах:

$$\mathcal{E}_o = \mathcal{E}_M + \mathcal{E}_{\text{ЗП}}^H + \mathcal{E}_{\text{НР}},$$

где: $\mathcal{E}_o$ - общая экономия от снижения себестоимости, млн. руб.

$\mathcal{E}_M$ - экономия на материальных затратах, млн. руб.

$\mathcal{E}_{\text{ЗП}}^H$ - экономия на заработной плате персонала с начислениями на нее, млн.руб.

$\mathcal{E}_{\text{НР}}$ - экономия на накладных расходах (цеховых, общезаводских, внепроизводственных), млн. руб.

Экономия на материальных затратах определяется как:

$$\mathcal{E}_M = (P_o - P_H) * Z_{\text{П}} * K_H,$$

где: P_o - удельный расход материалов (сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и энергии и др.) до внедрения, базовая: т, штук, м и др.

P_H - то же после внедрения, расчетная

A - объем производства продукции в натуре, т, штук, м и др.

$\mathcal{C}$ - цена за единицу материальных ресурсов, руб. Экономия на заработной плате с начислениями определяется для повременщиков:

$$\mathcal{E}_{\text{ЗП}}^H = (Ч_o - Ч_H) * Z_{\text{П}} * K_H,$$

где: $\mathcal{E}_{\text{ЗП}}^H$ - экономия на зарплате повременщиков, млн. руб.

$Ч_o$ - численность персонала повременщиков до внедрения (базовая), чел.

$Ч_H$ - численность персонала повременщиков после внедрения (расчетная), чел.

$Z_{\text{П}}$ - среднегодовая заработная плата повременщиков, руб.

K_H - коэффициент начисления на заработную плату. Экономия на заработной плате сдельщиков с начислениями составит:

$$\mathcal{E}_{\text{ЗПС}}^H = (H_o - H_H) * A_2 * K_H,$$

где: $\mathcal{E}_{\text{ЗПС}}^H$ - экономия на заработной плате персонала-сдельщиков с начислениями, млн. руб.

H_o - расценка за единицу продукции до внедрения (базовая), руб.

H_H - то же после внедрения (расчетная)

A_2 - объем продукции в натуре после внедрения

K_H - коэффициент начисления на зарплату. Экономия на накладных расходах определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{НР}} = C_{\text{НР}} * K_P * D_{\text{У-П}},$$

где: $\mathcal{E}_{\text{НР}}$ - экономия на накладных расходах, млн. руб.

C_{HP} - сумма накладных расходов в себестоимости всей товарной продукции, млн. руб.

K_P - коэффициент роста объема производства, доли ед.

D_{V-P} - доля условно-постоянных затрат в накладных расходах, доли ед.

Таким образом, общая экономия на снижении затрат будет равна сумме экономии по материальным ресурсам, зарплате с начислениями и накладным расходам:

$$\mathcal{E}_O = \mathcal{E}_M + \mathcal{E}_{3П}^H + \mathcal{E}_{HP}$$

Тогда процент снижения себестоимости составит:

$$C_c = \frac{\mathcal{E}_O}{C_{\Pi}} * 100,$$

где: C_c - процент снижения себестоимости, %

$\mathcal{E}_O$ - общая экономия затрат, млн. руб.

C_{Π} - полная себестоимость товарной продукции до внедрения мероприятия в сопоставимых объемах производства, млн. руб.

Процент снижения себестоимости по показателю затрат на один рубль товарной продукции, как было выше отмечено, определяется по формуле:

$$C_c = \frac{3_O - 3_H}{3_O} * 100, \%$$

ТЕМА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Целью предпринимательской, в том числе производственной деятельности, является прибыль. Таким образом, функционирование предприятий и отраслей преследует получение наибольшей прибыли путем производства и реализации востребованных рынком товаров (услуг, работ). Именно так в наибольшей степени удовлетворяются потребности населения.

Получение прибыли и ее наращивание является экономическим условием успешного функционирования предприятий промышленности. Только так можно своевременно обновлять основные фонды, расширять масштабы производства, создать предпосылки для роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности.

С другой стороны, чем больше прибыли у предприятий отрасли, тем больше отчислений из этой прибыли на налоги, на формирование национального дохода, бюджетов разного уровня. А это создаст экономические предпосылки для роста заработной платы бюджетным работникам, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Из большей прибыли и больше возможностей для расширенного воспроизводства, внедрение мероприятий по улучшению качества продукции и, наконец,

удешевления продукции. Все это в конечном счете способствует улучшению жизни людей, укреплению экономического могущества страны, повышению конкурентоспособности самого предприятия. Поэтому в росте прибыли заинтересованы все: персонал, предприятия, отрасли и государства в целом.

Прибыль - это часть чистого дохода общества, создаваемая на предприятии и совместно используемая предприятием и государственными и муниципальными органами.

Прибыль следует в отраслевой экономике рассматривать как разность между денежными доходами (поступлениями) и расходами (затратами):

$$\Pi = \text{ВД} - \text{З} ,$$

где: Π - прибыль, млн. руб.

ВД - валовой доход (выручка, поступления), млн. руб.

З - затраты на производство и функционирование хозяйствующих субъектов (расходы), млн. руб.

Валовой доход формируется из выручки от реализации продукции (услуг, работ), включая всю ее стоимость в текущих ценах - овеществленный и живой труд.

$$\text{ВД} = \text{М} + \text{ФОТ} + \Pi ,$$

где: М - овеществленный труд (материальные затраты, амортизация)

ФОТ - фонд оплаты труда (зарплата и др.)

Π - прибыль.

Доход складывается из прибыли и оплаты труда ($\Pi + \text{ФОТ}$). Общая (валовая, балансовая) прибыль на предприятии отрасли складывается из прибыли от реализации продукции основного производства, прочей реализации и внереализационной прибыли:

$$\Pi_o = \Pi_p + \Pi_{\text{пр}} + \Pi_{\text{вр}}$$

где: Π_o - общая (балансовая) прибыль, млн. руб.

Π_p - прибыль от реализации по основной деятельности, млн.руб.

$\Pi_{\text{пр}}$ - прибыль от прочей реализации, млн. руб.

$\Pi_{\text{вр}}$ - внереализационная прибыль, млн. руб.

При нормально функционирующей экономике преобладающую долю (более 90%) представляет прибыль от реализации по основной деятельности (в дальнейшем прибыль от реализации, Π_p). Поэтому в отраслевой экономике правомерно этому уделяется основное внимание.

Прибыль от реализации - это совокупность разности цены и себестоимости различных товаров (услуг, работ) на объем их реализации в натуре:

$$\Pi_p = (\text{Ц} - \text{С}) * O^H_p$$

где: Π_p - объем от реализации, млн. руб.

Ц - цена единицы продукции, руб.

O^H_p - объем реализованной продукции в натуре (т, шт.).

Объем реализации, как известно, определяется как:

$$O^H_P = O^H_{НГ} + O^H_{П} - O^H_{КГ}$$

где: $O^H_{НГ}$ - остаток продукции на начало года

$O^H_{П}$ - объем произведенной продукции за год

$O^H_{КГ}$ - остаток продукции на конец года. Как видно из формулы прибыли от реализации основными факторами ее роста будут следующие.

1. Размер объема реализации.
2. Цена реализации.
3. Себестоимость единицы продукции с учетом транспортных расходов.
4. Ассортиментные сдвиги в сторону увеличения доли более рентабельных (прибыльных) видов изделий и соответственно сокращения менее рентабельных изделий.

Таким образом, чем больше объема реализации, цены реализации, прогрессивнее ассортиментные сдвиги в смысле роста доли более рентабельных видов изделий, тем выше сумма прибыли. И чем ниже себестоимость единицы продукции, тем при прочих равных условиях будет выше масса прибыли.

Из факторов роста прибыли следуют и конкретные пути ее увеличения.

Пути роста прибыли в отраслях промышленности в самом общем виде будут следующие.

1. Всемерное увеличение объема реализации и производства продукции на основе хорошо поставленного маркетинга, максимального использования наличных производственных мощностей, а при необходимости ее расширения, рационального использования производственного потенциала и всех ресурсов.

2. Снижение себестоимости продукции по всем элементам затрат и статьям калькуляции.

3. Проведение грамотной, научно-обоснованной ценовой политики в условиях рынка.

4. Осуществление прогрессивных структурных сдвигов в сторону увеличения доли более рентабельных, прибыльных видов продукции при наличии спроса на них и хорошо поставленном маркетинге.

Как было отмечено, преобладающая часть прибыли предприятия отрасли при нормально функционирующей экономике получается от реализации продукции от основной деятельности. Однако общая прибыль в любом случае складывается из прибыли от реализации основной продукции, на которую специализируется отрасль, прибыли от прочей реализации и внереализационной прибыли. Поэтому, разрабатывая меры по увеличению прибыли как конечной цели предпринимательской деятельности следует, безусловно, увеличивать все составляющие общей, балансовой прибыли. Необходимо как можно больше извлечь прибыли из общей реализации, действуя аналогично как с мерами по росту прибыли от

основной деятельности с использованием тех же факторов и путей, а также рационально использовать все возможности от получения прочей, внереализационной прибыли.

В современный период особенно важно эффективно и масштабно заняться инвестиционной, финансовой и прочей деятельностью, памятуя, что деньги не пахнут, а должны служить благому делу - финансовой устойчивости отрасли и ее предприятий, государству, обществу, каждому работнику и жителю страны. Прибыль - это процветание.

Полученная на предприятиях отрасли прибыль распределяется между предприятием, государством и муниципальными органами.

Из общей суммы, полученной на предприятии отрасли прибыли, выделяется та ее часть, которая освобождена от налогов и сборов. Затем из оставшейся суммы (гораздо большей части) изымаются налоги и сборы в госбюджет, муниципальные бюджеты, целевые перечисления в соответствии с законодательством и решениями местных органов власти. Оставшаяся часть прибыли называется чистой прибылью, направляемой в распоряжение самого предприятия. Предприятие в меру экономической потребности и целесообразности само распределяет свою прибыль. Оптимальным считается такое распределение прибыли, когда устанавливается соответственно оптимальная пропорция между фондом накопления (развития) и фондом потребления. Кроме этого, целесообразно создавать и приумножать для добывающих и перерабатывающих предприятий фонд риска, резервный фонд. В акционерных обществах в установленном порядке распределяются дивиденды среди акционеров. Снижение налогового бремени позволит значительно свободнее и целесообразнее распределить полученную предприятием промышленности прибыль. При этом важно соблюдать приоритетность потребности, удовлетворяемую из прибыли.

Как отмечено выше, прибыль является итоговым показателем деятельности предприятий отрасли. Это также важнейший экономический показатель. Однако прибыль не показывает, не характеризует, какой ценой она достигнута, какими размерами средств. В прибыли не виден размер производственного потенциала, с помощью которого она получена.

Для соизмерения размера прибыли и величины использованных средств для ее достижения в отраслевой экономике используется показатель рентабельности производства.

Рентабельность производства является наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий отрасли. Рентабельность производства как раз соизмеряет величину полученной прибыли с размерами тех средств - основных фондов и оборотных средств, с помощью которых она получена. Эти использованные в производстве средства для получения известной прибыли являются как бы ее ценой. И чем ниже эта цена, т.е. чем меньше затребованных средств при той же

величине полученной прибыли, тем, разумеется, эффективнее производство, а предприятие функционирует с большим эффектом.

Рентабельность производства в самом общем виде в отраслевой экономике определяют как:

$$P = \frac{\Pi}{ОФ + ОС} * 100, \%$$

где: Р - рентабельность производства, %

Π - сумма прибыли, млн. руб.

ОФ - стоимость основных фондов, млн. руб.

ОС - стоимость оборотных средств, млн. руб. Период функционирования предприятия может быть разным - месяц,

квартал, год, а посему стоимость основных фондов и оборотных средств исчисляют в среднем значении. Рентабельность

производства можно вообще определить в любом диапазоне времени, в любой период целевого функционирования, чтобы

знать эффективность проведенных производственных операций. Как правило, при стабильном функционировании она

исчисляется за квартал, а чаще за год.

В отраслевой экономике различают рентабельность производства общую и расчетную. Общая рентабельность практически совпадает с ранее определенной рентабельностью:

$$P_o = \frac{\Pi_o}{ОФ + ОС_n} * 100, \%$$

Прибыль принимается в виде общей, балансовой суммы, а стоимость оборотных средств до нормируемой ее части, что неверно. Надо принимать в расчет всю использованную стоимость оборотных средств - собственных и заемных.

Расчетная рентабельность исчисляется как отношение расчетной (чистой) суммы прибыли к стоимости основных фондов и нормируемых оборотных средств за минусом льготных фондов (освобожденных от платы за имущество):

$$P_p = \frac{\Pi_p}{ОФ + ОС_n - Л} * 100, \%$$

Расчетная рентабельность как показатель эффективности потеряла смысл, и по существу не имеет какого-либо практического значения. Она может только характеризовать, какой ценой, размерами каких средств получена прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Гораздо больший интерес представляет показатель рентабельности продукции, исчисленный как отношение прибыли к полной себестоимости продукции:

$$P_{п} = \frac{\Pi}{C_{п}} * 100, \%$$

где: $P_{и}$ - рентабельность конкретного изделия, % Π - прибыль от изделия, руб. $C_{п}$ - полная себестоимость продукции, руб. Если изделие одно, то формула принимает вид:

$$P_{и} = \frac{\Pi}{C_{п}} = \frac{Ц - C_{п}'}{C_{п}'} * 100, \%$$

где: $Ц$ - цена единицы изделия

$C_{п}'$ - полная себестоимость единицы данного изделия.

А рентабельность всей реализованной продукции исчисляется как отношение всей полученной прибыли от реализации продукции к полной себестоимости всей реализованной продукции.

Этот показатель очень важен для принятия текущих и стратегических решений. Указанный показатель в ходе анализа показывает рентабельность или убыточность производимой продукции, степень их рентабельности и убыточности. В рынке, где цель предпринимательской деятельности - получение максимума прибыли, предприятие после такого анализа должно принять соответствующее решение - избавиться от убыточных и малорентабельных изделий и, наоборот, с помощью маркетинга увеличить высокорентабельные виды продукции. Если же отрасль дотационная или отдельные изделия дотируются, то следует сделать определенные корректировки.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции, а также всей совокупности ее, поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, пути повышения качества продукции для возможного соответствующего увеличения цен, что в любом случае повысит рентабельность продукции, а значит улучшит финансовое, социально-экономическое положение предприятий промышленности.

Как видно из общей формулы рентабельности производства

$$P = \frac{\Pi}{ОФ + ОС} * 100$$

факторами роста будут:

1. Величина прибыли.
2. Стоимость и эффективность использования основных фондов.
3. Стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли.

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и основные пути ее повышения.

В отраслевой экономике к наиболее обобщающим путям повышения рентабельности производства с учетом всего вышеизложенного будут следующие.

1. Все пути и мероприятия, повышающие сумму прибыли.

2. Все пути, улучшающие эффективность использования основных фондов.

3. Все пути, улучшающие эффективность использования оборотных средств, ускоряющие их оборачиваемость.

В экономической литературе, в том числе по финансам, экономике предприятий, анализе хозяйственной деятельности и других используется множество специфических показателей рентабельности. Все они играют в экономике определенную роль. Однако для отраслевой экономики, для общего взгляда на экономические процессы, изложенные здесь показатели вполне достаточны и верны.

При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности в промышленности находится в пределах 20-25%, а в сельском хозяйстве - 40-50%. При регулировании цен государством используется фиксируемая рентабельность.

Как известно, цена - это денежное выражение стоимости товара. Цена - сложнейшая экономическая категория. Она изучается в специальной дисциплине. Для отраслевой экономики цена изучается с точки зрения ее влияния на эффективность производства, сопряженные с ней показатели - прибыль, рентабельность, себестоимость продукции через затраты на средства производства, а также эффективность функционирования промышленности.

В экономике переходного периода действует несколько видов цен, а значит и ценообразования. Однако наиболее распространенной является свободная рыночная цена, та, что устанавливается на рынке на основе спроса и предложения. Как бы то ни было, несмотря на кажущуюся внешне стихийность, все же имеется нижний, убыточный уровень, за пределами которого в нормальной экономике не может быть массовой реализации товаров (услуг, работ).

К ценообразующим составляющим относятся следующие.

1. Среднеотраслевая себестоимость продукции.
2. Прибыль.
3. Акциз.
4. Налог на добавленную стоимость.
5. Снабженческо-сбытовая наценка.
6. Торговая надбавка.

В розничной цене присутствуют эти составляющие. В зависимости же от того, что включает цена, она бывает оптовой ценой предприятия без акциза и НДС, оптово-отпускной, заготовительной, розничной и т.д.

Чему должна удовлетворять разумная цена реализации? Цена реализации должна дать возможность хозяйствующему субъекту покрыть все затраты по себестоимости продукции и получить прибыль, достаточную для расчетов по всем платежам и обеспечить нормально работающему предприятию расширенное воспроизводство, а работникам приемлемые условия жизни, удерживающие их на данном предприятии промышленности.

При нынешней системе ценообразования - без наличия акциза - конечная розничная цена более чем удваивается, а при наличии акциза и НДС в полном размере - еще более. При этом совокупный доход - разность между конечной ценой и себестоимостью - распределяется крайне неравномерно. Предприятию достается не более 10%, 20% - торговле, более половины - бюджетам разных уровней, даже посредник получает больше производителя. Поэтому ценообразование должно улучшаться на основе радикальной перестройки налогообложения и совершенствования организации торговли в пользу производителя.

Совершенно необходимо существенно сократить посреднические услуги, звенность торговой цепи, доведя до уровня "завод - магазин" или прямо иметь торговую точку на предприятии. Посреднические услуги следует сократить в несколько раз. НДС и акцизы необходимо снизить в рамках налоговой реформы.

Ценовая политика - сложная система и изучается шире и глубже в специальном курсе, но она даже с позиции отраслевой экономики должна быть достаточно гибкой, стимулирующей как производителя, так и потребителя, ускоряющей кругооборот средств, эффективное использование производственного потенциала на основе интенсификации. В целом необходимо создание экономической системы, неизбежно влияющей на поведение цен в сторону разумного регулирования, а не стихийных взлетов и падений, отрицательно влияющих на общество и отрасли национальной экономики.

Цена и ценообразование, как видно, являются важнейшим фактором эффективного функционирования отраслей промышленности, конкурентоспособной работы предприятий.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое явные и альтернативные издержки фирмы?
2. В чем состоит экономический смысл разделения издержек на постоянные и переменные?
3. В чем различие понятия себестоимости в статистике, бухгалтерском учете и в политической экономике?
4. Каковы основные статьи себестоимости продукции?
5. В чем различие между бухгалтерской и экономической прибылью?

Дайте понятие экономической рентабельности предприятия

Тема: Маркетинг

Существуют сложившиеся понятия и концепции маркетинга: концепция совершенства производства; концепция качества товаров; концепция сбыта; современная концепция социально-ориентированного маркетинга.

Постоянный сбор информации о состоянии рынка и ее анализ являются необходимой основой для выработки решений в области коммерческой деятельности предприятия.

При организации работ по информационному обеспечению коммерческой деятельности АТП необходимо прежде всего учитывать ряд общих соображений.

Все источники информации, которые используются в коммерческой деятельности автотранспортного предприятия, можно разделить на три группы:

- 1) система внутреннего учета и отчетности предприятия;
- 2) внешняя текущая информация;
- 3) данные специальных маркетинговых исследований, проводимых коммерческой службой.

Комплексное исследование рынка осуществляется по следующим направлениям: рассмотрение требований потребителя к товару (услуге); обзор экономической конъюнктуры; изучение рынка; анализ рыночной сегментации; исследование форм и методов проведения сделок купли-продажи данного товара, услуги на конкретном рынке; изучение потребителей; изучение конкурентов.

Анализ и оценка производственно-сбытовых возможностей предприятия выполняются с целью определения его конкурентных возможностей, выявления его сильных и слабых сторон, поиска путей совершенствования его деятельности.

Программа маркетинговой деятельности — это разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований стратегический план-рекомендация производственно-сбытовой и научно-технической деятельности фирмы на определенный период времени, отражающий оптимальный вариант ее развития согласно выдвинутым целям и стратегии.

К товарной политике относятся изучение и реализация мер по повышению конкурентоспособности производимой предприятием продукции (услуг).

Для повышения эффективности работы по сбору и анализу текущей внутренней и внешней информации целесообразна подготовка для руководства предприятия короткого периодического обзора, в котором содержались бы данные и о состоянии рынка, и коммерческом положении самого предприятия.

Специальные маркетинговые исследования проводятся в случаях, когда предприятие нуждается в подробном изучении конкретного вопроса и его анализе.

При проведении специальных маркетинговых исследований обычно выполняются следующие задачи:

- 1) изучение эффективности рекламы предприятия;
- 2) исследование мотивации потребителей услуг предприятия;
- 3) изучение возможной реакции потребителей на изменение цен на предложение новых услуг или условий обслуживания и т. д.;

4) измерение и прогнозирование спроса на определенном секторе рынка.

В практической деятельности по установлению цен на автотранспортные услуги должны учитываться прежде всего три основные ориентира:

1. Себестоимость предоставления услуги.
2. Средние цены рынка.
3. Предельная платежеспособность потребителя.

Здесь следует отметить: платежеспособность конкретного потребителя в сочетании с реальными характеристиками предоставляемых ему услуг во всех случаях определяет верхнюю границу цены.

Сложившиеся на рынке цены, характерные для большинства конкурентов, обуславливают ориентировочное среднее значение цены.

Тремя вышеуказанными характеристиками определяется тот практический диапазон, в котором устанавливается конкретная цена услуги. Смысл всех действий по ее определению заключается в том, чтобы максимально сузить названный диапазон для принятия окончательного решения, учитывая при этом общие задачи предприятия, факторы текущей конъюнктуры рынка, ограничения, налагаемые органами государственного управления, и т. д.

Анализ практики работы автотранспортных предприятий позволяет указать следующие основные подходы к практическому установлению цен на услуги, связанные с перевозками грузов.

Факторы, определяющие сегменты рынка. Услуги автосервиса отличаются по видам работ, формам их предоставления и восприятию этих услуг потребителями. Услуги можно разделить по тем признакам, которые их объединяют. Например, техническое обслуживание автомобилей не зависит от того, для каких автомобилей и где оно выполняется, кто является потребителем этих услуг. Другой подход, противоположный названному, состоит в том, что услуги рассматриваются по признакам отличия. Очевидно, техническое обслуживание «Запорожца» и «Мерседеса» — не одно и то же. Или техническое обслуживание автомобиля, принадлежащего пенсионеру — человеку, который вряд ли куда-то спешит и ему нелегко платить за услуги, — это не техническое обслуживание автомобиля «Мерседес-Бенц», владельцем которого является бизнесмен или дипломат: такие люди очень ценят свое время и заплатят за срочность проведения ремонта. Чем больше признаков, которые руководство СТОА учитывает при предоставлении услуг, тем в большей мере автотранспортное предприятие приближается к учету потребностей конкретной группы потребителей.

Учет отличий в потребностях, характеристиках или поведении, по которым можно разделить потребителей на отдельные группы, называется сегментацией рынка.

Сегмент рынка, по утверждению Ф. Котлера, складывается из потребителей, которые одинаково реагируют на один и тот же набор

стимулирующих факторов маркетинга, т. е. товар, цену, методы распространения товара и стимулирования сбыта.

Сегмент рынка — это особым способом выделенная часть рынка; группа потребителей, товаров или предприятий, которые имеют определенные похожие свойства, признаки. Можно обособить сегменты рынка по признакам однородности потребителей, услуг или предприятий (конкурентов).

Потребители условно группируются по географическим и демографическим признакам, уровню доходов, особенностям поведения. Однако каждая личность имеет только ей свойственные характеристики (потребности, доходы, вкус), привычки, стимулирующие мотивы относительно получения услуг. Наконец, можно утверждать, что каждый покупатель — это отдельный сегмент рынка. Имея желание удовлетворить потребности большего числа покупателей, фирмы-производители предлагают чрезвычайно широкий набор комплектации автомобиля, из которого каждый потребитель может выбрать себе то, что ему нужно. Понятно, что удовлетворить все потребности всех покупателей производителю сложно, поэтому при сегментации рынка покупателей группируют по определенным объединяющим признакам. Чем больше признаков при этом учитывается, тем более однородными будут сегменты рынка. Далее рассматриваются особенности каждого из видов сегментации рынка.

Сегментация рынка по признакам потребителей. Этот вид сегментации обуславливают разные факторы, в частности географический. При этом учитываются: специфика спроса на автомобили, а, следовательно, и на автоуслуги, по регионам; уровень насыщенности автомобилями на душу населения в том или ином регионе; климатические условия. По специфике спроса на автомобили и услуги территорию нашей страны можно условно разделить на области, индустриальные и аграрные регионы. Что дает такое разделение рынка? Например, в регионе, где на 1000 жителей приходится 50—60 автомобилей, нецелесообразно сооружать специализированные станции техобслуживания, а в регионе на 100—150 жителей, наоборот, в этом есть смысл. На морском побережье возникает потребность в обеспечении противокоррозионной защиты, в сухом климате — в более частой смене масла, чистке автосалона.

По уровню насыщенности автомобилями (на душу населения) территорию России можно разделить, например, на аграрные (сельские) области — с малым насыщением автомобилями; индустриальные области — с достаточным насыщением автомобилями; Москву и прилегающую к столице область — с избыточным насыщением автомобилями.

Можно разделить территорию РФ на большие, средние и малые города, районные центры. Относительно климатических условий, которые в какой-то степени влияют на формирование сегмента рынка автоуслуг, территории подразделяются (условно) на зоны с теплым и сухим, с умеренным или влажным климатом, а также включают холодные (северные) регионы.

Возникновение потребностей в приобретении автотранспортных услуг (это первый этап процесса покупки услуги) имеет у индивидуальных потребителей ярко выраженный временный и сезонный характер.

Временные потребности возникают от случая к случаю, скажем, когда появляется необходимость перевезти мебель, бытовую технику, при строительстве дачи и т. п. В этих случаях потребители обращаются к услугам автотранспортных предприятий (предпринимателя) или транспортных агентств.

Сезонные потребности имеют место, например, при массовом выезде горожан на дачи или при завершении дачного сезона.

Второй этап — поиск информации — наступает тогда, когда покупатель автотранспортных услуг начинает искать информацию как об автотранспортных предприятиях, выполняющих необходимые ему услуги, так и о самих услугах, доступных на рынке. Индивидуальный потребитель обычно пользуется следующими источниками информации:

- 1) реклама в средствах массовой информации и в специальных рекламных газетах;
- 2) знакомые, друзья, родственники. Информация, полученная от этих источников, воспринимается как наиболее достоверная;
- 3) собственный опыт. Используется в случаях, когда потребитель уже прибегал к услугам АТП. В данном случае он может обратиться в то же самое АТП.

На стадии поиска информации потребителя обычно интересуют следующие вопросы:

- 1) ассортимент услуг. Поскольку потребности индивидуального потребителя не очень разнообразны, то и требования к ассортименту услуг невелики. В основном эти требования сводятся к необходимости выполнения силами перевозчика погрузочно-разгрузочных и такелажных работ;
- 2) стоимость услуг, в которых нуждается заказчик-клиент;
- 3) время выполнения услуг (в течение какого периода времени будет выполнена перевозка и оказаны другие услуги с момента подачи заявки).

После сбора необходимой информации потребитель производит ее оценку. Решающее значение на этом этапе приобретает обычно источник получения информации. Более высокую оценку получает перевозчик, услугами которого пользовались родственники, знакомые, друзья или сам потребитель. Как правило, и оценка информации, и принятие решения происходят на «бытовом» уровне, без применения специальных методов анализа.

Основным инструментом формирования спроса и стимулирования сбыта является реклама.

Реклама — сообщение, направленное на целевую аудиторию при помощи различных средств информации для представления и продвижения продукции или услуг.

Информационная часть процесса удовлетворения потребностей всегда имеет значение для потребителя и на рынке продавца, и на рынке

покупателя. Найти товар — задача в первом случае покупателя; во втором случае задача продавца: дать именно там, тогда, столько и такой информации, чтобы потребитель обратил внимание в первую очередь на его товар.

На рекламу в США, где она родилась очень давно, затрачивают более 700 млрд. долл. Даже у нас сегодня рекламы так много, что в ней можно запутаться. Если проследить первые шаги отечественной рекламы, то сначала обращали на себя внимание ее неуверенная поступь, наивность и несовершенство. Как и во всех видах деятельности, на первых порах в рекламу кинулись все, кто увидел в ней «легкие и хорошие деньги». Но, как известно, легкие деньги «себе дороже», поэтому очень быстро вся пена в виде непристойной рекламы, обмана, примитивности осела или исчезла. Со временем (нужно сказать, за очень короткое время) реклама выросла из гадкого утенка в прекрасного лебедя. Может быть, еще не настолько прекрасного, но уже не гадкого. Этому способствовали те обстоятельства, что реклама не только сама по себе выгодный бизнес, но и очень выгодна бизнесу. Поэтому сегодня уже существует достаточное количество рекламных агентств, которые работают на этом рынке и приносят бизнесу немало пользы.

Выделяют несколько видов рекламы:

1. Информативная реклама. Ее основная задача — донести до потребителей информацию о товаре, услуге, предприятии и их характеристиках;

2. «Увещательная» реклама. Ее задача — убедить покупателя купить именно данный конкурентный товар (услугу), а не товары (услуги) конкурентов. Разновидность увещательной рекламы — сравнительная реклама;

3. «Напоминающая» реклама. Ее основная задача — напоминать потенциальным потребителям о существовании определенного товара или фирмы на рынке.

В зависимости от используемых рекламой средств распространения информации различают:

- 1) рекламные сообщения в прессе;
- 2) телевизионную «TV», радио- и кинорекламу;
- 3) рекламно-коммерческую литературу (каталоги, справочники, буклеты);
- 4) наружные экспозиции (вывески, плакаты, щиты);
- 5) рекламу на транспортных средствах и транспортных сооружениях;
- 6) прямую почтовую рекламу.

Планируя рекламную кампанию, необходимо принять следующие решения:

- 1) о разработке рекламного бюджета;
 - 2) о содержании и форме рекламного обращения;
 - 3) о выборе и использовании средств распространения информации.
- Существует множество методов оценки эффективности рекламы:

- 1) тесты на узнавание рекламы;
- 2) тесты на запоминание рекламы;
- 3) опрос мнений;
- 4) тесты, опросы об имидже фирмы;
- 5) анкетный опрос о качестве и эффективности рекламного объявления.

Рекламное оформление магистральных автомобилей и автопоездов чаще используется для решения задач напоминающей рекламы.

Общими достоинствами наружной рекламы принято считать высокую степень ее воздействия (часто повторяется), отсутствие непосредственной «конкуренции» с рекламой других предприятий и относительно невысокую стоимость.

Рекламные письма адресованы непосредственно потенциальным потребителям (соответствующий английский термин — direct mail). Основными достоинствами этой формы рекламы является ее личностный характер, гибкость и высокая избирательность. Недостатки — относительно высокая стоимость и представление о «макулатурности», связанное у большинства адресатов с потоком рекламных писем, попадающих ежедневно на их столы. Поэтому главным условием эффективности рекламных писем является их высококачественное оформление (красивый конверт, печать на хорошей бумаге и с помощью качественного принтера и т. д.).

«Сувенирная реклама» — авторучки, блокноты, календари, вымпелы, папки и другие предметы, несущие на себе эмблему фирмы и информацию о ней. Сувенирную рекламу следует рассматривать, скорее, как необходимую составную часть «фирменного стиля» или «фирменного дизайна» предприятия. Эффективность ее в реальных рекламных кампаниях крайне низка.

Радио- и телевизионная реклама наиболее характерны для предприятий, выпускающих товары широкого потребления или предлагающих свои услуги населению. Автотранспортные и экспедиционные предприятия прибегают к этим видам рекламы чрезвычайно редко.

Личные контакты с потенциальными потребителями (в некоторых источниках эта форма стимулирования сбыта называется «устным предложением услуг»). Данному виду рекламы присущи следующие основные особенности:

1. Непосредственное живое общение сторон. Каждый из участников такого контакта может немедленно вносить коррективы в свое поведение и сообщаемую другой стороне информацию. Одновременно могут уточняться и детали, интересующие обе стороны.

При личных контактах с потребителем устанавливаются самые разные отношения — от чисто формальных до дружественных. Если отношения развиваются благоприятно, то на стороне продавца оказывается, помимо объективных достоинств его предприятия, еще и стремление потребителя не только к использованию услуг фирмы, но и к общению с ее конкретным сотрудником или сотрудниками.

2. Побуждение к ответной реакции. Личный контакт с потенциальным потребителем, в отличие, например, от рекламы, обычно создает у него ощущение необходимости ответной реакции на предложения.

Даже если клиент не намерен принять предложений фирмы, он, тем не менее, чувствует себя в известной степени обязанным за то, что с ним провели беседу. Таким образом, данное предприятие уже выделяется в его представлении среди остальных.

Личные контакты — самая дорогостоящая и при этом наиболее эффективная форма стимулирования сбыта. Для предприятий автомобильного транспорта она является одной из основных.

Пропагандой называется обезличенное и неоплачиваемое стимулирование спроса на услуги предприятия, которое достигается за счет благоприятных отзывов третьей стороны (обычно через средства массовой информации) о предприятии и о его деятельности.

Пропаганда как форма стимулирования сбыта имеет следующие важные особенности:

1. Представление о достоверности. Статья в газете, телевизионная передача, в которой предприятие и его услуги характеризуются с благоприятной стороны, кажутся потребителям гораздо более правдоподобными, чем сведения, содержащиеся в рекламе.

2. Высокая запоминаемость и броскость. Статья или телевизионная передача обычно глубже откладываются в памяти, чем рекламная информация.

К числу разовых мероприятий по стимулированию сбыта, применяющихся на АТП, относятся сезонные скидки; предложение «бесплатных» дополнительных услуг; организация совещаний с потребителями, презентаций фирмы и т. п. Разовые стимулирующие мероприятия обычно рассчитаны на то, чтобы привлечь внимание потребителей. Они могут содержать также элемент, стимулирующий потребителя к немедленному заключению сделки (скидки, льготы и т. д.). Такие мероприятия могут сочетать различные формы воздействия: личные контакты; рекламу; параллельное пропагандистское освещение в средствах массовой информации. АТП сравнительно редко проводят разовые стимулирующие мероприятия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какова сущность сегментации рынков?
2. Какие методы распространения товаров узнаете?
3. Дайте понятие рекламы и назовите ее виды.