

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФГБОУ ВО «ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Л.В. ШУЛЬГИНА, А.В. ШУЛЬГИН

ЭКОНОМИКА И ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Воронеж

2020

УДК 330
ББК 65.9 (2)
Ш 95

Научный редактор – д.э.н., профессор *Шульгина Л.В.*

Рецензенты:

д.э.н., профессор *Т.Л. Безрукова*

д.э.н., профессор *В.В. Московцев*

Ш95 Шульгина, Л.В.

Экономика и основы управления. Учебное пособие / Л.В. Шульгина, А.В. Шульгин - Воронеж: Научно-издательский центр «Научная книга», 2020.- 150 с. ISBN 978-5-4446-1403-7

Настоящее учебное пособие предназначено в помощь студентам специальностей, изучающим экономику и менеджмент. Пособие составлено с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования и включает в себя систематизировано изложенные основные понятия, схемы, показатели, статистические данные, применяемые при изучении экономики. В пособии приведены примерные планы изучения тем курса, программа тестов, список рекомендованной литературы. Учебное пособие составлено с целью сокращения времени на подготовку студентами основных тем курса экономики при самоподготовке. Оно предназначено также для систематизации и закрепления учебного материала по дисциплинам «Экономика», «Основы бизнеса», «Экономика и организация производства»

ISBN 978-5-4446-1403-7

УДК 330

ББК 65.9 (2)

© Шульгина Л.В., 2020.

© Шульгин А.В., 2020

© НИЦ «Научная книга», оформление, 2020

© ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 1. Предпринимательство в экономической системе	6
Тема 2. Предприятие и движение капитала. Основной и оборотный капитал	25
Тема 3. Экономические риски и пути их погашения. Государственно-частное партнерство	39
Тема 4. Устойчивое развитие предпринимательских структур. Предотвращение банкротства. Интеграция предприятий в глобальной экономике.	52
Тема 5. Государственное регулирование предпринимательства. Налогообложение предприятия. Малое и среднее предпринимательство	63
Тема 6. Организация производства. Структура управления предприятием	73
Тема 7. Организация трудовых отношений на предприятии. Персонал предприятия	81
Тема 8. Организация оплаты труда. Заработная плата, ее формы и системы	93
Тема 9. Маркетинг на предприятии	101
Тема 10. Себестоимость и прибыль предприятия	107
Тема 11. Инновационная деятельность. Влияние научно-технического прогресса на бизнес	116
Тема 12. Инвестиционная деятельность предприятия	123
Тема 13. Теории и модели управления предприятием	132
Тема 14. Формирование эффективной команды на предприятии	140
Списки рекомендованной литературы	146
Примерная тематика рефератов	148

Введение

Становление и дальнейшее встраивание российского капитализма в глобальную экономику заставляет пересмотреть концептуальные позиции капиталистической экономики и представить результаты новых исследований в этой области. К тому же элементы нормативной экономики, присутствующие в организации, технологиях производства и в экономике предприятия, в прошлом представленные гарантиями государства, к настоящему времени стали неактуальными. На смену им пришли новые позиции, которые, уже существуя в практике, еще нуждаются в оценке и институализации. Имеются в виду существование на экономическом поле концернов, консорциумов, которые не отражены в праве и работают вне институциональных регламентов. Или появление эффективных интернет-предприятий без офиса и основного капитала. Эти предприятия занимают посредническое место между покупателем и производителем благ и экономят на налогах и ремонте оборудования.

Постсоветская экономическая система долго использовала разработки прежних лет, постепенно заменяя на практике положения организации производства или учета и контроля ресурсного обеспечения деятельности предприятий и предпринимательских структур. Инновационная и инвестиционная составляющие деятельности предприятий получили новое наполнение. Развивается государственно-частное партнерство. Появились новые риски предпринимательской деятельности, связанные с цифровой экономикой.

Таким образом, несмотря на то, что темы рабочих программ по форме остаются прежними, в них добавлено новое содержание.

В отличие от существующих учебных пособий в темы добавлены теоретические положения, из которых выводятся действующие институты экономики и существующие нормативы экономической деятельности. Делаются исторические экскурсы в становление отдельных экономических категорий и их развитие. В учебном пособии наглядно применены методы дедукции и индукции, исторического и логического, системный и комплексный.

В настоящем учебном пособии учтены новые теоретические положения и их применение их в хозяйственной практике. В подготовке материалов и раскрытии темы 6 принимал участие канд.техн.наук **С.А. Насриддинов**.

Авторы благодарят своих коллег, в том числе, профессорско-преподавательский состав кафедры цифровой и отраслевой экономики Воронежского государственного технического университета под руководством докт.экон.наук, профессора, академика Европейской Академии естественных наук (Германия, Ганновер) **Н.В. Сироткиной**, а также – докт.экон.наук, профессора, академика Европейской Академии естественных наук (Германия, Ганновер), зав. кафедрой экономики и финансов Воронежского государственного лесотехнического университета им. Г.Ф. Морозова **Т.Л. Безрукову** и докт.экон.наук, профессора кафедры экономики Липецкого государственного технического университета **В.В. Московцева** за внимание к настоящему учебному пособию и ряд важных советов по его структуре и содержанию.

ТЕМА 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Вопросы лекции

1. Предпринимательство как форма деятельности человека. Организационно-правовые формы предпринимательства в России.
2. Экономические системы и два атрибута экономической системы: производительные силы и производственные отношения. Экосистема. Типология экосистем.
3. Собственность в предпринимательстве. Типы и формы собственности. Институты собственности и право собственности в Российской Федерации.

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Человеческое общество существует на основании того, что людям свойственно обмениваться между собой: вещами, деньгами, энергией, любовью, дружбой, результатами своей умственной и физической деятельности. Это является основой взаимосвязей в социуме. В экономике изучается именно отношение людей по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Предпринимательство - это самостоятельная инициативная деятельность человека, направленная на создание благ и услуг, целями которой являются: получение прибыли в результате удовлетворения потребностей членов общества и достижения целей предпринимательства.

Предпринимательство возможно при 3-х условиях:

- общественное разделение труда;
- наличие хозяйственной самостоятельности предпринимателя, иначе говоря, наличие частной собственности на средства производства;
- наличие конкуренции.

Общественное разделение труда – это специализация индивидов на выпуске различной продукции, сопровождающаяся обособлением различных видов труда (скотоводство, земледелие, торговля, ремесло) и появлением таких взаимосвязей в обществе,

когда индивидуальный труд каждого есть часть совместного труда всего общества.

Общественное разделение труда предполагает не только обособление отдельных видов труда, но и кооперацию, когда результатами труда каждого пользуются все члены общества. Например, чтобы изготовить мебель индивидуальному предпринимателю требуется лес, фурнитура, инструментарий, другие комплектующие - все они созданы другими людьми.

Общественное разделение труда может существовать в разных по размеру производственных формах. Каждая из форм имеет свои недостатки и преимущества.

Так, **крупное производство** отличается хорошей адаптированностью к достижениям научно-технического прогресса, сокращению себестоимости, возможностью монополизировать рынок. Оно предоставляет множество рабочих мест, способно самостоятельно решать социальные проблемы своих работников.

Малый и средний бизнес (МСП) отличается непостоянством коммерческой ситуации, сильной зависимостью от ценообразования крупных компаний. Однако малый бизнес более гибок по сравнению с крупным. В его рамках легче сменить направление деятельности в короткие сроки. В России с 90-х годов XX века существует государственная поддержка малых предприятий, включающая ускоренную амортизацию основных средств, применение упрощенной системы налогообложения, мораторий на налоговые проверки в первые три года после открытия предприятия.

Что такое предпринимательство? Все люди обладают способностью совершать экономические действия. Они могут быть связаны с организацией бизнеса и предпринимательской деятельностью, а могут быть связаны с получением и использованием своего семейного дохода. Любые экономические действия имеют мотивацию и цели. Наемный работник и предприниматель различаются не только по образу экономических действий, но и по мотивам и целям, а также – по особенностям своего труда. Труд предпринимателя отличается от труда наемного работника не потому, что предприниматель работает «на себя», а наемный работник – нет. Для тех, кто знаком с основами экономического мышления ясно, что любой человек всегда

работает только «на себя», разумеется, кроме рабов. Труд предпринимателя имеет несколько особенностей, отличающих его от труда наемного работника.

Во-первых, предприниматель обязательно проявляет **инициативу**. Только он знает, какими факторами производства он располагает (к факторам производства относятся земля, труд, капитал, информация, интеллект, организация производства и пр.) и как должны соединяться эти факторы, чтобы привести к поставленной цели и ожидаемому результату. То есть, предприниматель является инициатором своей деятельности.

Во-вторых, предприниматель должен постоянно использовать **инновации** в своей деятельности. Они могут касаться формы, свойств, качеств товара, организации бизнеса, рекламы, новых видов деятельности. Для того, чтобы выдержать конкуренцию на рынке, предприниматель должен постоянно внедрять что-то новое.

В-третьих, предприниматель должен обладать чувством **ответственности**. В самом деле, его ответственность гораздо шире, чем у наемного работника. Он несет ответственность перед своими сотрудниками, перед покупателями его товаров и услуг, перед налоговыми органами, перед правовыми инстанциями, перед финансовыми учреждениями и так далее.

В-четвертых, предприниматель, действуя, всегда **рискует**. Он рискует как своим капиталом, так и своим имуществом, здоровьем, семейным благополучием и так далее. Мы перечислили основные отличия предпринимательского труда и наемного. Могут быть и другие варианты отличий. Каждый предприниматель должен осознавать, что ожидает его на пути бизнеса.

Мотивы человека, желающего заниматься предпринимательской деятельностью, связаны с желанием достичь материального и творческого успеха в своей работе; с желанием самостоятельности и влиятельности успешного бизнесмена; с жаждой победы, с желанием выделиться, проявлением честолюбия, с потребностью в лидерстве. В российском варианте мотивация предпринимательской деятельности иногда связана с желанием преодолеть нищенское существование своей семьи. Большое значение имеют средства для достижения предпринимательских целей. То есть, навыки предпринимательской деятельности, задатки, способности. Из исследований психологов можно сделать

вывод, что блестящими, исключительными предпринимательскими способностями владеет только 1% населения. Не обладают предпринимательскими способностями только 30% людей.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ				
КОММЕРЧЕСКИЕ				НЕКОММЕРЧЕСКИЕ
Хозяйственные общества	Хозяйственные товарищества	Кооперация	Государственные предприятия	Союзы
Общество с ограниченной ответственностью	Простое	Производственный кооператив	Казенное, ФКП, МКП	Фонды
Акционерное общество	Коммандитное	Сельхоз Артель (СХА)	Унитарное ГУП, МУП	Ассоциации
АО			ПАО	Бюджетное
ПБОЮЛ: ИП, КФХ				Общественные и религиозные организации

*С 2003 г. ПБОЮЛ официально отменено.

Рисунок 1.1. Организационно-правовые формы предпринимательства в РФ

Институты предпринимательства создаются в каждой стране. В России в Гражданском кодексе РФ есть все виды **организационно-правовых форм предприятий**, которые в течение последних 30 лет подвергаются изменениям. Так, на сегодняшний день система организационно-правовых форм в России выглядит следующим образом. Они изложены главе 4 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Приведем часть из них (рисунок 1.1.).

Особенностями характера предпринимателя являются энергичность, способность к интуиции, воображение, способность впитывать и использовать информацию, уверенность в себе, воля к победе, способность объединять и сплачивать вокруг себя людей, способность к нестандартному взгляду на ситуацию. Компетентность в деле, которое создал предприниматель, желательна. Однако только она одна не создает предпринимательской победы.

Несколько слов об **истории предпринимательства** на Руси.

Историки считают, что предпринимательство на Руси существовало с момента появления торговли с иностранцами, то есть, примерно с X века.

Предпринимателей, занимающихся торговлей внутри страны, называли «купцами»; предпринимателей, ведущих внешнеторговые операции, называли «гостями». История Руси говорит нам о том, что центрами торговли были в этот период русские города: Новгород, Торжок, Киев, Чернигов, Тверь, Псков и другие. Исход предпринимательской деятельности зависел от многих случайностей: бури, войны, эпидемии, грабители караванов. Социальный слой, ведущий торговлю, должен был располагать большими суммами денег и уметь обеспечить свою безопасность. Поэтому в торговое сословие могли попасть либо князья, либо их состоятельные дружинники.

Вплоть до XV века формировалось сословие купечества, рост которого был связан с появлением земельных собственников и лояльной налоговой политикой (купеческая десятина). Ориентация на внешнюю торговлю, лояльное налогообложение, проведение торговых ярмарок в городах – это основные черты русской торговли X-XV в.в.

«Московский» период истории Руси (XV-XVI в.в.) связан с именем Ивана Грозного. Деятельность свободных купцов ему не понравилась. Начались массовые репрессии купеческого сословия. Резко сократилась внешняя торговля. Начался затяжной торговый кризис. Оставшиеся в живых, иногородние купцы переселились в Москву и создали вместе с другими поселенцами сословие посадских людей. В дальнейшем торговля проходила под жестким контролем государства. Государь поддерживал торговлю с теми странами, в которых он был заинтересован. Разбогатевшие опричники приняли активное участие в торговой деятельности. В русское государство активно ввозился иностранный капитал. Налоговая система стала лояльной к иностранцам. Лишь во второй трети XVII века изменилась налоговая политика по отношению к отечественным купцам. Им была отдана розничная торговля.

Эпоха Петра Первого связана с широкой поддержкой тех предпринимательских слоев, которые помогали ему создавать промышленность и флот. Петр Первый заложил основы российского военно-промышленного комплекса. В поддержке строительства флота участвовали все слои населения, включая

митрополитов, например, епископа Воронежского Святителя Митрофана.

В России началась работа по созданию сословной иерархии. «Табель о рангах» делил всех горожан на две гильдии. К первой относились банкиры, купцы, ювелиры. Ко второй гильдии относились мелкие ремесленники. Военным было запрещено участие в гильдиях. С конца XVIII века разделение на гильдии было связано с размером торгового капитала: от 10 до 50 тыс. рублей – первая гильдия; от 5 до 10 тыс. рублей – вторая гильдия; от 1 до 5 тыс. рублей – третья гильдия, независимо от происхождения, возраста, пола, промысла. Для купцов вводились как налоговые, так и социальные льготы: освобождение от подушной подати, освобождение от государственной службы, сокращение личной рекрутской повинности, освобождение от телесных наказаний. Государство, введя классификацию предпринимателей, строго контролировало их деятельность через Управление торговлей и промышленностью. Все предприятия работали на государственный заказ. Россия к первой четверти XVIII века превратилась в крупную торговую державу, имеющую множество собственных мануфактур. Крупные купцы получали дворянство или создавали олигархические союзы с дворянскими семьями. К концу XVIII века купеческое сословие в России составило 2,5% от податного населения. Накапливался торговый и промышленный капитал. Эти процессы касались и Воронежа. Они описаны воронежцем Е.А. Болховитиновым в его энциклопедическом сочинении «Историческое, географическое и экономическое описание Воронежской губернии» (1799 г). К концу XVIII века в Воронежской губернии проживали 603 купца и действовали 94 винных завода, 3 салотопельных, 21 мыльный, 7 кожевенных, 5 солодовых, 1 сахарный, 1 пивоваренный. Мельниц 610 – водных и 209 – ветряных; 45 казенных заводов; 10 суконных фабрик, 1 – ситцевая.

В связи с большой территориальной разницей цен стало выгодно посредничество. Огромные торговые капиталы наживались за счет посреднических операций.

К началу XIX века в России сложился купеческий капитал, размеры которого были весьма велики: обороты торговли в год составляли до 1 млрд. рублей. Промышленный капитал действовал только на основе государственных заказов и в конкуренции не

участвовал. После отмены крепостного права ряды купечества пополнили зажиточные крестьяне. Началась активная деятельность в сфере промышленности. Промышленникам государство разрешило розничную торговлю товарами. Основные способы обогащения купцов – откупы, посредничество, ростовщичество – перестали приносить прибыль и стали вытесняться промышленными методами обогащения. Государство оказывало протекции предпринимателям.

С конца XIX века купечество перерастает в класс российской буржуазии. Появляется монополистический капитал (для России были характерны синдикаты). Несмотря на преимущественно аграрный характер экономики, в этот период в России формируется крупный банковский и промышленный капитал. Социальное расслоение общества было столь значительно, что вызвало недовольство малоимущих классов.

Эта диспропорция в экономике завершилась Октябрьской социалистической революцией, вслед за которой последовала гражданская война и военный коммунизм. Основы частного бизнеса были подорваны. Предприниматели всех рангов подверглись репрессиям: к 1922 году в стране погибло более 15 млн. человек, в том числе - предприниматели. Экономический кризис 1921 года привел к политике НЭПа. Однако предприниматели могли оставаться только в рамках мелкой промышленности, концессий. С начала 30-х годов прошли массовые репрессии нового предпринимательства и кулаков. К 1939 году было истреблено около 10 млн. человек, из них – 1 млн. предпринимателей и кулаков. До «хрущевской оттепели» предпринимательские слои в России отсутствовали.

Лишь в 60-е годы XX века появляются социально активные люди, пытающиеся заниматься предпринимательством в его теневой форме (напр. «фарцовщики», «шабашники»). Вплоть до 1990 г. существовала теневая экономика, продукцией которой пользовались 70% населения, обороты которой составляли примерно пятую часть валового дохода страны. Закон СССР 1987 года «О кооперации» и закон РФ 1991 года «О предприятиях и предпринимательской деятельности» впервые за последние 70 лет официально разрешали предпринимательство в стране. В этот период происходит переход ряда «теневиков» на легальную деятельность с «отмыванием» теневого капитала; формируется

криминальная предприимчивость – рэкет; создается слой мелких предпринимателей из наиболее активной части населения; неразбериха в законодательстве способствует произволу в финансовых и других учреждениях страны; капитал вкладывается, в основном, в торговлю и в ценные бумаги; промышленный капитал бывших госпредприятий из-за неконкурентоспособности продукции отстает от иностранного» (Шульгина Л.В., 2002).

А после распада Советского Союза в 1990-х годах государство при Горбачеве и Борисе Ельцине провело реформы, которые пытались восстановить государственность, но, к сожалению, были непоследовательны и не способствовали развитию и стабилизации микроэкономики (Коростелева, Эйдис, Мицкевич, 2008).

Но начало 2000-х годов под руководством В.В. Путина привело к ряду значительных изменений в развитии предпринимательства в стране. Поскольку ранее только малые предприятия были юридически квалифицированы и определены как частные лица, но в 2007 году с принятием нового федерального закона «О развитии малых и средних предприятий» ситуация изменилась и законодатель дал четкое определение их существования как части частного сектора, а также – определил критерии их деятельности.

Экономическая система – это совокупность взаимодействующих, иерархически построенных элементов и компонент для решения поставленной задачи с учетом рисков и внешних связей. Экономические системы субъективны, то есть, строятся человеком там и тогда, где и когда нужно разрешить некоторую проблему. Поэтому: нет проблемы – нет системы.

Свойствами экономической системы, с точки зрения общей теории систем (Людвиг фон Берталанфи, автор общей теории систем в 30-е годы XX века) являются: **целостность, иерархичность, эмерджентность (интегративность).**

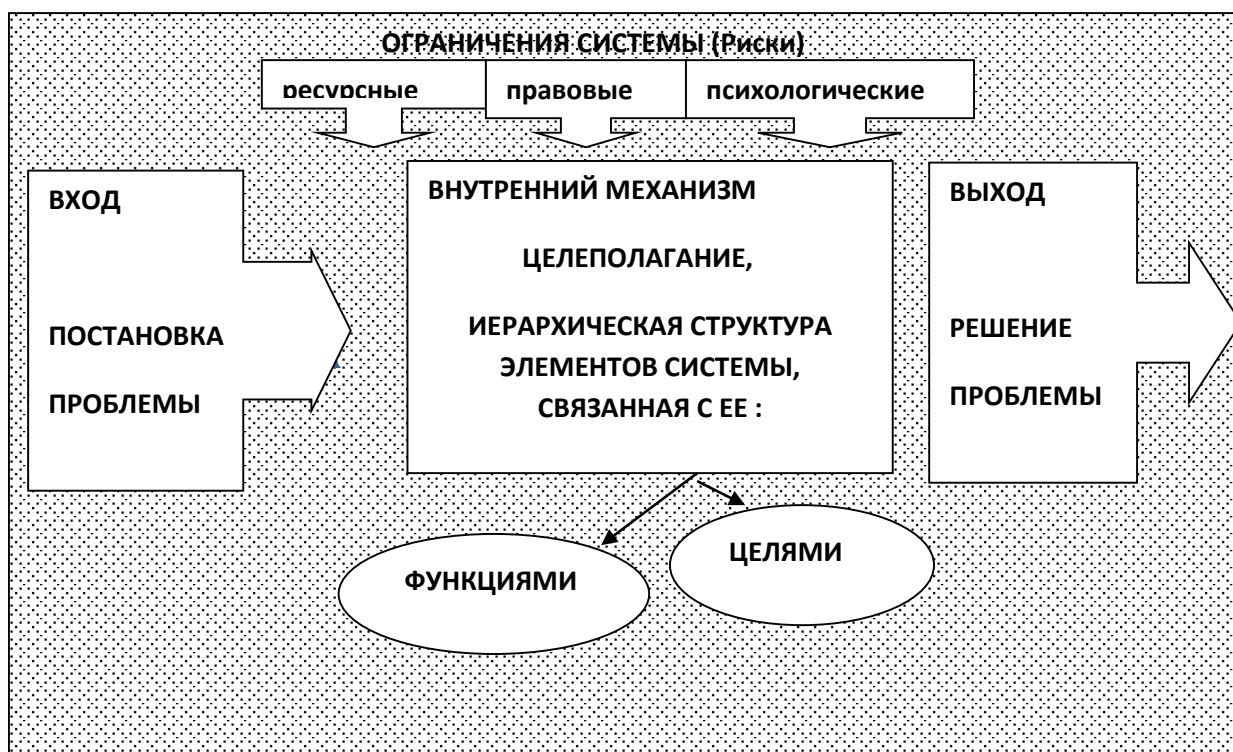


Рисунок 1.2. - Примерная схема системы

С помощью экономической системы решается ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить. Экономические системы различаются формами собственности, способами управления экономики и формами распределения экономических ресурсов.

Экономическая система может иметь свои подсистемы. Например: сферы материального и нематериального производства; сфера производства благ и сфера производства услуг и пр. При этом все составные части системы отражают ее целостность и сложность. Человек находится в рамках экономической системы, причем не только в пределах отдельного предприятия, но и в пределах национальной и международной экономических систем.

В начале XXI века появляется термин «экосистема». Ее содержание вызывает аналогии с экологическими и биологическими системами. Но эта дефиниция определяет не биогеоценоз как единство существования живой и неживой материи, а экономическую субъектность в хозяйственной деятельности. То есть, кроме государства, региона, фирмы и домохозяйства появляется еще один субъект, актор – экосистема.

Определения экосистемы сведены к тому, что это либо группа организаций, отличающаяся взаимосвязанными факторами производства и продукцией. И имеет место управление организациями: инновационная экосистема и бизнес-экосистема. Либо это система взаимосвязанных технологий. И имеет место управление технологиями: экологическая система, технологическая экосистема (платформенная и мобильная экосистема). Их отличие состоит в объединении технологий, которые влияют на эволюцию. Эти исследования активно проводились Г. Клейнером и В. Карпинской (ЦЭМИ РАН, 2013-2019).



Рисунок 1.3. – Анатомия экономической системы

Свойствами экосистемы по определению отдельных авторов являются:

- запасы, потоки и динамическое равновесие (Д. Медоуз, 2015),
- сетевое взаимодействие (MacNeil, 1985; Porter, 1998; Miles, Snow, 2003; М. Шерешева, 2010, Hsieh, Nickerson, Zenger 2007; Дементьев, Евсюков, Устюжанина, 2017),
- организационная экология (экосистема и окружающая среда) (Л. Валитова, В. Тамбовцев, 2015),

- модульная архитектура экосистемы (Паркер, Альстин, Чаудари, 2017),

Jacobides, Cennamo, Gawer, (2018) приводят определение экосистемы как совокупность субъектов экономики с разной степенью разносторонне дополняемости, неподконтрольные иерархической системе.

Типология экономических систем: группировка экосистем по видам и группам.

Формационная классификация – по К. Марксу (критерий – изменение производственных отношений): включает 5 способов производства

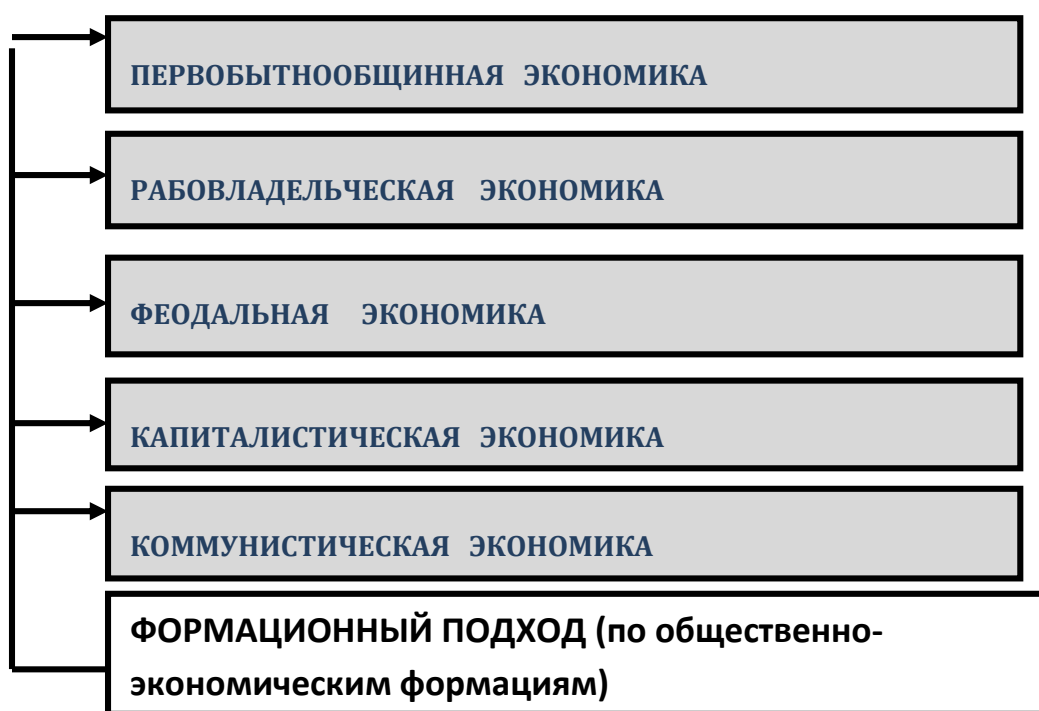


Рисунок 1.4. - Классификация экономических систем по К. Марксу

Теория индустриального общества – по Д. Гэлбрейту, У. Ростоу, С. Кузнецу и др. (критерий – изменение производительных сил) включает **доиндустриальный этап** – то есть, домашний период жизни общества до XVIII в.; **индустриальный этап** – то есть, появление фабрично-заводского производства с XVIII в. по сер. XX в.; **постиндустриальный этап** – то есть, с середины XX в. до начала XXI века, с точки зрения авторов, это – предполагаемый период «общества всеобщего благоденствия» в развитых странах. Эта идея имела короткий срок и не подтвердилась в настоящее время.

Система П. Самуэльсона (критерий – соотношение государственного и частного секторов экономики и адаптация к достижениям научно-технического прогресса; степень личной свободы граждан) включает:

- **рыночную экономику** (модель, точка отсчета);
- **традиционную экономику** (восточные страны, сильные традиции и нормы религии, низкая адаптация к научно-техническому прогрессу);

- **смешанную экономику** (частный сектор примерно вдвое-втрое больше государственного, государство регулирует в экономике наиболее важные стратегические проблемы, оставляя простор для свободы предпринимательства, высок уровень личной свободы человека);

- **командная экономика** (государство выступает как монополист в сфере собственности, производства, распределения, ценообразования, применяется жесткое планирование, игнорируются реальные потребности населения, низкая эффективность производства, аскетичная жизнь членов общества).

Различают также экономические системы восточного и западного типа.

Факторы производства – в наиболее общем виде это **земля, труд и капитал** (по Ж.Б. Сью). К фактору **земли** относятся все природные ресурсы, используемые в процессе хозяйствования: пашни, луга, реки, полезные ископаемые. Эти факторы могут быть возобновляемыми (например, леса, луга) и не возобновляемыми (например, нефть, газ, чистая вода). К фактору **труда** относят использование рабочей силы людей, имеющих определенные навыки в работе. Этот фактор называют еще личным, человеческим. К фактору **капитала** относят инвестиции в экономику во всех их формах: товары, недвижимость, ценные бумаги, деньги и пр. в современных условиях выделяют также другие факторы: фактор **организации** (по А. Маршаллу), **технологический фактор, энергетический, экологический, научно-технический факторы**. Измерение факторов производства в экономике происходит:

- в **стоимостных** (руб., долл.),
- **натурально-вещественных** (штук, единиц),
- **трудовых** показателях (человеко-часы).

Результатами производства являются объемы созданной продукции, услуг или доходов в натурально-вещественных или стоимостных показателях: объем валовой продукции, объем товарной продукции, национальный доход, валовой национальный продукт, размер заработной платы, фонд оплаты труда и т.д. Различают также номинальные и реальные стоимостные величины этих экономических показателей.

Номинальные величины отражают размер показателя в стоимостных измерителях данного периода, например, валовой внутренний продукт *виртуального* государства Эколандии в 2019 году составляет 650 млрд. долларов; заработная плата работника составляет 40000 рублей.

Реальные величины отражают сравнение номинальной величины в данном периоде и в базовом периоде с учетом процессов инфляции. Например, реальный размер валового внутреннего продукта Эколандии в 2019 году при годовой инфляции в обществе 20% составил 542 млн. долларов. Это значит, что прирост валового внутреннего продукта Эколандии в течение года в размере 108 млн. долларов произошел за счет роста цен на производимую продукцию. Аналогично, с заработной платой работника. Например, если номинальная заработная плата работника составляет 40 тыс. рублей, а индекс цен в обществе – 1,2, то реальная заработная плата работника составит 33,334 тыс. рублей. Это значит, что при данном уровне цен работник может на свою номинальную заработную плату приобрести товаров и услуг в размере 33,334 тыс. рублей.

Производственные возможности – максимальное количество производимой продукции при данном размере ресурсов. Как правило, производственные возможности зависят от ограниченных производственных факторов. При этом субъект-производитель прибегает к альтернативе. Он выбирает наиболее оптимальный вариант, когда при минимуме затрат можно достигнуть максимума результата (это называют **эффективностью** производства).

Собственность – это отношение между собственником и несобственником по поводу пользования, владения, распоряжения имуществом в интересах свободного развития собственника. Собственность – это не вещи. Это отношения по поводу вещей.

Объекты собственности: движимое и недвижимое имущество, деньги, ценные бумаги, результаты интеллектуальной деятельности, земля, недра, водоемы, другие природные ресурсы.

Главный признак объекта собственности – его ограниченность как ресурса, для людей. Неограниченные ресурсы трудно представить объектом собственности (например, воздух). Любые ограниченные ресурсы общества могут являться объектом собственности: земли, леса, полезные ископаемые, здания, сооружения, машины и оборудование, сырье, материалы, товары, интеллектуальные разработки.

В этом качестве может выступать даже власть, передаваемая по наследству или являющаяся абсолютной. В качестве объектов собственности выступали также люди – рабы, холопы, крепостные.

Субъекты собственности – все субъекты экономики: индивиды, семьи. А также – организации, учреждения, предприятия, государство, муниципалитеты как безличные собственники. То есть, организации эти являются безличными абстрактами собственности, так как никому лично эта собственность не принадлежит. Ее движением управляют доверенные лица (менеджеры). Их воля движет ресурсы для достижения целей управляющего менеджера.

Формы реализации собственности:

- Владение:

Владение собственностью, как экономическая форма реализации собственности, не означает реальной деятельности собственника. Обратим внимание на то, что собственник и владелец – понятия неоднозначные. Владелец может быть коллективным лицом, например, юридические лица-акционеры, но они фактически не имеют контроля над объектом собственности, в то же время, менеджер акционерного общества, осуществляющий контроль, может не быть владельцем. С точки зрения американских институционалистов основные решения в экономике принимает не класс собственников, а класс технократов-менеджеров, управляющих крупными корпорациями.

- Пользование :

Реальная деятельность связана с использованием собственностью, так как экономическая сила собственности

получает свое движение для роста собственности: размещение инвестиций, привлечение заемных средств и т.д.

-Распоряжение:

Распоряжение - высшая форма реализации собственности. Распоряжение дает экономическую власть, следовательно, действия собственника могут направляться на создание наилучших условий для сохранения и приумножения собственности.

Различают два типа собственности: индивидуальный и общественный (коллективный).

Двум типам собственности соответствуют формы собственности в зависимости от субъектов рынка. Причем, большая доля собственников не имеет лица, то есть, никому лично не принадлежит. Например, муниципальная, государственная, собственность обществ и товариществ. Это безличные собственники, которым принадлежит масса имущества, которая требует управления. Управляется движение этого имущества уполномоченными людьми. При этом воля уполномоченных руководителей может не всегда совпадать с интересами самих собственников. Экономический интерес собственника состоит в том, чтобы осуществлять за счет своих ресурсов простое или расширенное воспроизводство самого себя. А воля уполномоченного и его интересы могут быть направлены на воспроизводство его и членов его семьи. В этом смысле масса имущества, находящегося в безличной собственности, создает основу для коррупции, если речь идет о госимуществе. Или основу для банкротства предприятия, если речь идет об акционерном обществе.

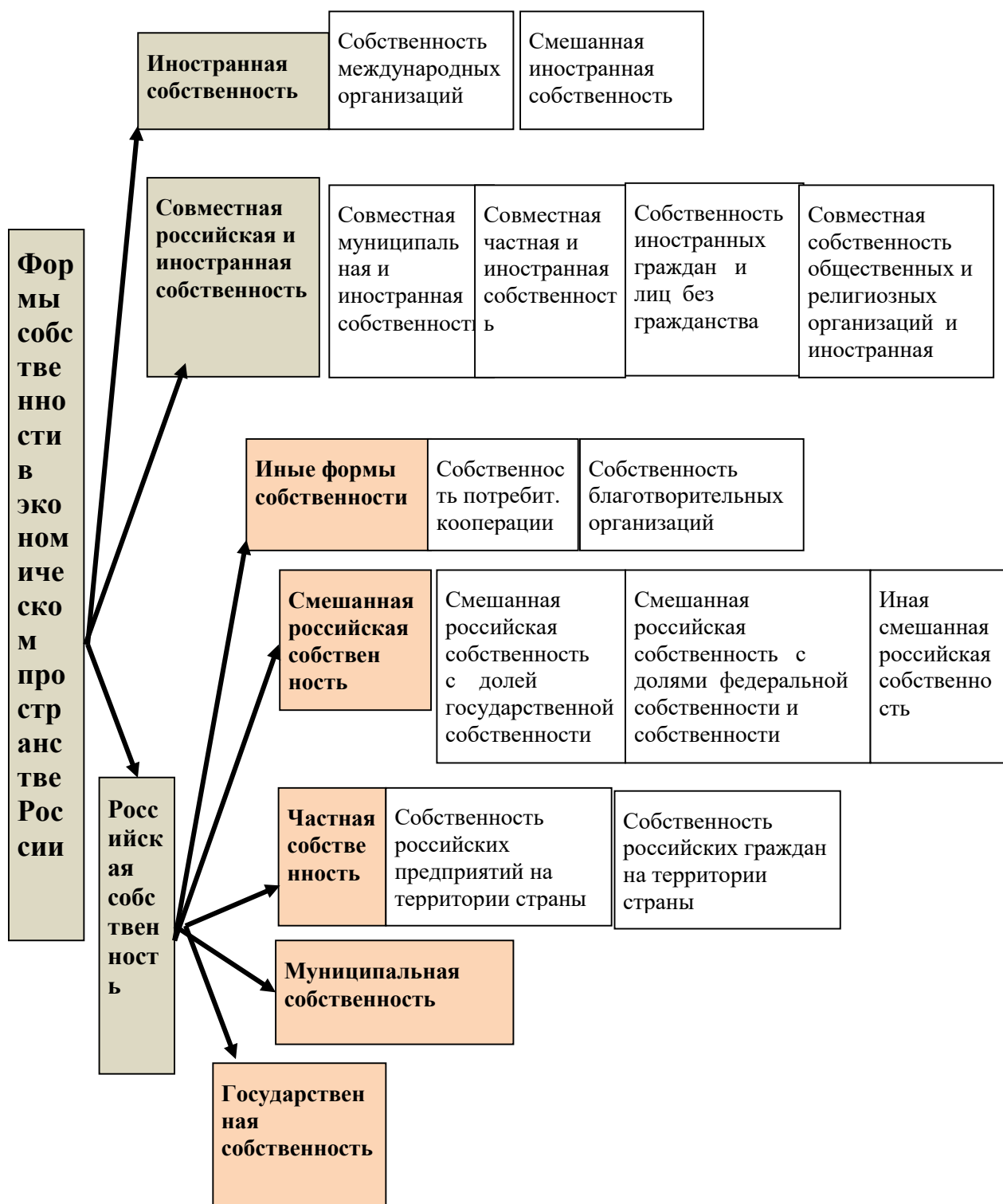


Рисунок 1.5. - Формы российской собственности (в соответствии с ОКФС РФ)

Экономические формы собственности: частная и государственная.

Юридические формы собственности конкретизируют экономические формы в определенных социально-исторических условиях.

Вопросы для повторения:

1. Что понимают под предпринимательской деятельностью?
2. Какие организационно-правовые формы предпринимательства есть в России?
3. Что такое экономическая система? Какими свойствами она обладает? Что понимают под экосистемой?
4. Какие типы экономических систем выделяют исследователи?
5. Чем отличаются номинальные и реальные величины в экономике?
6. В каких экономических единицах измеряются факторы производства?
7. Что понимается под собственностью? Какие типы и формы собственности известны?
8. Назовите формы реализации собственности.
9. Назовите основные правовые формы собственности в Российской Федерации.

Тесты:

1. Производственную специализацию предприятия и его долю на рынке характеризуют:
 - а) натуральные измерители
 - б) структура управления
 - в) доля рынка
 - г) уровень производства
2. Чем является для предприятия совокупность трудовых, природных и материальных ресурсов с учетом их количества и качества:
 - а) человеческий капитал,
 - б) ресурсный потенциал
 - в) затратный потенциал
 - г) мощность производства
3. Как называется готовая продукция для реализации на сторону, и для собственных нужд:
 - а) валовая продукция
 - б) товарная продукция

в) номенклатура г) ассортимент

4. Какая из форм собственности основана преимущественно на паевом вкладе и личном труде членов этого коллектива:
- а) товарищество;
 - б) кооперативы;
 - в) арендные предприятия;
 - г) акционерное общество.
5. Чем различаются АО и ПАО?
- а) АО создается в производстве, а ПАО – в банковской сфере;
 - б) ПАО выставляет свои акции на фондовую биржу для их продажи, а АО нет;
 - в) ПАО имеет зарубежные филиалы, а АО нет;
 - г) ПАО занимается издание СМИ, а АО нет.
6. Что понимается под экономической системой?
- а) соединение узлов и деталей в товаре;
 - б) комплекс бытовых услуг для населения;
 - в) совокупность ресурсов в зоне рисков для решения экономических проблем;
 - г) представление человека об экономике.
7. Совпадают ли экономические и юридические формы собственности?
- а) да;
 - б) нет;
 - в) всегда;
 - г) иногда.
8. Классификация П. Самуэльсона включает рыночную экономику. Обозначьте ее характеристику:
- а) отсутствие вмешательства государства в экономические процессы, свободная рука рынка;
 - б) наличие мест торговли в городе;
 - в) отсутствие технического развития, отсталость от развитых стран;

г) наличие административного ресурса, директивность планирования.

9. В каких единицах измеряются экономические ресурсы?

а) в рублях и копейках или в валюте;

б) в натурально-вещественных, стоимостных, трудовых показателях;

в) в трудоднях;

г) в натуральных и искусственных показателях.

10. Собственность разделяется на 2 типа собственности по принадлежности, а именно:

а) на частную и общественную;

б) на коллективную и индивидуальную;

в) на мою и твою;

г) на олигархическую и государственную.

Тема 2. ПРЕДПРИЯТИЕ И ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА. ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

Вопросы лекции

1. Капитал предприятия. Основной и оборотный капитал
2. Износ и амортизация основного капитала
3. Оборачиваемость оборотного капитала
4. Показатели использования капитала

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

ПРЕДПРИЯТИЕ - это такая кооперация капитала и труда, которая отличается производством материальных ценностей и услуг и является юридическим лицом.

Признаки предприятия как юридического лица:

1. Предприятие имеет свой баланс.
2. Предприятие имеет расчетный счет в банке.
3. У предприятия есть круглая печать.
4. По своим обязательствам предприятие отвечает своим имуществом, выступает как истец или ответчик в суде.

Для своей деятельности предприятие использует ресурсы в виде труда, капитала и земли (Ж. Б. Сэй) плюс организация (А. Маршалл), плюс энергия, плюс инновации (Й. Шумпетер), плюс маркетинг (Дж. Эванс, Ф. Котлер).

В совокупности ресурсы предприятия составляют капитал. При этом ресурсы должны участвовать в предпринимательстве и быть все время в движении. Только в этом случае они будут капиталом. То есть, капитал – это самовозрастающая стоимость или ресурсы, которые приносят прибыль. Капитал называют также производственными фондами.

Капитал на предприятии дифференцируют (разделяют) для нужд учета и контроля, а также – для отнесения на себестоимость продукции.

Объем, структура и динамика капитала в сочетании с финансовыми результатами дает представление о размерах и деловой активности предприятий.

К основным характеристикам структуры капитала относятся его распределение на собственные и заемные средства и на внеоборотные и оборотные активы.

По источникам формирования (пассивам) капитал состоит из собственных и заемных средств.

Собственный капитал – это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) и обязательствами организации. Это основной источник финансирования.

Собственный капитал состоит из:

- уставного,
- добавленного,
- резервного капитала,
- фондов специального назначения,
- накоплений нераспределенной прибыли,
- целевого финансирования,
- целевых поступлений



Рисунок 2.1. – Собственный капитал предприятия

Уставный капитал – это денежное выражение совокупности вкладов (в соответствии с долей, количеством акций) учредителей (участников) в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами, что гарантирует интересы кредиторов организации.

Добавленный капитал – как источник средств предприятия образуется в результате переоценки имущества или продажи акции выше номинальной их стоимости, а также в результате реинвестирования прибыли на капитальные вложения.

Резервный капитал – включает остатки резервного и других аналогичных фондов, создаваемых в соответствии с законодательством или в соответствии с учредительными документами.

Специальные фонды, например, Фонд социальной сферы – формируется в случае наличия у организации объектов жилого фонда и объектов внешнего благоустройства, ранее не учтенных в составе уставного капитала, уставного фонда, добавочного капитала.

К **целевому финансированию** относятся благотворительная помощь или стоимость безвозмездно полученных ценностей от физических и юридических лиц, а также предоставленные предприятию субсидии и бюджетные ассигнования на восстановление его платежеспособности или для конкурсных целей.

Чистая (нераспределенная) прибыль - основной источник пополнения собственного капитала, которая остается в обороте предприятия в качестве внутреннего источника самофинансирования.

Заемные средства представляют собой долгосрочные и краткосрочные пассивы (за вычетом доходов будущих периодов, фондов потребления и резервов предстоящих расходов и платежей). Сюда входят ссуды банков, средства, вырученные от продажи облигаций, кредиторская задолженность. Пассивы характеризуют источники и состав заемных средств предприятий.

К **нематериальным активам** относятся ноу-хау, лицензии, патенты, программные продукты, авторские права, права на использование природных ресурсов, права пользования земельными участками, монопольные права и привилегии, торговые марки, и др., к долгосрочным финансовым вложениям относятся инвестиции в имущество других предприятий.

По скорости оборота капитал делится на основной и оборотный (основные фонды и оборотные средства предприятия).

Основной капитал – это такая часть капитала, которая участвует в нескольких производственных процессах, не меняет

совей натуральной формы и переносит свою стоимость на создаваемый продукт по частям в процессе износа.

В натуральной форме это – здания, сооружения, станки, машины, оборудование, транспорт, измерительные приборы, средства связи и компьютеры, рабочий скот.

Стоимость приобретения основного капитала является первоначальной. На основании первоначальной стоимости ведется учет в бухгалтерии и восстановление основного капитала.

Первоначальная стоимость включает стоимость самого средства труда, а также – затраты на его доставку и пуско-наладочные работы.

Восстановительная стоимость это стоимость основного капитала после его переоценки в современных условиях.

Остаточная стоимость разница между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа с начала периода эксплуатации.

Ликвидационная стоимость остается в виде стоимости реализации металлического лома после ликвидации оборудования.

Рыночная стоимость вычисляется как возможная цена продажи объектов основного капитала на основе соотношения спроса и предложения.

В балансе предприятия основной капитал отражается по полной первоначальной стоимости:

$$OK_{пв} + OK_{вв} - OK_{ликв} = OK_{кон},$$

где $OK_{пв}$ – стоимость основного капитала на начало года;

$OK_{вв}$ – стоимость основного капитала, вводимого в течение года;

$OK_{ликв}$ – стоимость основного капитала, ликвидируемых в течение года;

$OK_{кон}$ – стоимость основного капитала на конец года.

Основной капитал подвергается износу. Различают физический и моральный износ.

Физический износ – это утрата основным капиталом потребительной стоимости за счет истирания частей рабочих инструментов или воздействия агрессивной внешней среды (коррозия, ржавление), а также – за счет простаивания оборудования (металл «устает» и рассыпается).

Физический износ компенсируется за счет амортизации.

Под **амортизацией** мы понимаем перенос части стоимости основного капитала на себестоимость произведенной с его помощью продукции. Для этого рассчитывают показатели амортизации и нормы амортизации.

$$\text{На год} = 1/T \times 100\%$$

(годовая норма амортизации в %, где T – период полезного использования);

$$\text{На мес} = \text{На год} / 12$$

(месячная норма амортизации в %);

$$A = \text{ОКпв} \times \text{На} / 100\%$$

(годовая амортизация для данного объекта в руб., где ОКпв – первоначальная стоимость объекта основного капитала);

В Налоговом Кодексе РФ есть ссылка на амортизационные группы основного капитала на основании срока полезного использования объектов.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ГРУППЫ ОК

Первая группа – от 1 года до 2 лет включительно;

Вторая группа – свыше 2 лет до 3 лет включительно;

Третья группа – свыше 3 лет до 5 лет включительно;

Четвертая группа – свыше 5 лет до 7 лет включительно;

Пятая группа – свыше 7 лет до 10 лет включительно;

Шестая группа – свыше 10 лет до 15 лет включительно;

Седьмая группа – свыше 15 лет до 20 лет включительно;

Восьмая группа – свыше 20 лет до 25 лет включительно;

Девятая группа – свыше 25 лет до 30 лет включительно;

Десятая группа – свыше 30 лет.

Рисунок 2.2. – Группировка основного капитала по срокам полезного использования объектов основного капитала

Начисление амортизации происходит линейным и нелинейными методами. Амортизация зданий и сооружений всегда – линейным методом.

Моральный износ – это утрата основным капиталом стоимости оборудования за счет научно-технического прогресса, когда аналогичное оборудование выпускается по более низкой цене вследствие повышения производительности труда в области производства средств производства или в отраслях машиностроения. Вторым вариантом морального износа является создание принципиально новой техники или технологий, когда еще не изношенные физически станки должны либо модернизироваться, либо должны быть заменены на новые.

Основной капитал подвергается реновации и модернизации.

Реновация – это восстановление утраченных свойств основного капитала. Реновация ведется методом ремонта.

Ремонт делится на капитальный и текущий.

Капитальный ремонт означает замену несущих конструкций или ведущих рабочих деталей.

При этом остаточная стоимость основного капитала включает не только амортизационные потери, но и расходы на капитальный ремонт на основании сметы.

Текущий ремонт – это замена или покраска поверхностей без замены основных рабочих узлов и конструкций.

Модернизация нужна при невозможности покупки нового оборудования, если при этом есть необходимость придания прежнему оборудованию новых свойств.

Остаточная стоимость основного капитала включает

В результате полного износа основной капитал ликвидируется. При этом рассчитанная ликвидационная стоимость основного капитала зачисляется на амортизационные счета предприятия. Металлический и другой лом подлежит продаже.

Оборотный капитал предприятия – это такая часть капитала, которая в процессе производства участвует непосредственно в создании товара, меняет свою натуральную форму и переносит на себестоимость нового продукта свою стоимость полностью, участвует только в одном производственном цикле.

Оборотный капитал делится на оборотные фонды и фонды обращения.

В натуральной форме **оборотные фонды** это: сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, расходы будущих периодов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Фонды обращения включают: реализуемую продукцию и готовую продукцию на складах, денежные средства на расчетном счете предприятия, средства в расчетах и в кассе предприятия. То есть, это средства, обслуживающие сферу обращения (торговлю) – товар и деньги.

Вместе в денежном выражении оборотные фонды и фонды обращения составляют оборотные средства предприятия.

Для обеспечения непрерывности производственного процесса необходимы запасы оборотных средств на предприятии.

Расчет экономически обоснованных размеров запаса оборотных средств называется нормированием.

Нормируются, как правило, оборотные фонды. Размер норматива зависит от технологических особенностей производственного процесса.

Фонды обращения не нормируются и называются ненормируемыми, хотя при необходимости это возможно.

Для оборотных средств есть показатели, которые характеризуют их движение и эффективность их использования.

Такие показатели как наличие собственных оборотных средств, соотношение между собственными и заемными ресурсами, платежеспособность предприятия, его ликвидность, оборачиваемость оборотных средств и др. влияют на финансовые результаты работы предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств как показатель эффективности использования оборотных средств определяется как продолжительность полного кругооборота средств с момента их приобретения до реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на расчетный счет предприятия. Этот показатель зависит от отраслевой принадлежности предприятия. Можно его улучшить за счет организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов

Показатели использования основного капитала включают в себя (рисунок 2.3.).

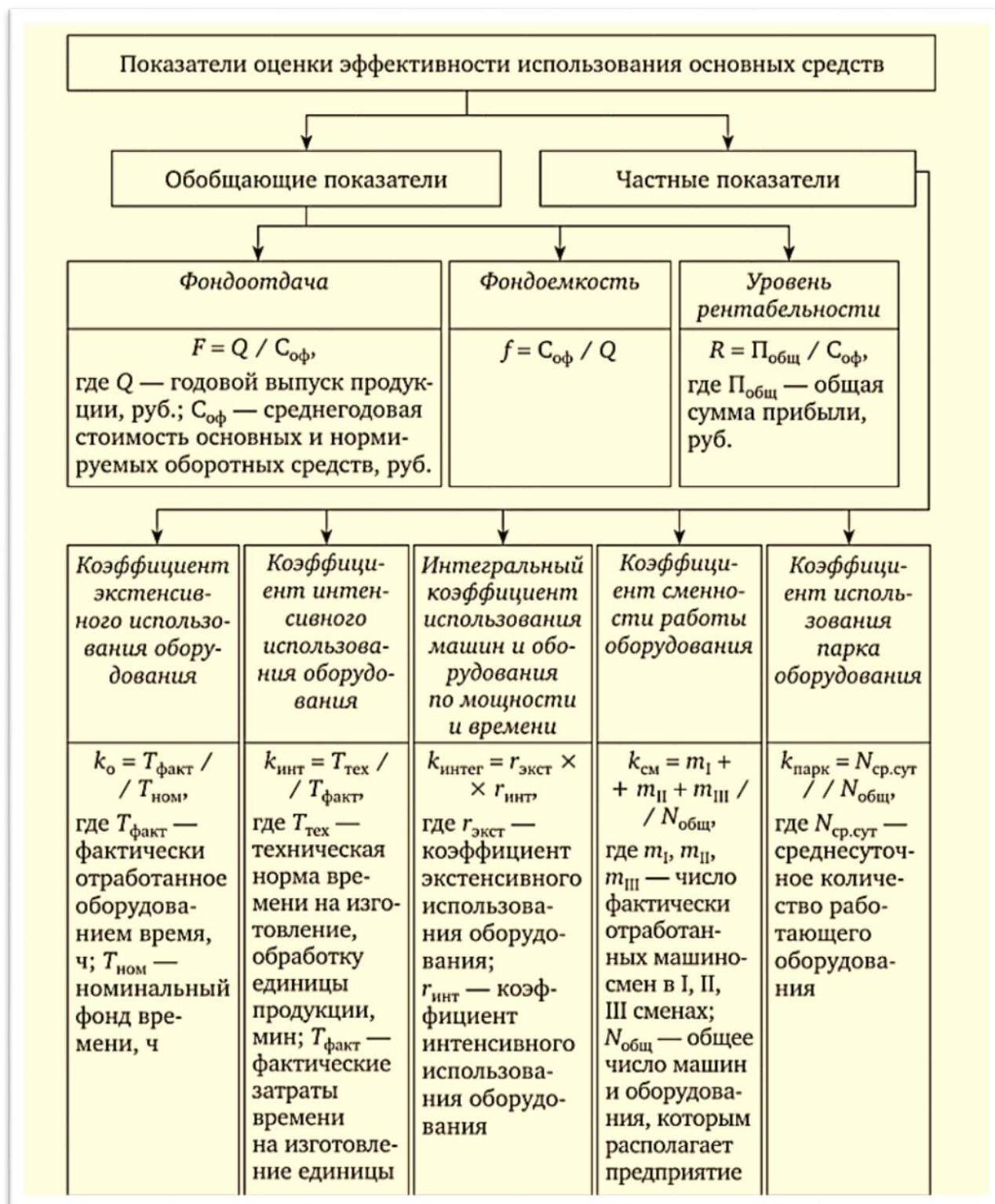


Рисунок 2.3. – Показатели эффективного использования основного капитала

Менеджмент предприятия в силах увеличить эффективность использования основного и оборотного капитала предприятия путем рационального использования нормативов запасов

оборотного капитала, определением возможностей его нормирования, улучшением структуры капитала предприятия, сокращением рисков от использования заемного капитала.

Вопросы для повторения:

1. Что понимается под предприятием? Почему предприятие – это интеграция труда и капитала?
2. Поясните сущность капитала. Почему К. Маркс утверждал, что капитал – это движение?
3. Как классифицируется капитал?
4. Охарактеризуйте основной капитал с натурально-вещественной и стоимостной точек зрения.
5. Что понимается под износом и амортизацией капитала?
6. Каковы причины физического и морального износа капитала?
7. Охарактеризуйте оборотный капитал. Из каких частей он состоит?
8. Назовите показатели движения и эффективного использования основного капитала.
9. Назовите показатели движения и эффективного использования оборотного капитала.
10. Каковы способы совершенствования использования капитала на предприятии?

Тесты:

1. В основе деления капитала на основной и оборотный лежит различие:
 - А) в производственных процессах;
 - В) в процессе реализации готовой продукции;
 - С) в натурально-вещественной форме;
 - Д) в способах перенесения стоимости на готовый продукт и характере воспроизводства;
 - Е) в сроке службы объектов.

2. Отличие основного капитала (ОК) от оборотного состоит в том, что:

А) оборотные средства многократно участвуют в процессе производства;

В) основной капитал переносит свою стоимость на готовый продукт в течение одного цикла, а оборотный – многих;

С) возмещение стоимости оборотных средств в реализации продукции происходит сразу, а ОК – постепенно;

Д) оборотные средства не изменяют своей натурально-вещественной формы;

Е) ОК служит меньше одного года.

3. Структура основного капитала – это:

А) удельный вес стоимости ОК в стоимости готовой продукции;

В) удельный вес групп ОК в общей стоимости ОК;

С) удельный вес стоимости ОК в себестоимости продукции;

Д) отношение стоимости ОК к стоимости активной части ОК;

Е) отношение стоимости ОК к стоимости пассивной части ОК.

4. ОК подразделяются на видовые группы в зависимости от:

А) принадлежности ОК;

В) роли в производственном процессе;

С) выполнения технологических функций и от роли в процессе производства;

Д) материального состава фондов;

Е) стоимости ОК.

5. К активной части ОК относятся:

А) здания;

В) сооружения;

С) здания и передаточные устройства;

Д) машины и оборудование;

Е) инвентарь, строения.

6. К пассивной части ОК относятся:

А) машины и оборудование;

В) здания и сооружения;

- С) инструмент, инвентарь;
- Д) транспортные средства;
- Е) насаждения.

7. Активная часть ОК – средства труда, которые:

- А) обеспечивают нормальное течение производственного процесса;
- В) оказывают непосредственное воздействие на предметы труда;
- С) участвуют во многих производственных циклах или в одном цикле;
- Д) возмещают стоимость после каждого произведенного цикла;
- Е) постепенно переносят свою стоимость на готовую продукцию.

8. Пассивная часть ОК - средства труда, которые:

- А) предназначены для целей непромышленного потребления;
- В) оказывают непосредственное воздействие на предметы труда;
- С) обеспечивают нормальное течение производственного процесса;
- Д) изменяют свою натуральную форму в процессе производства;
- Е) постепенно переносят свою стоимость на готовую продукцию.

9. Основной капитал подразделяется на основной и арендованный по признаку:

- А) выполнения технологических функций;
- В) роли в производственном процессе;
- С) по принадлежности собственнику;
- Д) материального состава фондов;
- Е) стоимости объекта.

10. Денежная оценка основного капитала необходима для определения:

- А) производственной мощности;

- В) баланса оборудования и мощности;
- С) себестоимости и амортизации;
- Д) технического состава фондов;
- Е) состояния основных фондов по технической производительности оборудования.

11. Под первоначальной стоимостью понимают:

- А) стоимость воспроизводства ОК;
- В) балансовая стоимость за минусом износа;
- С) стоимость доли учредителей в уставном фонде;
- Д) восстановительная стоимость за минусом износа;
- Е) стоимость ОК после капитального ремонта.

12. Под восстановительной стоимостью понимают:

- А) стоимость ОК, приобретенных у других предприятий;
- В) средства, выделенные в качестве государственных субсидий;
- С) стоимость ОК после переоценки ОК;
- Д) первоначальную стоимость за минусом износа;
- Е) стоимость после капитального ремонта.

13. Под остаточной стоимостью понимают:

- А) первоначальная стоимость минус восстановительная стоимость;
- В) стоимость после переоценки;
- С) первоначальная стоимость за минусом износа;
- Д) стоимость ОК, изготовленных на самом предприятии;
- Е) сумма износа плюс стоимость капитальных ремонтов.

14. Износом ОК называется:

- А) денежное выражение потерь объектами своих физических и экономических свойств;
- В) потеря отдельных элементов оборудования;
- С) разрушение зданий и сооружений;
- Д) долгий срок эксплуатации;
- Е) начисление амортизации.

15. Моральный износ проявляется:

- А) в постоянной утрате технико-экономических свойств;

- В) после утраты потребительной стоимости;
- С) в отставании оборудования по экономической эффективности;
- Д) в техническом состоянии оборудования;
- Е) после окончания срока службы.

16. Физический износ проявляется:

- А) в отставании оборудования по экономической эффективности;
- В) в изменении стоимости ОК;
- С) в постоянной утрате технико-экономических свойств;
- Д) в отставании оборудования по технической характеристике;
- Е) после окончания срока службы.

17. Амортизация - это процесс:

- А) возмещения выбывших ОК;
- В) накопления денежных средств на протяжении всего срока службы;
- С) процесс постепенного перенесения стоимости ОК по мере их износа на производимую готовую продукцию;
- Д) процесс постепенного выбытия ОК;
- Е) проведения ремонтов ОК.

18. Амортизационные отчисления являются частью:

- А) балансовой прибыли;
- В) чистой прибыли;
- С) себестоимости;
- Д) фонда оплаты труда;
- Е) резервного фонда.

19. Норма амортизационных отчислений - это:

- где В - восстановительная (первоначальная) стоимость;
О - остаточная стоимость после ликвидации;
Т - срок эксплуатации объекта.

- А) $H=V/T$;
- В) $H=V-O/T$;
- С) $H=O/T$;
- Д) $H=V/O$;

Е) $H=O/V$

20. Отношение годового выпуска продукции к среднегодовой стоимости основного капитала – это:

- А) фондовооруженность;
- В) производительность труда;
- С) трудоемкость продукции;
- Д) фондоемкость;
- Е) фондоотдача.

Тема 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ ПОГАШЕНИЯ. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Вопросы лекции

1. Экономические риски и их содержание. Производственные риски.
2. Государственно-частное партнерство, его риски и формы
3. Риски в финансовой сфере. Пути погашения рисков.

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Экономические риски – вероятность возможных потерь и приобретений при экономических действиях субъектов экономики в условиях недостатка контроля, информации или времени.

Кроме экономических рисков существуют также другие виды, например, техногенные риски, которые связаны с неверными технико-технологическими характеристиками объекта при его создании или в процессе эксплуатации.

К потерям в предпринимательской деятельности относят материальные, трудовые, финансовые, потери времени и особые потери в виде нанесения урона здоровью, жизни, экологии, репутации и пр. Создатель нового предпринимательского проекта также рискует: мировая статистика свидетельствует, что из всех новых товаров, ежегодно появляющихся на рынке, успехом пользуются только 8%. Экономические риски имеют свою классификацию: риски, связанные с изменением объема продаж; риски связанные с изменением стоимости инвестиций; риски, связанные с изменением стоимости материальных затрат, риски правового характера и прочие.

Ричард Кантильон рассматривал риск как деятельность предпринимателя в условиях угроз. **Адам Смит** считал, что предприниматель получает компенсацию за риск в виде прибыли. **Жан-Батист Сэй** рассматривал предпринимательство как соединение, комбинирование трёх факторов производства - земли, капитала, труда, основанное на том, что лицо берётся на свой страх и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт.

И.Г. фон Тюнен предполагал, что это способ изобретать и исследовать в своей области, претендовать на остаточный (после

компенсации издержек производства и выплаты налогов) рискованный и непредсказуемый доход

Предпринимательский риск неоднократно исследовался в трудах известных ученых: Лельчука А. Л., Паштовой Л.Г., Вишнякова Я.Д., Радаева Н.Н., Балдина К.В. и других отечественных авторов.

Паштова Л.Г., например, считает: «Степень риска - это вероятность наступления рискованного события; чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем больше и степень риска. Факторы, влияющие на величину степени риска, можно разделить на объективные и субъективные. К объективным факторам относятся причины, возникающие во внешней среде предприятия, то есть не зависящие непосредственно от деятельности фирмы. Например, политические, экономические и экологические кризисы, таможенная, налоговая, бюджетная политика государства. Субъективные факторы связаны непосредственно с внутренней средой фирмы и характеризуют ее деятельность: уровень производительности труда, уровень технического и технологического оснащения, производственный потенциал, система управления, организация труда, маркетинговая, ценовая, инвестиционная политика предприятия».¹

Вишняков Я.Д. и Радаев Н.Н. в книге «Общая теория рисков» указывают: «Риск — это неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели. Любое вложение денег в бизнес с осознанной целью получить доход вовлекает в рассмотрение вопрос о соотношении риска и потенциального дохода. Последнее должно быть достаточно привлекательным для инвестора. Чем выше рискованность вложения, тем больше должен быть обещаемый инвестору доход. При управлении риском речь должна идти не о минимизации риска, а о его оптимизации. Возможность управления риском создает предпосылки для прогресса человечества за счет освоения им новых сфер деятельности».²

¹ Паштова Л.Г. Риск-менеджмент на предприятии // Справочник экономиста. — 2003. - №5.

² Вишняков Я.Д. Общая теория рисков : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я.Д.Вишняков, Н.Н.Радаев. — 2-е изд., испр. — М. : Издательский центр «Академия», 2008. — 368 с. - С.21.

Промышленный сектор предпринимательства является наиболее подверженным рискам, так как технико-технологические, организационные, маркетинговые и финансовые ресурсы предпринимательства постоянно меняются и лежат в основе конкурентных преимуществ предприятия.

В обществе, где направленность действий предпринимателя не ограничена регламентами институтов права, традициями или известными договоренностями, следует ожидать спонтанных интегрированных или одиночных действий, приводящих к стихийности взаимосвязей и нарушению существующих экономических систем.

Если предприниматель опережающим образом предусмотрел эти спонтанные действия или обратился к институциональным регламентам, то он имеет возможность предотвратить отрицательные последствия рисков, созданных чужими действиями. Если же такие регламенты отсутствуют, то предприниматель получает отрицательный результат, направленный на потерю имущества, конкурентоспособности или репутации. В условиях глобализации спонтанные действия предпринимателей получают всеобщий характер. Отсутствие регулирования предпринимательских рисков со стороны государства усиливают зависимость деятельности предпринимателей от многократно увеличивающихся рисков факторов.

Предпринимательство в промышленном секторе рассматривает, прежде всего, риски внутренней и внешней среды по отношению к предприятию.

К рискам внутренней среды в предпринимательстве относятся те, которые связаны с экономикой, организацией и ресурсным потенциалом предприятия. К таким рискам мы относим:

- производственно-экономические, связанные с состоянием техники и технологии производства, сменностью работы, потенциалом роста производительности труда, оценкой качества продукции;

- структурные, связанные с иерархией подразделений предприятия и методами управления на конкретном предприятии;

- инвестиционные, связанные с объемом собственных и внешних инвестиций в деятельность предприятия, получением дивидендов от вложенных капиталов;

- бюджетно-финансовые, связанные с финансовыми показателями предприятия и их динамикой, показателями доходности и прибыльности предприятия, кредиторской и дебиторской задолженности, наличия финансовых обязательств;

- ресурсные, связанные с производственными и товарными запасами, наличием квалифицированных работников, наличием и динамикой материальных и нематериальных активов предприятия. Эти риски считаются субъективными, зависящими от действий предпринимателя.

Риски внешней среды называют объективными, независимыми от конкретного предпринимателя. К таким рискам относятся:

- экологические, то есть, связанные с состоянием природной среды и наличием природных ресурсов. Эти риски являются характерными для предприятий промышленного сектора, работа которых связана с наличием природного сырья и состоянием экологической обстановки той местности, где находится предприятие.

- социальная группа рисков, включающая демографические, то есть, связанные с наличием экономически активного населения работоспособного возраста и соответствующей квалификации, наличием мигрирующих работников;

- социальная группа рисков, связанная с развитой инфраструктурой местности, чтобы можно было использовать ее для хранения и транспортировки продукции, а также – для поддержания жизни, здоровья и развития человеческих ресурсов в виде медицинских и образовательно-воспитательных учреждений.

Сбалансированность работы предприятия зависит от разрешения предпринимателем внешних и внутренних рисков путем их оптимизации и адаптации производственного процесса к существующим проблемам. В противном случае происходит отклонение деятельности предприятия от равновесия, которое может завершиться разной степени кризисным состоянием в работе.

Таблица 3.1.
Типология факторов риска предприятия

Факторы риска на предприятии и их содержание	Виды риска
Устойчивость к кризису Определяет состояние предприятия по отношению к другим субъектам рынка	- устойчивый - среднеустойчивый - неустойчивый - кризисный
Время предполагаемого действия риска Определяет сроки принятия решений по рискам	- краткий - средний - долгий
Характер воздействия на производство Определяют программу управления рисками	- постоянный - переменный
Уровень воздействия риска на предприятие Определяют степень управляемости риском	- пренебрежимый - приемлемый - неуправляемый
Институциональность риска Определяют способ воздействия на риск	- редуцирующие - компенсационные - результирующие
Источники покрытия Определяют источники покрытия рисков	Собственная прибыль, страхование, инвестиции, гос.помощь
Методы погашения последствий Определяют уровень сложности погашения риска	Использование комбинированных управленческих технологий по степени сложности риска
Объекты, подвергающиеся риску Определяют направление воздействия антирисковых программ	Наличие антирисковых программ и институциональных регламентов
Среда риска Определяют влияние соответствующей среды	Наличие ресурсного потенциала предприятия и стратегии управления
Влияние на процесс Определяют сложность погашения риска	Использование процессно-ориентированного управления
Уровень кооперации и интегрированности Определяют устойчивость предприятия за счет кооперации	Используются всевозможные виды интеграции для придания устойчивости предпринимательству в крупных предприятиях, в т.ч., имеющих выход на глобальные рынки

2. Государственно-частное партнерство (ГЧП, англ. «public-private partnership» (PPP) - это форма кооперации и интеграции государства и бизнеса.

Государственно-частное партнерство по своему содержанию адекватно понятию рынка, так как с момента появления государства и разделения собственности на государственную и частную в интересах общества постоянно осуществлялось взаимодействие государства и бизнеса в добровольной или принудительной формах. Рыночные отношения в любой экономической системе представляют собой совокупность меновых сделок, основанных на системе контрактов.

При этом процесс контрактации представляет собой партнерство различных субъектов рынка. Можно выделить общественно-частное, государственно-частное, государственно-муниципальное, регионально-частное и т.п. партнерство. То есть, говоря о государственно-частном партнерстве, следует напомнить, что этот вариант не является единственным в условиях современной рыночной экономики.

Государственно-частное партнерство это - отношения государства и бизнеса по управлению собственностью при размещении оперативных ресурсов частного предпринимательства в поле стратегически значимых объектов государственного функционирования.

Существует четыре признака ГЧП:

1) управление собственностью в смысле форм ее реализации: пользование, владение, распоряжение, поделенное между государством и бизнесом;

2) наличие объектов государственного функционирования, то есть, сфера приложения ГЧП обязательно связана с общественно значимой деятельностью государства, для которой не хватает оперативных ресурсов (финансовых, человеческих, организационных и пр.) и которые есть у бизнеса;

3) благоприятная инвестиционно-инновационная среда, созданная на уровне федерации, региона или отрасли, помогающая создать конкурентоспособные объекты;

4) четкое институциональное выделение и регламентирование линейки взаимных интересов как результата государственно-

частного партнерства и взаимной ответственности за участие в проекте.

Если все четыре признака в наличии – можно говорить о государственно-частном партнерстве. Если какой-то признак отсутствует, то следует иметь в виду другие виды партнерства в рыночной экономике.

Позиции государства и частных компаний в проектах государственно-частного партнерства часто бывают асимметричными (асинхронными). Асимметричность проявляется в разнице интересов: государство имеет в качестве мотива совместной деятельности общественно значимые объекты; частные инвесторы преследуют мотив прибыли. Асимметричность возможна также в финансировании проекта: государство часто готово вкладывать бюджетные средства в уже готовый проект, а частные компании не располагают существенными собственными средствами, позволяющими этот проект сформировать до конца. Асимметричность присутствует и в сфере управления уже готовым проектом, в сфере присвоения результатов совместной деятельности, а также – в сфере ответственности за риски, сопутствующие государственно-частному партнерству.

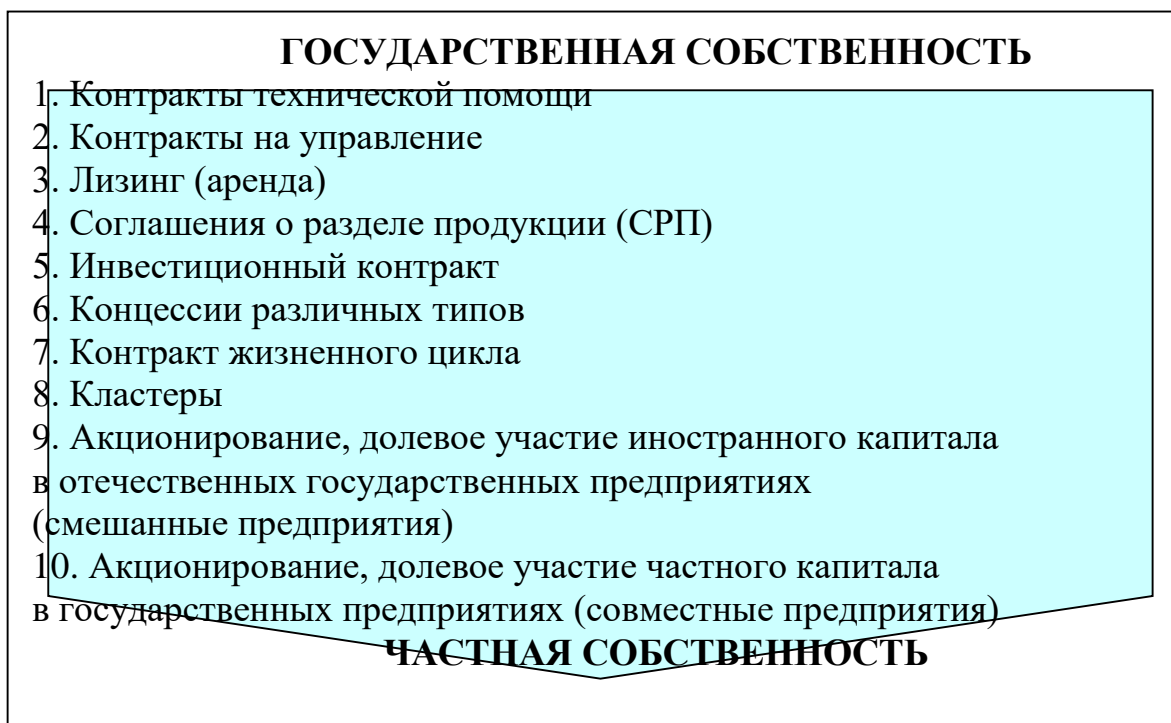


Рисунок 3.2. - Формы ГЧП в направлении полной приватизации

Не относятся к ГЧП (поскольку не содержат одного или нескольких родовых признаков):

- государственные закупки, осуществляемые в России в рамках № 94-ФЗ;

- кредитование (в том числе льготное) государством частных компаний;

Ключевыми параметрами ГЧП, по нашему мнению, являются следующие:

–распределение рисков, причем риски частного сектора и риски государства связаны с интересами сторон, которые могут носить противоречивый характер;

–распределение обязательств государственного и частного секторов;

–временной лаг, в течение которого контрактные отношения не могут меняться;

–формы реализации собственности на активы: пользование, владение, распоряжение;

распределение прибыли между сторонами, в том числе – неожиданной прибыли («теленки от арендованной коровы»).

Наличие и разнообразие рисков создает дополнительные факторы влияния на устойчивое развитие предпринимательства в промышленной сфере. Это свидетельствует о необходимости применения методик риск-менеджмента в промышленном предпринимательстве.

3.Риски в финансовой сфере. Пути погашения рисков.

Риски в финансовой сфере чаще всего связаны с наличием и ростом **фиктивного капитала**, который отличается от реального тем, что может расти без роста обеспечения его ценности. Фиктивный капитал не имеет ценности (стоимости), это - лишь бумага, которая дает право на получение дохода. Это «двойник» реального капитала. Рост финансовых активов часто означает рост фиктивного капитала и приводит к финансовым кризисам. По оценке исследователей размер фиктивного капитала в мире, то есть, обязательств, превышает размеры реального капитала в 30 раз. То есть, обязательства по доходам перед юридическими и физическими лицами в 30 раз больше, чем продукция, существующая в мире. Это противоречие разрешается уже не экономическим, а политическим путем.

Биржевая торговля предполагает не только фондовые операции – существуют биржи сырья, продовольствия, энергоносителей, валюты, процентных ставок, индексов акций и других нематериальных активов. При этом все операции на биржах делятся на две большие группы: **срочные и спот-операции**. Спот-операции (кассовые операции) касаются немедленных сделок с любым товаром, по принципу: деньги идут навстречу товару одновременно.

Срочные сделки в самом названии отражают характер договорных отношений – это сделка на определенный срок. То есть, это сделка с отсрочкой платежа и поставки товара. Среди срочных сделок выделяют твердые и условные. В состав твердых сделок попадают **форварды и фьючерсы**. В состав условных сделок входят **опционы**. Остальные сделки – **кэпы, коллары, свопционы, свопы** и прочие – являются производными от этих трех видов.

Форвардные сделки – это договоренность о поставке базового актива (товара, валюты и пр) на основании контрактных условий, обязательных для обеих сторон – продавца и покупателя, главным условием такой сделки является отсрочка оплаты или отсрочка поставки актива. Это может быть обычный контракт на поставку продукции. Форвардный контракт можно заключить и без посредника – биржи. В этом случае весь риск непоставки или неоплаты берут на себя стороны договора. На бирже такие сделки заключают только с очень крупными клиентами, которые гарантируют свою устойчивость при форс-мажорных обстоятельствах. Обычно, лот по такой сделке эквивалентен 1 млн. долларов. Поэтому на форвардном биржевом рынке работают только крупные операторы и надежные контрагенты.

Фьючерсные сделки – это также твердые сделки, по смыслу близкие форвардным. Главные отличия фьючерса состоит в том, что он заключается только на бирже и не носит индивидуального характера. Фьючерс разработан стандартно для всех участников рынка. Его можно легко купить или продать в любой момент до окончания срока, чего нельзя сделать с форвардом. Кроме того, гарантом на фьючерсном рынке выступают не стороны, а Клиринговая (Расчетная) Палата. Для этого Клиринговые Палаты всего мира укрупняются, учреждают банки, страховые компании. Через банковские счета Клиринговой Палаты происходят расчеты

по фьючерсным сделкам и оплата маржи самой Клиринговой Палаты.

Опционы – это условная сделка, условия контракта являются необязательными для покупателя и обязательными для продавца. Существует 2 формы таких сделок: CALL(КОЛЛ) и PUT (ПУТ). В первой форме покупатель имеет право приобрести базовый актив по определенной цене, а продавец обязан продать его. Во второй форме покупатель имеет право продать базовый актив по определенной цене, а продавец обязан его купить. При этом покупатель опциона может отказаться от своего права при изменении конъюнктуры рынка. А продавец должен соблюдать свои обязательства всегда. За такое “неравноправие” продавец получает от покупателя опциона премию в размере 3-5% от стоимости опциона.

Финансовая сфера предприятия предполагает участие предприятия (особенно ПАО) в деятельности фондовой биржи.

При этом необходимо понимать, что ценные бумаги являются частью фиктивного капитала.

Фондовая биржа – это некоммерческое предприятие, осуществляющее организацию торговли на рынке ценных бумаг. Ничем другим фондовая биржа не занимается.

В соответствии с ФЗ «О ранке ценных бумаг» от 22.04.96 № 39-ФЗ, фондовая биржа организует торговлю только между членами биржи. Другие участники рынка ценных бумаг могут совершать операции на бирже исключительно через посредничество членов биржи. Служащие фондовой биржи (**брокеры**) не могут быть учредителями и участниками профессиональных участников рынка ценных бумаг - юридических лиц, а также самостоятельно участвовать в качестве предпринимателей в деятельности фондовой биржи. **Дилеры**, действующие на бирже могут самостоятельно покупать ценные бумаги и реализовывать их на свой риск. **Маклеры** являются посредниками между продавцами и покупателями на бирже.

Акция - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Выпуск акций на предъявителя разрешается в определенном отношении к величине оплаченного уставного капитала эмитента в соответствии с нормативом, установленным федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

Облигация может предусматривать иные имущественные права ее держателя, если это не противоречит законодательству Российской Федерации.

ГКО (государственные краткосрочные облигации) – дисконтные ценные бумаги, выпускаемые в России с 19.02.1993 года с целью обеспечения финансирования целевых программ. ГКО участвовали в обороте рынка ценных бумаг вплоть до 17 августа 1998 года, когда было принято решение о приостановлении их выпуска в связи с обязательствами страны перед МВФ.

Номинал ГКО равен 1000 рублей. Дисконтность этих бумаг означает, что они продаются и покупаются по цене ниже номинала. Важнейшим параметром ГКО является срок погашения. Правительство, продавая ГКО через дилеров ниже номинала, затем выкупает эти ценные бумаги у инвесторов и погашает их в определенные сроки. Разница между ценой покупки ГКО и ее номиналом будет составлять ту плату, которую правительство платит за пользование чужими деньгами. Это – прибыль инвестора.

В настоящее время рынок ГКО фактически замер. Правительство пыталось его реанимировать, выпустив КБО – краткосрочные бескупонные облигации со сроком погашения 2 недели. Но августовские события 1998 года подорвали авторитет ценных бумаг такого рода, так как многие инвесторы заморозили в ГКО существенные ресурсы, а банки, скупавшие ГКО, оказались банкротами.

Дилинг – это операции по купле-продаже валюты, происходящие на мировом глобальном рынке FOREX. Торговля на этом рынке идет при помощи телекоммуникационных сетей и многочисленных агентств. Объем операций на этом рынке превышает несколько трлн. долл. США в день.

Самой крупной биржей по объему операций считается Лондонская, затем – Нью-Йоркская и Токийская биржи. Участники этого рынка являются высокопрофессиональными специалистами и имеют очень устойчивую психику. Лишь 5% операций связаны с реальной покупкой товара на FOREX, остальные 95% связаны со спекулятивной игрой на курсах валют.

Участники рынка делятся на хеджеров (хеджирование – страхующее положение участника на рынке) и спекулянтов. Хеджеры покупают фьючерсы и опционы на случай изменения курса валют, страхуя себя от неблагоприятной конъюнктуры рынка. Спекулянты относятся к элите трейдеров, так как они чутко следят за колебаниями цены в течение дня и «скальпируют» ее.

При обвальном падении какой-либо валюты участники рынка стараются ее скупить с целью продажи и выигрывают на этом баснословные прибыли. Так, в книге И.Э. Яковлева «Мир денег. Путеводитель», СПб, 1999, материалы которой использованы в данном разделе, приводится пример залога участника рынка FOREX в 50 тыс. долл., который при умелом проведении операции в течение короткого времени принес выигрыш 68 тыс. долл.

Анализ биржевого рынка **осуществляется при помощи биржевых индексов, к которым относятся:**

Индексы DOW JONES

Индекс S&P 500

Индекс NIKKEI-225

Индекс NASDAQ COMPOSIT и другие.

В России – это индекс РТС (на основе цен акций, выраженных в долларах США), Индекс голубых фишек, Индекс широкого рынка и отраслевые индексы. Все индексы оценивают состояние западного или российского рынка путем анализа стоимости акций определенного количества компаний, включенных в листинг.

Трудно поддается контролю ситуация на фондовой бирже, следовательно, вкладывая деньги в ценные бумаги, инвестор рискует: он может потерять свои инвестиции. Экономические риски возникают в ситуации рыночной неопределенности. Ими можно управлять, заранее рассчитывая риски экономических проектов или риски портфеля ценных бумаг.

Вопросы для повторения:

1. Что понимают под экономическим риском?
2. Назовите виды рисков и сферы, где есть экономический риск.
3. Назовите риски внешней среды.
4. Назовите риски внутренней среды предприятия.
5. Что такое финансовые риски?
6. Каковы способы погашения финансовых рисков?
7. Охарактеризуйте фондовую биржу. Какие сделки проводятся на фондовой бирже? Каковы риски на фондовой бирже?
8. Что такое дилинг? Дайте характеристику рынку FOREX и рискам этого рынка.
9. Расскажите о хеджировании как форме страхования от рисков.
10. Для чего нужны биржевые индексы? Как они связаны с рисками в экономической сфере?

Тесты: (да или нет)

1. Экономический риск - это неожиданные потери или приобретения в экономике с неопределенностью достаточности ресурсов, времени, информации или контроля.
2. Производственно-технический риск – это риск внешней среды.
3. Хеджирование – это форма страхования от рисков на фондовой бирже.
4. Государственно-частное партнерство применимо во всех рыночных проектах.
5. Приватизация должна коснуться всех объектов региональной собственности.
6. Государственно-частное партнерство освобождает государство от ответственности за действия в строительном проекте.
7. Страхование покрывает все виды рисков.
8. Финансовые риски связаны с ростом фиктивного капитала.
9. Дилинг в переводе означает сделка.
10. Необходимо сосредоточить в своих руках как можно больше фиктивного капитала.

Тема 4. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР. ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопросы лекции

1. Характеристика концепции устойчивого развития
2. Факторы устойчивого развития.
3. Интеграция предприятий и монополия. Глобальные процессы интеграции

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Концепция устойчивого развития была принята на Конференции по окружающей среде и развитию при ООН (1992 г.) как принцип рационального управления трансгенерационным капиталом (капиталом всех поколений, в том числе, и будущих). Исходя из общих позиций, сформулированных ООН, **под устойчивым развитием** следует понимать такое, которое бы обеспечивало равенство интересов настоящего и будущих поколений. В основе формирования концепции устойчивого развития лежит идея динамично сбалансированного развития экономической, социальной и экологической сфер общественной жизни. В соответствии с этим большинство учёных-экономистов связывают устойчивое развитие страны и её субъектов с **экономической, социальной и экологической устойчивостью**.

Мировое сообщество считает, что нарастает нестабильность между экономическими и экологическими системами, что требует равновесных и компромиссных действий со стороны человечества по отношению к природе и человеческому обществу. Человек имеет двойственную природу: с одной стороны, он – существо биологическое, часть природы, с другой стороны, он - единица общества, без которого его существование невозможно. Поэтому, осуществляя общественное развитие на основе научно-технического прогресса и стремясь к созданию наиболее благоприятных условий для жизни и здоровья, люди не должны хищнически использовать природные ресурсы, какими бы неисчерпаемыми они не казались.

Право человека на здоровую окружающую среду является неотъемлемым правом, заявленным Конференцией ООН по

окружающей среде 1972 года. Принцип устойчивого развития был положен в основу этого права. Геоэкологическое содержание принципа устойчивого развития имеется в теории В.В. Вернадского о ноосфере, где он демонстрирует необходимость гармонии взаимодействия общества и природы. При отсутствии такой гармонии в условиях общественного интенсивного производства с накоплением отравляющих веществ нарастает угроза экологической катастрофы. Это отметили американские ученые Д. Форрестер и Д. Медоуз.

Экономисты Анисимов Ю.П. и Журавлев Ю.В. представляют, что устойчивость проявляется как свойство экономической системы искать варианты самосохранения в результате осуществления процесса развития, которым система же и управляет. То есть, эта точка зрения отражает такое свойство категории «устойчивое развитие» как самосохранение, с чем трудно не согласиться.

Отдельные исследователи рассматривают устойчивое развитие как экономический рост, обеспечивающий удовлетворение материальных и духовных потребностей как настоящих, так и будущих поколений при сохранении равновесия исторически сложившихся экосистем; основание устойчивой цивилизации (Дрейер и Лось).

Айзенберг И.Р. считает, что «устойчивое развитие» как категория несет в себе явное противоречие. Во-первых, развитие означает преодоление статичности, некую положительную количественную и качественную динамику. Во-вторых, устойчивость означает стабильность, противоречащую самому понятию «развитие». Буквальное понимание категорий *developement durable*, *sustainable development*, *nachhaltige Entwicklung* означает самодостаточное развитие, имеющее неснижаемый темп и не противоречащее развитию человечества в перспективе».

То есть, Айзенберг И.Р.³ подразумевает под устойчивым развитием неснижаемые темпы роста показателей работы

³ Источник: Айзенберг И.Р. Совершенствование управления экономическим устойчивым развитием топливно-энергетического комплекса на основе энергетической безопасности (на примере Восточной Сибири) – Дисс. на соискание уч. степени канд.экон.наук, Воронеж, 2010 – С. 16.

предприятия, его самодостаточность. У нас есть сомнения в таком подходе. Неснижаемые темпы роста означают, что из календарного периода в календарный период прирост показателей остается неизменным, это значит, что все время показатели увеличиваются. Однако в эпоху финансового кризиса такого может не происходить. Для стабильной работы предприятия достаточно, если показатели стабильны. Поэтому «устойчивое развитие предприятий в условиях финансового кризиса» означает самодостаточное развитие предприятия на основе стабильных показателей работы, не противоречащее коренным интересам человечества и самонастраивающееся при наличии дестабилизирующих факторов.

Основа устойчивого развития предприятий - это соблюдение равновесия между:

- 1) производительными силами и производственными отношениями,
- 2) спросом и предложением,
- 3) накоплением и потреблением,
- 4) потребностями и ресурсами,
- 5) перерабатывающими и производящими предприятиями,
- 6) использованием природных ресурсов и сохранением природы,
- 7) соотношением интегративности и самостоятельности предприятий,
- 8) ценностями настоящего и будущих поколений и т.д.⁴

Категория «устойчивость» включает в себя финансовую, среднеотраслевую, динамическую, а также – энергетическую, инновационную, технико-технологическую, инвестиционную, организационную, экологическую, институциональную, интегральную, социальную, экстернальную, стратегическую устойчивость предпринимательской среды.

Среди **факторов устойчивого развития** предпринимательства в промышленной сфере выделяют также концентрацию и централизацию производства, способствующие интегрированным связям предприятий, инновации в управлении и производстве.

⁴ Тамаев Р.Ф. Обеспечение устойчивого развития предприятий пищевой промышленности на основе интеграции - Дисс. на соискание уч. степени канд.экон.наук, Воронеж, 2012 – С. 16.

Неустойчивость предприятия завершается банкротством. Для определения тенденции предприятия к кризисному состоянию – банкротству – были разработаны зарубежные и российские модели прогноза банкротства. Проанализируем эти модели:

Модель Э. Альтмана.

С помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа Э. Альтман в 1968 г. разработал пятифакторную модель, определяющую индекс кредитоспособности (Z -счет), и позволяющую выделить среди субъектов хозяйствования потенциальных банкротов.

Изначально модель Альтмана представлена следующей формулой:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5 \quad (1)$$

где: Z - показатель надежности, степени отдаленности от банкротства;

X_1 - показывает степень ликвидности активов, рассчитывается как собственные оборотные средства / всего активов;

X_2 - характеризует уровень генерирования прибыли, рассчитывается как чистая прибыль / всего активов;

X_3 - показывает, достаточны ли доходы предприятия для возмещения текущих затрат и формирования прибыли, рассчитывается как прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов;

X_4 – отношение собственного капитала (рыночная оценка) к привлеченному капиталу;

X_5 - отношение выручки (нетто) от реализации к активам.

В соответствии со значением индекса Z , предприятие можно отнести к определенному классу надежности: $Z < 1,81$ - предприятию угрожает банкротство через один год с вероятностью 95%; через два года - с вероятностью 72%; через 3 года - с вероятностью 48%; через 4 года - с вероятностью 30%; через 5 лет - с вероятностью 30%.

Критерии этого следующие: $1,81 < Z < 2,765$ — средняя вероятность банкротства; $2,765 < Z < 2,99$ — вероятность банкротства невелика, предприятие отличается исключительной надежностью; $Z > 2,99$ - вероятность банкротства ничтожно мала.

Впоследствии в 1983 г. Альтман модифицирует свою формулу, и она становится применимой для компаний, чьи акции не котируются или не имеют хождения на бирже:

$$Z = 0,7 * X1 + 0,8 * X2 + 3,1 * X3 + 0,4 * X4 + 1,0 * X5 \quad (2)$$

где $X4$ — соотношение между балансовой стоимостью собственного капитала и заемных капиталом

Полученные результаты Альтман интерпретирует следующим образом:

$Z < 1,23$ - высокая степень вероятности банкротства,

$1,23 < Z < 2,89$ – средняя вероятность банкротства,

$Z > 2,89$ - низкая степень вероятности банкротства.

Однако для российских предприятий такие расчеты могут искажать реальную картину, поскольку в этой модели не учитывается износ основных фондов, и за счет переоценки основных средств и собственного капитала необоснованно увеличивается его доля.

Модель Таффлера.

В 1977 г. на основе модели Альтмана английский исследователь Р. Таффлер построил четырехфакторную модель, прогнозирующую финансовую состоятельность организации.

Модель Таффлера выглядит следующим образом:

$$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4 \quad (3)$$

где: $X1$ - Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства;

$X2$ - Оборотные активы / (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства);

$X3$ - Краткосрочные обязательства / Общая сумма активов;

$X4$ - Выручка от продаж / Общая сумма активов.

Оценка результатов по данной модели такова:

$Z < 0,2$ - высокая степень вероятности банкротства,

$0,2 < Z < 0,3$ – средняя вероятность наступления банкротства,

$Z > 0,3$ - низкая вероятность банкротства и хорошие долгосрочные перспективы

Модель Таффлера, также как и модель Альтмана, мало применима в России из-за различий в финансово-экономических и фискальных условиях России и Великобритании.

Модель Лиса.

В 1972 г. английским экономистом Лисом была разработана следующая формула:

$$Z = 0,063 * X1 + 0,092 * X2 + 0,057 * X3 + 0,001 * X4 \quad (4)$$

где: X1 - оборотный капитал / сумма активов;
X2 - прибыль от реализации / сумма активов;
X3 - нераспределенная прибыль / сумма активов;
X4 - собственный капитал / заемный капитал.

Критерием оценивания является значение Z-счета, равное 0,037.

Z 0,037 – банкротство предприятию не угрожает;

Z < 0,037 – риск банкротства очень велик[57].

Модель Зайцевой.

Модель О.П. Зайцевой по праву является одной из самых востребованных отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства, производя оценку состояния устойчивого развития предприятия путем оперативной диагностики его финансово-экономического состояния.

Коэффициент вероятности банкротства Зайцевой рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 * X1 + 0,1 * X2 + 0,2 * X3 + 0,25 * X4 + 0,1 * X5 + 0,1 * X6 \quad (5)$$

где: K - коэффициент банкротства;

X1 - Выручка / Собственный капитал;

X2 - Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность;

X3 - Краткосрочные обязательства / Денежные средства;

X4 - Прибыль до налогообложения / Выручка;

X5 - Заемный капитал / Собственный капитал;

X6 - Активы / Выручка.

Нормативные значения:

$$X1 = 0;$$

$$X2 = 1;$$

$$X3 = 7;$$

$$X4 = 0;$$

$$X5 = 0,7;$$

$$X6 = X6_{\text{предыдущего периода}},$$

что позволяет рассчитывать нормативный коэффициент как:

$$K_N = 1,57 + 0,1 * X6_{\text{предыдущего периода}} \quad (6)$$

Для определения уровня риска банкротства необходимо сравнить эти коэффициенты:

$K_{\text{факт}} < K_N$ означает низкую вероятность банкротства;

$K_{\text{факт}} > K_N$ указывает на высокую вероятность банкротства предприятия.

Результат от применения каждой из приведенных выше моделей или же комплексное исследование с использованием нескольких методик будет различен.

Концентрация капитала – это увеличение размеров капитала за счет внутренних источников, например, за счет капитализации части прибыли.

Централизация – это увеличение размеров капитала за счет слияния мелких капиталов (добровольного или принудительного).

Интеграция – соединение, объединение капиталов для повышения эффективности деятельности. **Горизонтальная интеграция** – объединение предприятий одной отрасли. **Вертикальная интеграция** – объединение предприятий разных отраслей. В том случае, если объединяются предприятия разных отраслей, взаимосвязанные технологически, возникают комбинаты. Если объединяются предприятия невзаимосвязанных отраслей, речь идет о **диверсификации**.

В результате концентрации и централизации капитала могут появиться монополии.

Образование монополий связано с укрупнением предприятий. Появляется **эффект масштаба**. Но нельзя укрупнять предприятия беспредельно: возникают трудности управления такими предприятиями (например, конгломератами).

К достоинствам диверсифицированных предприятий можно отнести наличие синергетического эффекта от слияния нескольких предприятий; отсутствие юридических сложностей в процессе слияния; присутствие компании на разных рынках, что повышает ее конкурентоспособность, слабую реакцию на изменение конъюнктуры и циклическое развитие экономики.

В то же время, есть недостатки интеграции диверсифицированного характера, в том числе, сложность управления несколькими разнородными частями единой компании, рост транзакционных издержек и формирование слабой конкурентной среды внутри такого интегрированного образования.

Интеграция предприятий может носить национальный и транснациональный характер. В России чаще всего формируются национальные корпорации, однако есть потенциал транснационального характера.

К интегрированным связям предприятия относятся также:

- целевая пролонгация контрактов,
- франчайзинг,
- группировка, включая аффилированные связи,
- консолидация в виде включения в сеть филиалов.

Все эти формы имеют место в промышленном предпринимательстве.



Рисунок 4.1. - Формы монополий

Интегрированные связи разного типа способствуют устойчивости предприятий в условиях глобальных конкурентных рыночных отношений.

Инновационный аспект устойчивого развития промышленного предпринимательства связан с дополнительным инвестированием средств в новые технологии, модернизацию оборудования, новые формы управления, инновационную подготовку персонала, приобретение новых нематериальных активов в виде лицензий и патентов.

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государства баланса между конкуренцией и монополией, как средство установления официальных « правил игры » на рынке.

Закон Шермана (США) был принят в 1890 г., он запрещал монополизацию рынка, признавал незаконными любые объединения и сговоры, направленные на ограничение производства и торговли.

Закон Клейтона (1914) запрещал ценовую дискриминацию и требовал контроля над слияниями, вводил право клиента требовать возмещения ущерба и правила тройного возмещения ущерба.

Закон Роббинса-Патмана(1936) определял незаконную ценовую дискриминацию.

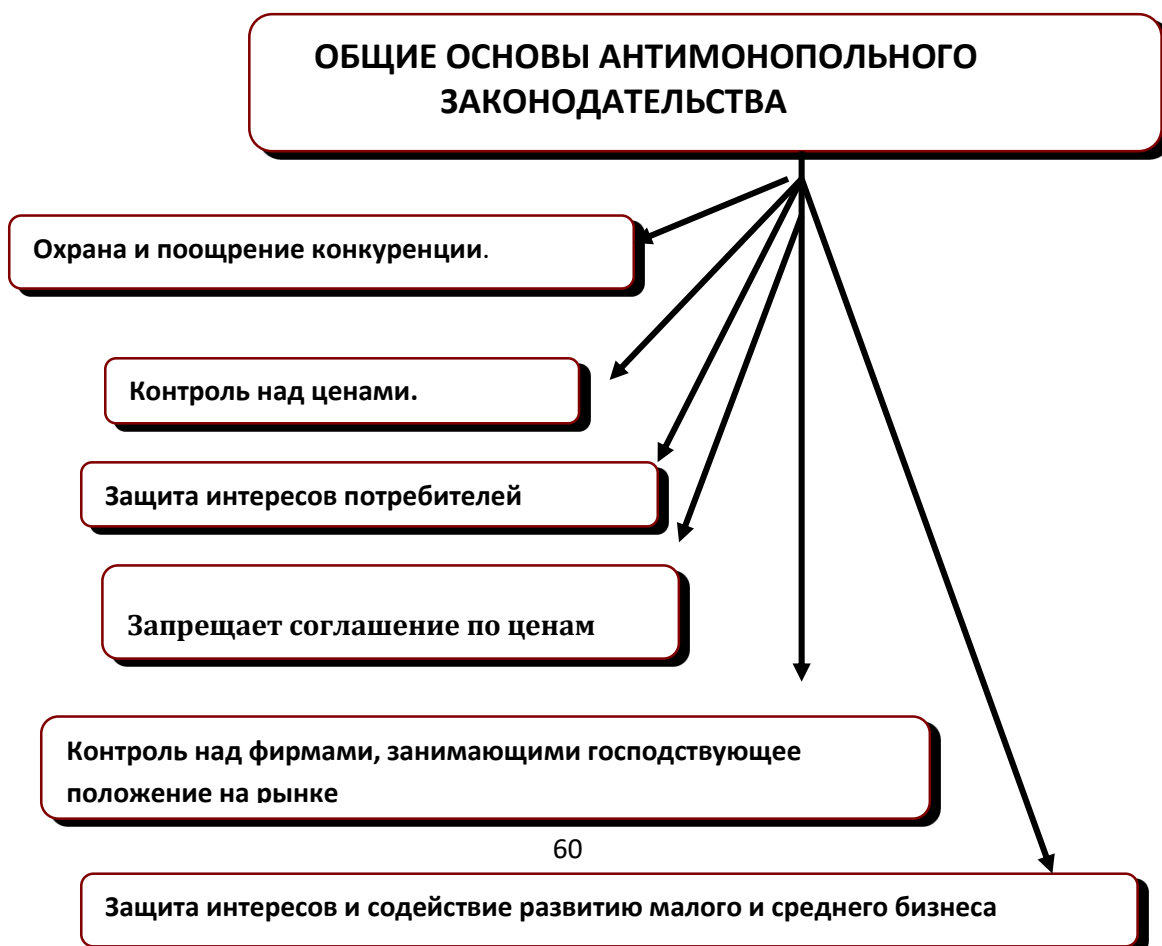


Рисунок 4.2. База принципов антимонопольного законодательства

В России антимонопольное законодательство действует с 1906 года, в 1991 году было принято антимонопольное законодательство Закон РФ «О конкуренции и ограничении деятельности монополий» (1991), Закон РФ «О естественных монополиях» (1991), Закон о защите конкуренции (2006).

Вопросы для повторения:

1. Какова концепция устойчивого развития, предложенная ООН?
2. Что понимается под устойчивым развитием? Как охарактеризовать устойчивое развитие предприятия?
3. Какая деятельность предприятия отвечает позициям устойчивого развития?
4. Какие формы равновесия считаются основой устойчивого развития?
5. Что понимается под интеграцией предприятий?
6. Поясните разницу между централизацией и концентрацией капитала.
7. Назовите экономические формы горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий. Дайте им характеристику.
8. Как глобализация влияет на интеграцию? Какие виды предприятий возникают в глобальной экономике.
9. Зачем нужна антимонопольная деятельность государства?
10. Какие антимонопольные законы вам известны? О чем они говорят?

Тесты: (правильно или неправильно)

1. Концентрация и централизация капитала есть главная причина возникновения монополий.

2. Глобализация – это насаждение транснациональным капиталом монокультуры потребления в разных странах, разрушение этноса.
3. Интеграция это форма объединения ресурсов разных предприятий.
4. Устойчивое развитие несет в себе противоречие между устойчивым и развивающимся.
5. Для устойчивого развития нужно ликвидировать развитие научно-технического прогресса, остановить его.
6. Устойчивое развитие неприменимо в сфере услуг.
7. Устойчивое развитие несовместимо с разработкой нефтяных месторождений.
8. Показатели устойчивого развития предприятия связаны с ростом производительности труда и выработки.
9. Антимонопольное законодательство создает проблемы для предпринимателей и должно быть отменено.
10. Конкуренция предпринимателей в рыночных условиях – обязательный принцип демократичности рынка.

Тема 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Вопросы лекции

1. Государственная поддержка бизнеса
2. Малое и среднее предпринимательство
3. Налогообложение предприятий. Упрощенная система налогообложения

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Регулирование бизнеса ведется государством на федеральном и региональном уровне. Муниципалитеты не входят в вертикаль власти, это форма городского самоуправления. Но в регулировании бизнеса на своей территории они участвуют.

Под государственным регулированием понимается совокупность **экономических** (стимулирование, гос.поддержка), **административных** (координация, лицензирование и контроль) **правовых** (разрешение или запрет) и **морально-политических мер** (убеждение, информирование, вынос на общественное мнение), осуществляемых органами власти на основании закона для формирования эффективной и стабильно развивающейся экономической среды.

Различают меры **прямого** (фискальная система, политика качества и экологии, антикоррупционная политика, сертификация и лицензирование и пр.) и **косвенного** (льготы, проф.подготовка, информация и пр.) регулирования.

Инструментами регулирования в зависимости от применяемых мер являются:

- в сфере административной: лицензирование, сертификация и контроль;

- в сфере правовой: наличие соответствующих статей в Конституции, кодексах, федеральных и региональных нормативно-правовых актах;

- в сфере экономической: прямые методы (субсидии, субвенции, пособия, дотации, доплаты); косвенные методы (налоговая, амортизационная, антимонопольная, кредитно-денежная политика);

- в сфере морально-политической (формирование идеологии предпринимательства на основе юридического равенства, законности и свободы конкуренции в СМИ, через общественные организации, социальные опросы).

Малое и среднее предпринимательство пользуется особым вниманием государства, так как за счет МСП создаются рабочие места, часть населения оказывается самозанятой, МСП производят товары народного потребления, проявляется здоровая инициатива и самореализация граждан. Все это способствует снижению криминальной среды и нормализации гражданских отношений.

Малое и среднее предпринимательство. С 1995 года после принятия Федерального закона «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» изменилась ситуация для малого бизнеса, в том числе, для предприятий сферы услуг.

Таблица 5. 1

Признаки малых и средних предприятий в 2018 году

Критерий	Среднее предприятие	Малое предприятие	Микро предприятие
Доходы, до:	2 млрд. руб.	800 млн. руб.	120 млн. руб.
Численность сотрудников, до	101–250 человек	100 человек	15 человек
Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов	не более 25% в сумме		
Доля участия обычных	не более 49% в сумме.		

юридических лиц (в том числе, иностранных)	
Доля участия юр. лиц, которые сами субъекты МСП	не ограничена
Остаточная стоимость ОФ	не более 100 млн. рублей (кроме ИП)

Источник: Построено на основании данных [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ppt.ru/malie-predpriyatia>

В России малое и среднее предпринимательство объединяется в союзы, например, «Опора», который выражает интересы сообщества малого предпринимательства и защищает его интересы. Общее число МСП, включая юридические лица и ПБОЮЛы (т.е. предприятия без образования юридического лица в виде индивидуальных предпринимателей и крестьянско-фермерских хозяйств) составляет 6 170 963.

Показатели деятельности малых и средних предприятий показывают число юридических лиц, в том числе, микропредприятий, то есть, таких предприятий, которые напоминают семейный бизнес (Таблица 5.1).

Таблица 5.2

Основные экономические показатели деятельности малых и средних предприятий (ЮЛ)

Показатели	Малые предприятия		Средние предприятия
	всего	в том числе, микропредприятия	
Число предприятий (на конец года)			
2015	2222372	1990003	19278
2016	2770562	2597646	13346
2017	2897697	2661202	19674
Средняя численность работников, тыс. человек			
2015	11330,7	4605,7	2178,1
2016	11040,1	5651,1	1744,9
2017*	17073,7	9988,8	1965,0
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек			
2015	10377,6	4197,9	2036,6
2016	10055,9	5005,7	1676,6
Оборот предприятий, млрд. руб.			

2015	44124,3	18587,0	10362,7
2016	38877,0	20138,8	7590,4
Внеоборотные активы, млрд. руб.			
2015	31165,0	26520,9	2535,5
2016	35522,4	29674,0	2936,2
Оборотные активы, млрд. руб.			
2015	49685,6	37066,5	6331,1
2016	56310,4	42939,5	6125,6
Капитал и резервы, млрд. руб.			
2015	21804,0	18409,1	1827,3
2016	25156,0	21250,8	2274,6
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млрд. руб.			
2015	1492,1	938,2	292,2
2016	2349,6	1497,9	503,0
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов			
2015	5,2	5,2	5,9
2016	5,0	5,0	5,8
Рентабельность активов предприятий, процентов			
2015	1,8	1,5	3,3
2016	2,6	2,1	5,6

Источник: Данные Федеральной службы госстатистики, - Малое и среднее предпринимательство в России. 2017 . - http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47

*- данные Доклада о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы, 2017 г., на 01.09.2017.г.

Анализ состояния предпринимательства в России, по данным Глобального института предпринимательства и развития (2018) свидетельствует, что, Россия занимает 78 место из 137 стран мира с индексом предпринимательства 25,2.

Российские институты регулирования бизнеса, в частности, малого и среднего (МСП) состоят в следующем.

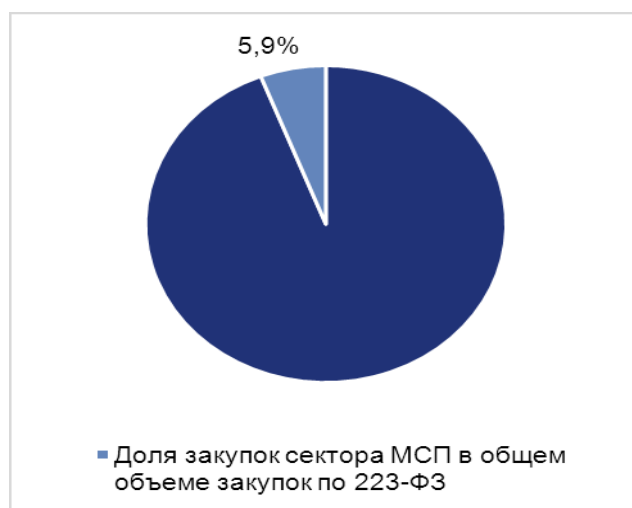
С 90-х годов XX века все предприятия малого бизнеса использовали общий режим налогообложения. При этом

предприятия малого бизнеса, в том числе, в немногочисленной тогда сфере услуг, пользовались льготами в соответствии с положениями Гражданского кодекса РФ, а до этого - Федерального Закона РФ от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». К таким льготам относились:

- льготный период уплаты налогов в течение 3-х лет;
- более низкое налоговое бремя на этапе становления;
- налоговые льготы по НДС по видам продукции, чаще всего выпускаемой малыми предпринимателями;
- льготы, позволяющие уменьшить облагаемый доход, к примеру, из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль исключались средства, направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищное строительство, на НИОКР;
- льготы, направленные на освобождение от налогов по «отраслевому» признаку, при этом от налогов (в частности, от НДС) освобождались отрасли весьма популярные у малых предпринимателей;
- возможность осуществлять ускоренную амортизацию основных фондов и списывать в первый год работы до 50% стоимости основных фондов на себестоимость.

Эта государственная поддержка малого бизнеса позволила не только выжить, но и развиваться малым предприятиям, увеличила возможности самозанятости населения при нарастающей безработице 90-х годов.

Государственная поддержка предприятий МСП выражается и в расширении возможностей участия в государственных закупках.



Источник: данные Доклада о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы, 2017 г., на 01.09.2017 г.

Рисунок 5.1. – Сектор участия предприятий МСП
в государственных закупках в 2017 г.

3. Налогообложение и его формы входят в фискальную систему государства. Фиск – это налог.

Налоговая система – совокупность налогов, установленных законом, а также методов их установления и методов контроля над их исполнением.

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Один из первых трактатов по налогообложению есть у **Уильяма Петти**: «Трактат о налогах и сборах» (1662 г.). Уильям Петти в качестве доходных статей бюджета Ирландии называет налоговые поступления, а в качестве государственных расходов – расходы на оборону, на содержание правителей, на внутренний порядок в стране, на отправление правосудия, содержание сирот, а также расходы на поддержание в порядке водопроводов, мостов, рек, дорог и прочего⁵. Налоги описывались и в таких документах как английская «**Великая хартия вольностей**» (1215 г.), «**Билль о правах**» (1689 г.), в знаменитой работе **А. Смита** «Исследование о природе и причинах богатства народов», в рассуждениях **Ф.Кенэ**, **Д. Рикардо**. Российские исследователи также обращались к теме налогообложения, например, **А.Я. Поленов** (1765 г.) в работе «О крепостном состоянии крестьян в России», **М.М. Сперанский** в работе «План финансов» (1810), **Н.И. Тургенев** в работе «Опыт теории налогов» (1818) и другие.

Классическими авторами теории налогового нейтралитета являются **А. Смит** и **Д. Рикардо**. С их точки зрения функцией налогов в обществе должно быть содержание государственного

⁵ Петти У. «Трактат о налогах» в книге: «Антология экономической классики» в 2-х т., т. 1. Предисловие И.А. Столярова. М.: 1993..

управления. **А. Смит** сформулировал **4 принципа налогообложения**, ставших классическими:

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, который они получают при покровительстве государства.

2. Срок сумма и способ уплаты налога должны быть точно определены и известны заранее.

3. Каждый налог должен взиматься в наиболее удобное время для налогоплательщика.

4. Каждый налог должен быть не больше того, что необходимо для казначейства государства, иначе армия чиновников, предназначенная для контроля над налогоплательщиками поглотит значительную сумму того, что приносит налог.

С точки зрения швейцарца **Ж.С. Сисмонди** (1819) налог есть плата граждан за полученное от государства удовольствие жить в правосудии, безопасности, праве собственности. **Ш. Монтескье** (1689-1755) считал налоги ценой за услуги государства.

Вне общества налоги не имеют смысла. Возникновение налогов связано с возникновением государства как политической организации общества. Государство, осуществляя свои функции, должно иметь в своем распоряжении ресурсы для выполнения поставленных задач. Следовательно, с изменением функций государства должны изменяться и формы, размеры и функции налогов.

Виды налогов в РФ: федеральные, региональные, местные.

Наиболее крупные налоги из 52 налогов в России:

налог на добавленную стоимость (НДС ставка 0-10-20%);

налог на доходы физических лиц (НДФЛ 13%);

налог на прибыль предприятия (НП 20%);

налог на имущество предприятия (НИ 2,2%)

налоги на фонд оплаты труда (в ПФР 22% от ФОТ; в ФСС – 5,1%; в ОМС – 2,9%).

Под упрощённой системой налогообложения (УСН) понимается специальный налоговый режим, применяемый для субъектов малого и среднего бизнеса, направленный на снижение налоговой нагрузки и на облегчение и упрощение ведения налогового и бухгалтерского учёта. УСН введена с 2002 года Федеральным законом N 104-ФЗ.

В соответствии с п. 26.2 Налогового Кодекса РФ те предприятия, которые соответствуют требованиям этого пункта, могут стать налогоплательщиками упрощенной системы налогообложения (УСН).

Для малых предприятий в 2018 году предусмотрены льготы. На многочисленных сайтах в поддержку предпринимателей для малых и средних форм организации бизнеса указано, что в 2018 году МСП могут:

- не устанавливать лимит наличных средств, находящихся в кассе. Субъекты малого бизнеса могут держать в кассе деньги в любом количестве.

- вести в 2018-м упрощенный бухгалтерский учет (п. 4 ст. 6 ФЗ N 402). Кроме индивидуальных предприятий (ИП), для которых эта льгота не актуальна, поскольку они и так освобождены от обязанности вести бухучет.

- амортизацию начислять один раз в год, а не каждый месяц. Материальные производственные затраты списывать в полной сумме сразу, а не по мере использования.

Микропредприятия могут даже вести бухгалтерский учет сплошным методом регистрации хозяйственных операций.

- получить в 2018-м субсидии от региональных властей — для спецрежимников регионы снижают налоговые ставки.

- иметь региональные льготы по налогу на имущество.

- иметь преимущественное право покупки государственной и муниципальной недвижимости, которая находится у них в аренде (ФЗ от 29.06.2015 N 158).

Микропредприятия вправе полностью или частично отказаться от принятия локальных нормативных актов, таких как правила внутреннего распорядка, графики сменности, положения о премировании и т.д. Но в таком случае работодатель включает все необходимые условия в трудовой договор с сотрудником. Такие трудовые договоры должны заключаться по типовой форме, которая утверждена Постановлением Правительства от 27.08.2016 N 585. Однако при утрате статуса микропредприятия работодатель в течение 4 месяцев должен будет восстановить все локальные нормативные акты.

Для МСП действуют сокращенные сроки проведения проверок. В течение 2 лет (с 1 января 2016 до 31 декабря 2018)

МСП предоставлены надзорные каникулы. Эта льгота для МСП установлена ФЗ от 13.07.2015 (кроме проверок по жалобам).

Подтверждение статуса МСП не нужно. Достаточно того, что фирма или предприниматель соответствует перечисленным условиям. Причем даже если в течение одного или двух лет вы превысите установленные лимиты, статус предприятия сохранится. Изменение статуса происходит, только когда максимальные показатели количества сотрудников, величины доходов или долей в капитале не соблюдаются три календарных года, идущих подряд (ч. 4 ст. 4 ФЗ N 209). В реестре, как уже было сказано выше, первые изменения статусов произойдут только в 2019 году. Однако для новых организаций и ИП действуют новые критерии и порядок учета в реестре. (Источник: <http://ppt.ru/malie-predpriyatia>).

УСН применялась наряду с общей системой налогообложения, учета и отчетности, предусмотренной в законодательстве России.

Субъекты малого предпринимательства получали право выбора системы налогообложения, в смысле упрощенной или общей системы, что предоставлялось на добровольной основе, предусмотренной Законом.

УСН, применяемая в малых предприятиях, предусматривала замену федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период.

Субъектами упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности считалась либо давно существующая, либо вновь созданная организация или индивидуальный предприниматель, подавшие заявление на право применения УСН, с того квартала, в котором произошла их официальная регистрация.

Преимущества упрощенной системы налогообложения (УСН):

- снижение налогового бремени за счет замены уплаты всей совокупности налогов и сборов уплатой единого налога;

- упрощенные схемы ведения учета и отчетности, достаточно простое для предпринимателя, не имеющему в области учета специальных знаний;

- упрощенный подход для предпринимателя к прогнозированию перспектив развития предприятия и хозяйственной деятельности, что позволяет применение УСН с учетом отсутствия большого комплекса налогов;

-право выбора системы налогообложения оставлено за предпринимателем.

В течение последних двух лет количество предприятий МСП в России сокращаются вследствие перманентного финансового кризиса.

Вопросы для повторения:

1. Что понимается под государственным регулированием?
2. Какие уровни регулирования вы можете назвать?
3. Перечислите меры регулирования и дайте им характеристику
4. Назовите инструменты регулирования предпринимательства со стороны государства.
5. Каковы признаки отнесения предприятий к малому или среднему бизнесу?
6. Как государство регулирует МСП?
7. Что понимается под налогообложением?
8. В России прогрессивная или регрессивная система налогообложения?
9. Перечислите наиболее крупные налоги в России?
10. Назовите ставки наиболее крупных налогов.

Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Вопросы лекции

1. Организация производственного цикла
2. Структура управления предприятием
3. Основные организационные формы управления
4. Применение гибких систем управления в меняющейся среде - аджайл (agile)-технологии – вместо стратегий

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Организация производственного цикла связана с отраслевой принадлежностью и технико-технологическими особенностями производства.

Под **организацией производства** имеется в виду комплекс мер, направленных на соединение в производственном процессе факторов производства с целью обеспечения изготовления товара или оказания услуги с учетом рациональности и эффективности.

Различают **основную** (изготавливают основной товар и запчасти к нему), **вспомогательную** (изготовление вспомогательной продукции: пара, электроэнергии и проч.) и **обслуживающую** (склады, транспорт и пр.) части производственного процесса.

Основные, вспомогательные и обслуживающие процессы в единстве их состава и взаимодействия образуют **структуру производственного процесса**. Структура включает также элементы производственного процесса в их технико-технологической и организационной взаимосвязи.

Организация производственного процесса основана на **принципах дифференциации** (разделение на операции), **кооперации** (соединения отдельных деталей, узлов, машин в продукт), **комбинирования** (соединения нескольких завершенных частей в единое целое: механосборочный цех), **специализации** (выпуск технологически сходной продукции), **стандартизации**

(выпуск о единым правилам и нормативам технико-технологического характера), **универсализации** (применение однотипных нормативов к однотипной продукции), **ритмичности, пропорциональности, прямоточности.**

Различают **единичный, серийный и массовый** типы производства.

Длительность производственного цикла оказывает влияние на эффективность процесса. Различают последовательную организацию перемещения деталей, параллельную, параллельно-последовательную. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки.

Производственный цикл – не единственная организационная проблема предпринимательства. Необходимо также создать **инфраструктуру производственного процесса**, обеспечив своевременный подвоз деталей и частей из склада, ремонт оборудования, приемку готовых агрегатов или продукции и их доставку на склад готовой продукции.

Необходимо также сформировать определенную иерархию управления всеми процессами. То есть, организовать структуру управления.

Рассмотрим традиционные модели организационного построения интегрированных структур с нашими комментариями и поправками.

Первая модель – **линейная** иерархическая система организации и управления компанией (рис. 6.1). Достоинства этой модели связаны с непосредственным вертикальным контролем действий нижестоящих структур вышестоящими, четкостью и определенностью квалификационных требований к работникам. Недостатки этой модели связаны с размытой ответственностью, недостаточной гибкостью структур и низкой адаптацией к изменяющимся внешним условиям.

В этой модели оперативное руководство компанией вытесняет проблемы стратегического развития и имеет проблемы с планированием процессов. Все усилия направлены на преодоление тактических задач. Повышенная ответственность топ-менеджмента в этом случае снимает большую часть ответственности с исполнителей. Налицо перегрузка руководящих работников.

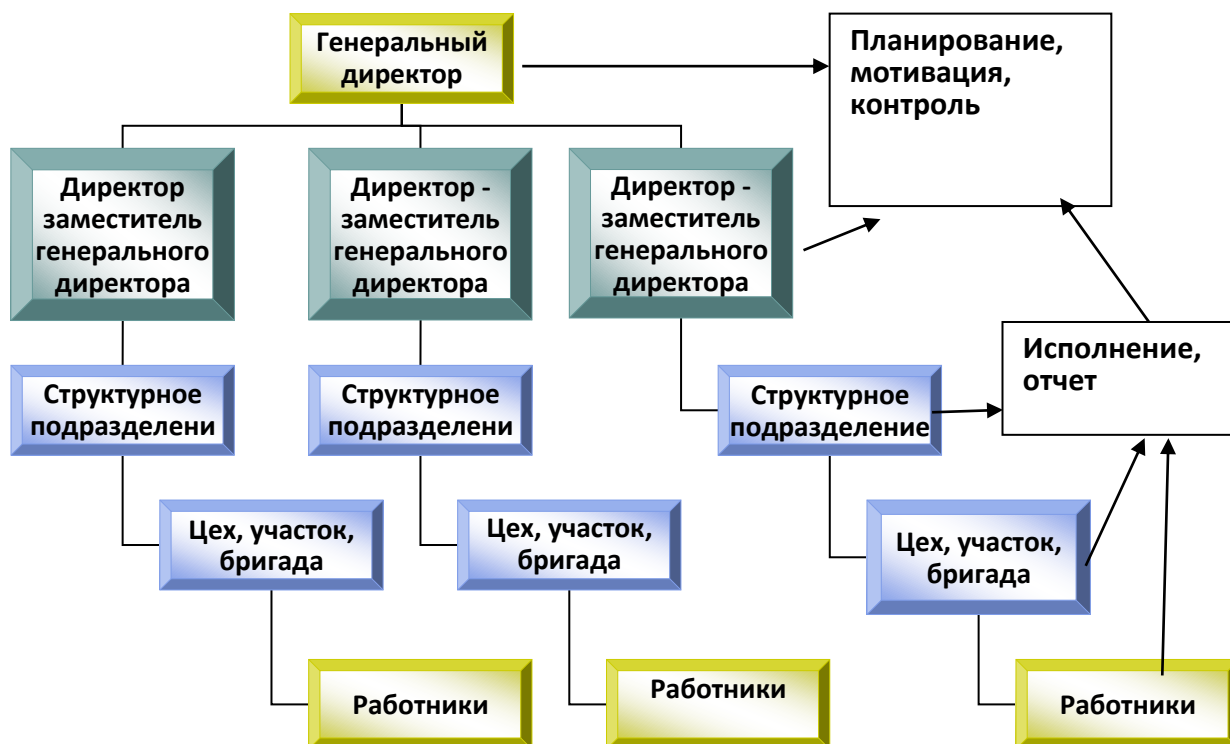


Рисунок 6.1 – Иерархическая система управления, линейная организация предприятия

У этой модели могут быть вариации. Например, линейно-штабная организация работы (рис. 6.2). В этом случае на каждом уровне управления возникают «штабы» по решению стратегических и тактических задач. Такой подход обеспечивает более эффективную систему управления, однако, недостатки линейной структуры не преодолеваются. Остается перегруженность топ-менеджмента и разделение функций «управления-исполнения».

Вторая модель – **дивизионная структура** организации и управления. Эта модель связана с многопрофильными задачами предприятия. В 60-е годы в СССР эта модель выглядела как формирование научно-производственных объединений (НПО). Особенность ее состоит в сокращении централизованного управления и создания дивизионных структур по потребности предприятия. Эти структуры могут быть ориентированы на разные цели предприятия, например, на развитие территориальных

подразделений, на формирование новых продуктов, на работу с потребителем и т.д.

Такая структура обеспечивает обратную связь с потребителем и является более гибкой, чем линейная. Однако, дублирование функций и высокая себестоимость управления являются недостатками этой структуры рис. 6.3).

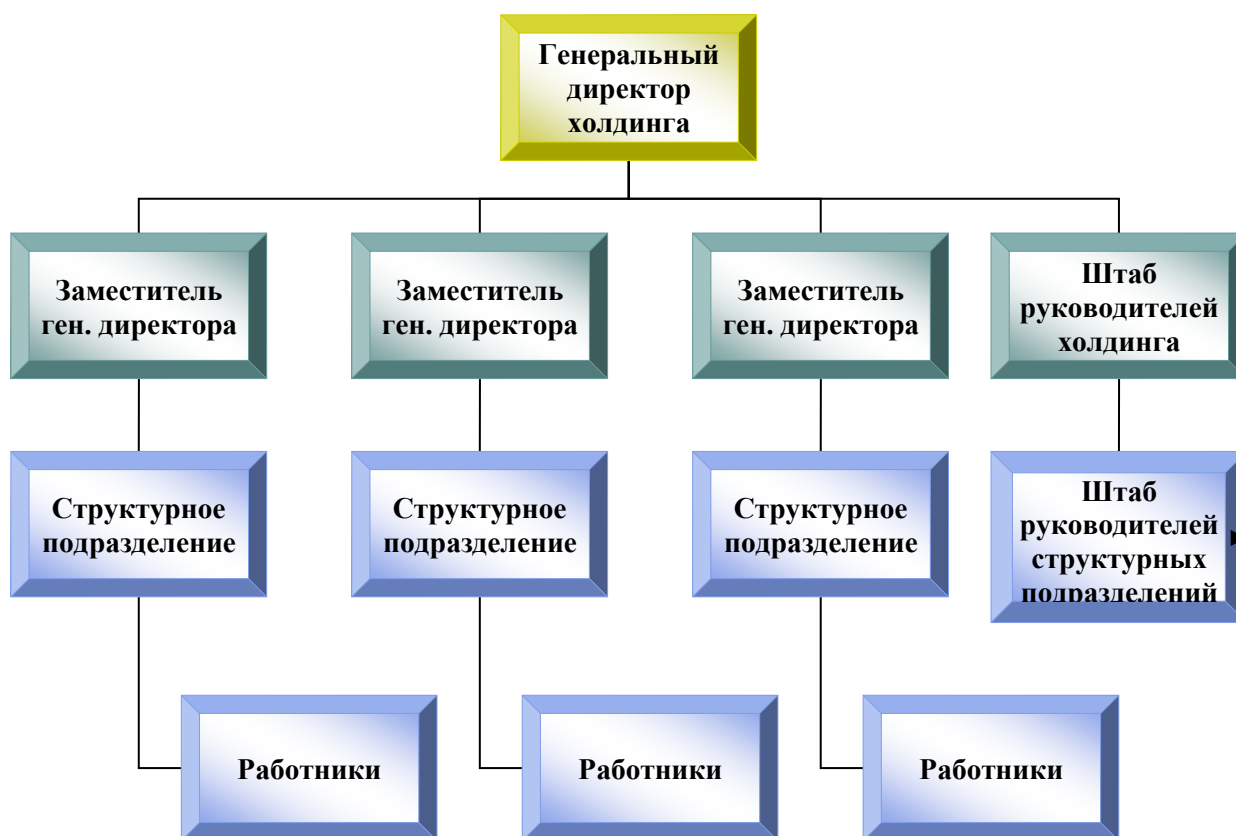


Рисунок 6.2. – Линейно-штабная модель организации и управления предприятием

По сравнению с линейной структурой эта модель управления способна обеспечить качество продукции или услуг и развитие инноваций на предприятии. Однако многоуровневая структура и разделение планирования и исполнения порождают негибкость реакции на изменяющуюся внешнюю среду.

Третья модель – **органическая структура** управления. Она связана с необходимостью быстрой адаптации производства в условиях меняющейся внешней среды. В СССР она внедрялась с 70-80-х годов и принимала формы бригадного подряда, программно-целевых и проектных структур. Эта форма позволяет менять взаимосвязи внутри предприятия в соответствии с

меняющимися задачами. Она преодолевает разрыв между планированием и исполнением внутри предприятия и формирует ответственность руководителей проектов или бригад за достижение конечного результата работы. Мотивация персонала находится в тесной взаимосвязи с достижением конечного результата.

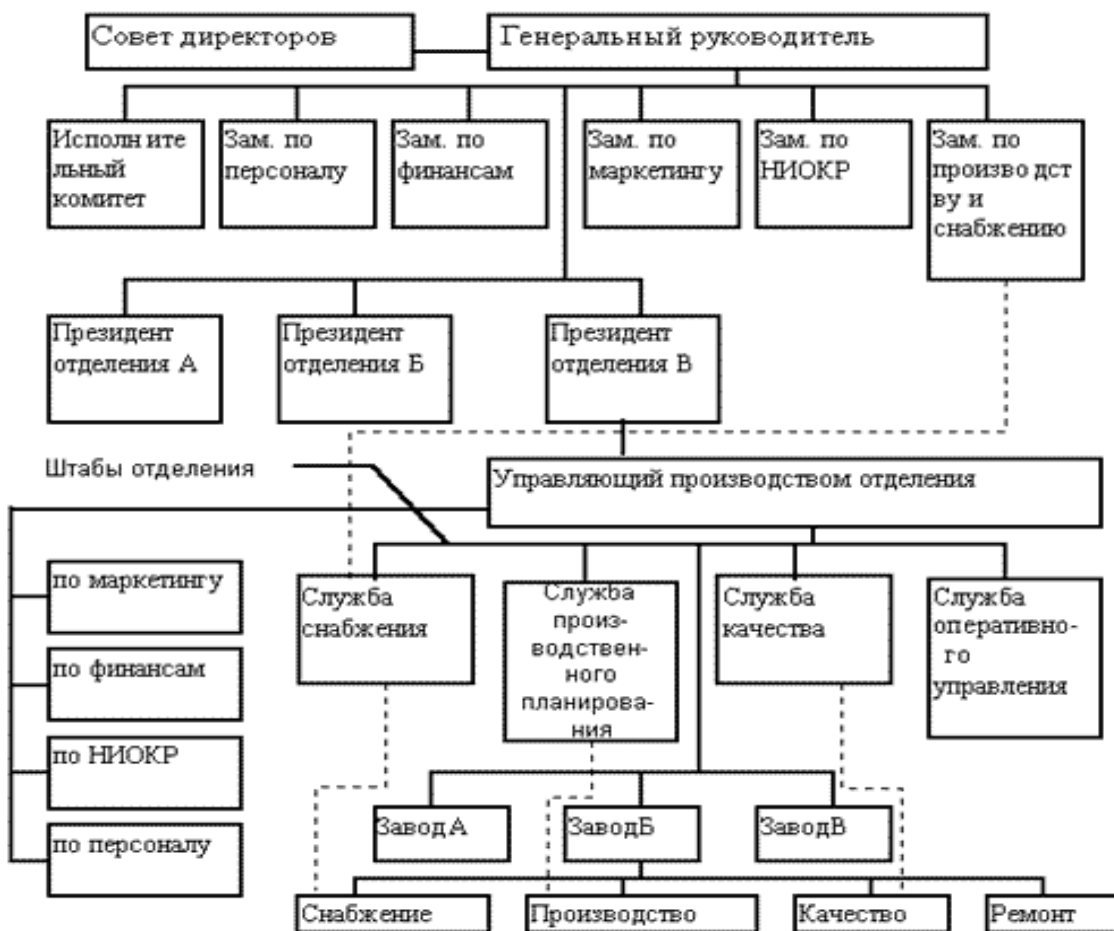


Рисунок 6.3 – Дивизионная структура управления

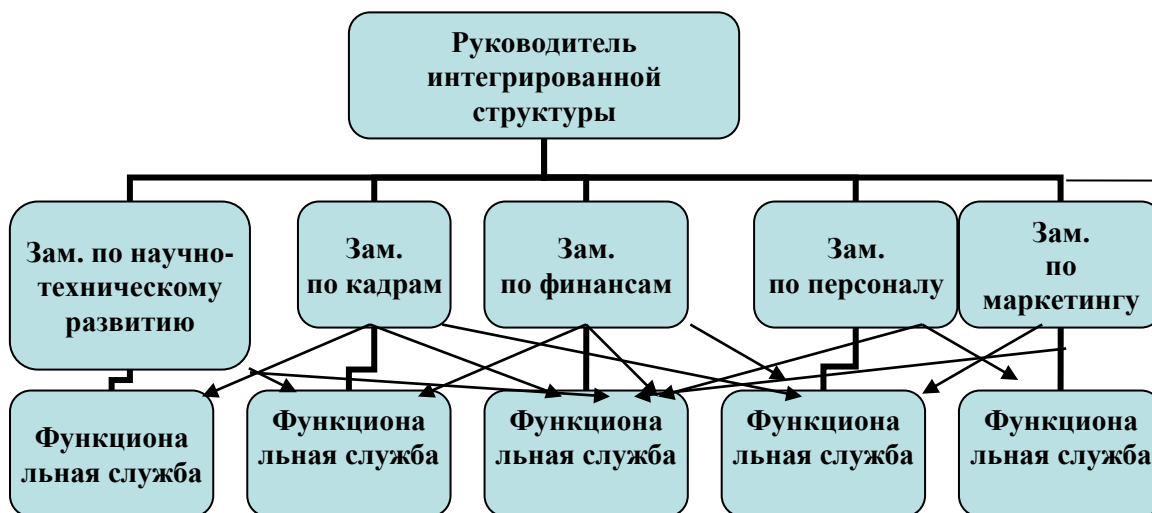


Рисунок 6.4 – Органическая структура управления

Примерами органической модели могут быть кросс-функциональные структуры управления (рис. 6.4).

Эта модель позволяет гибко использовать ресурсы персонала предприятия, приглашать узких специалистов, формировать и применять новые методы стимулирования работников; способствовать их самообразованию, применять стратегическое и оперативное планирование.

Недостатком этой структуры является сложность координации и кооперации разных функциональных служб. Отсюда важную роль играют отлаженные коммуникационные связи. Возникают также проблемы с единичными группами работников творческого труда. Но преимуществом этой модели является производство высококонкурентной продукции.

Разновидностью органической структуры является **проектная**. Эта структура востребована для проведения высококвалифицированных работ при запуске проекта.

Организация управления проектами подразумевает строго целевое использование ресурсов, выделенных на данный проект. Работа с персоналом в этом случае требует бережного отношения к талантам.

Проектная структура гибка и эффективна при условии высоких лидерских качеств руководителя проекта.

Применяется также программно-целевая модель, в которой должны сочетаться матрицы качества, персонала, затрат, маркетинга, технологий, производства и функции разных служб предприятия. Ее успех зависит от сформированной команды. Если слаженная и доверительная работа команды отсутствует, то эта модель не приведет к результату.

Четвертая модель – **многоуровневое управление**. Формируется матрица взаимодействия, в которой заранее известны возможные взаимодействия и взаимосвязи.

3. В условиях цифровых технологий применимы новые модели. Применение гибких систем управления в меняющейся среде- аджайл (agile)-технологии – вместо стратегий Agile — это не методология, а собирательное название различных методик и подходов к управлению, которые:

Фокусируют команду на нуждах и целях клиентов.

Упрощают оргструктуру и процессы.

Предлагают работу короткими циклами.

Активно используют обратную связь.

Предполагают повышение полномочий сотрудников.

Имеют в своей основе гуманистический подход.

Не являются конечным состоянием, а, скорее, образом мышления и жизни.

Кроме этого метода в управлении проектами используют также **Scrum (скрам), ватерфалл и фреймворк.**

Бывшие советские инженеры критически относятся к этим методам, называя их «блок-схемами для перестановки ног при ходьбе» и «движением назад». В советский период такие подробно-описательные схемы в производстве не требовались, все имели одинаковое представление, что необходимо делать каждому. Однако в современных условиях эти методы считаются передовыми и активно обсуждаются среди управленцев проектами.

Вопросы для повторения:

1. Что такое производственный процесс? Из каких составных частей он состоит?
2. Что имеется в виду под элементами производства.
3. Каковы принципы организации производственного процесса?
4. Что понимается под параллельной и последовательной организацией производственного процесса?
5. Что такое структура управления?
6. Каковы особенности линейного управления?
7. Назовите преимущества дивизионной структуры управления.
8. Чем характеризуется органическая структура управления?
9. Что подразумевается под матричной или многомерной структурой управления?
10. Каковы особенности современных структур управления проектами?

Тесты: (да или нет)

1. Производственный процесс включает обработку полуфабрикатов до получения продукции товарного вида.

2. Кооперация – это принцип организации производственного процесса.
3. Без стандартизации невозможно организовать производство.
4. Прямоточность производственного процесса лежит в основе последовательно или параллельной организации рабочего процесса.
5. Линейная структура управления самая распространенная для предприятия.
6. Матричная структура управления способствует инновационному развитию предприятия
7. Дивизионная структура управления сокращает нагрузку на управленческий персонал.
8. Многоуровневое управление преобладает на предприятиях за рубежом.
9. Управление проектом необходимо для эффективного развития предприятия.
10. Аджайл, скрам, ватерфалл и фреймворк – это методы управления проектами, известные еще в СССР, основанные на гуманном отношении производителя к потребителю.

Тема 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы лекции

1. Структура и классификация персонала предприятия
2. Набор, отбор и подбор персонала как задача управления работы с персоналом
3. Показатели, характеризующие движение трудового потенциала

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Трудовые ресурсы – это часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. К трудовым ресурсам относят как занятых, так и потенциальных работников.

Рабочая сила – это способность человека к труду, т.е. совокупность его физических и интеллектуальных данных, которые могут быть применены в производстве. Практически рабочая сила характеризуется показателями здоровья, образования и профессионализма.

Человеческий капитал – совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами считаются здоровье, природные способности, образование, профессионализм и мобильность.

Трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта.

Компоненты трудового потенциала:

- 1) Здоровье. Потери рабочего времени из-за болезни и травмы. Затраты на обеспечение здоровья персонала;
- 2) Нравственность и умение работать в коллективе. Потери от конфликтов;

- 3) Творческий потенциал. Количество изобретений, патентов, предприимчивость;
- 4) Активность;
- 5) Организованность. Потери от нарушения дисциплины. Исполнительность;
- 6) Образование. Затраты на повышение квалификации персонала;
- 7) Профессионализм. Качество продукции, потери от брака;
- 8) Ресурсы рабочего времени. Количество сотрудников, количество часов работы за год на 1 сотрудника. Структура персонала важна для предприятия.

Персонал предприятия, иначе говоря, **трудовой коллектив, кадры** – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Выделяют 2 группы работников предприятия:

1) **промышленно-производственный персонал (ППП)**, занятый производством и его обслуживанием. Это все работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских, технологических организаций и лабораторий, находящихся на балансе предприятия; заводоуправления со всеми отделами и службами, а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств предприятия;

2) **непромышленный персонал (НПП)**, занятый в социальной сфере деятельности предприятия. К нему относятся работники торговли и общественного питания, жилищного хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, учреждений дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал подразделяется на четыре категории: рабочие, руководители, специалисты и технические исполнители (служащие).

Рабочие – это работники, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т.п. Различают основных рабочих (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс).

К рабочим относятся уборщицы, дворники, гардеробщики, охранники.

Руководители - работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители. Они подразделяются на линейных, возглавляющих относительно обособленные подразделения, и функциональных, возглавляющих функциональные отделы и службы (например, начальник цеха и начальник отдела кадров).

Специалисты – работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие функции. К ним относятся инженеры, экономисты, бухгалтеры, социологи, юрисконсульты, нормировщики, техники и др.

Технические исполнители (служащие) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинистки, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.).

Персонал предприятия делится по профессии, специальности и квалификации.

Профессия – деятельность человека на основании совокупности знаний и трудовых навыков, приобретенных в результате специального обучения.

Специальность – деятельность в области специфических особенностей профессии, которая требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Квалификация - наличие у работника знаний, умения и навыков для выполнения работы определенной сложности. Квалификация отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

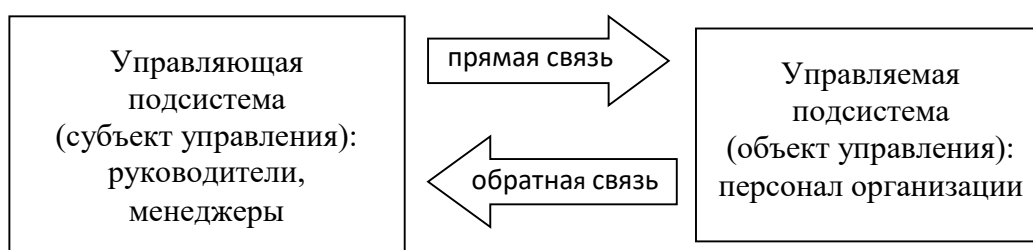


Рисунок 7.1. - Организационные подсистемы управления персоналом

Управление персоналом связано с разработкой и реализацией кадровой политики, основными целями которой являются:

- удовлетворение потребности предприятия в кадрах;
- обеспечение рациональной расстановки, профессионально-квалификационного и должностного продвижения кадров;
- эффективное использование трудового потенциала предприятия.

Управление персоналом осуществляет, чаще всего, отдел кадров предприятия.

Основные составляющие системы управления персоналом включают:

- планирование персонала, в том числе, набор, отбор, подбор персонала;
- развитие персонала;
- стратегия управления персоналом;
- оплата труда;
- контроль;
- стимулирование;
- обучение персонала.

Менеджер отдела кадров должен представлять, кого нужно продвигать по службе, перемещать или увольнять, кого принять по новому набору и др. Это и есть **выстраивание карьерной стрелы** персонала.

Набор персонала – это система взаимосвязанных действий по определению потребности в персонале, его компетенциях и определения способа приглашения претендентов для работы.

Подбор персонала эффективен в том случае, если он проводился на правильной оценке наличия у кандидатов всех качеств, необходимых для конкретного вида деятельности

Отбор персонала представляет собой процесс, с помощью которого предприятие или организация выбирают из ряда заявителей одного или нескольких, наилучшим образом подходящих под критерии отбора на вакантное место, принимая во внимание текущие условия работы.

Основными критериями отбора персонала служат:

- образование и его соответствие предполагаемой деятельности;
- практический опыт и уровень в виде трудового стажа, работы в организации и на определенной должности;

- здоровье в виде физических и медицинских характеристик работников, при этом учитываются сила, выносливость, общее состояние здоровья;

- личные характеристики, а именно: возраст; семейное положение; отношение к труду; общественно-гражданская зрелость; организаторские способности; умение своевременно и самостоятельно принимать и реализовывать решения; морально-этические качества; психологический.

Управление персоналом предполагает формирование профессиограмм. Это перечень требований, предъявляемых к кандидату данной профессии, специальности и должности.

В содержание профессиограммы входят:

- особенности и требования профессии;
- характеристики процесса труда;
- санитарно-гигиенические условия труда;
- психофизиологические требования профессии к работнику;
- профессиональные знания и навыки;
- требования к подготовке и повышению квалификации

кадров.

Основные этапы отбора при приеме на работу следующие:

- **Предварительная отборочная беседа.** Этот этап направлен на выяснение первичной информации о претенденте: уровне его образования; личностных качеств; внешнего вида; умения себя подать; коммуникативных навыков;

- **Составление анкеты соискателя.** Этот этап направлен на отсев наименее подходящих кандидатов и определение круга факторов, нуждающихся в особо пристальном изучении. Анализ анкетных данных должен выявить:

- соответствие уровня и характера образования претендента минимальным квалификационным требованиям;

- наличие практического опыта;

- готовность к принятию дополнительных нагрузок (сверхурочных работ, командировок);

- круга лиц, которые могут дать рекомендации претенденту, предоставить дополнительную информацию;

- личностные качества и источники мотивации;

- факторы, препятствующие работе;

- **Собеседование.** В ходе собеседования проводится комплексное наблюдение за претендентом. Учитываются:

- что и как говорит соискатель;
- каково его поведение;
- полнота получаемой о претенденте информации;

• **Тестирование.** Направлено на оценку знаний, способностей и склада ума, необходимых для эффективного выполнения работы;

• **Проверка рекомендаций и послужного списка.** Этот этап проводится посредством изучения отзывов, рекомендательных писем с предыдущего места работы, а также с помощью обмена мнениями с предыдущим руководителем по телефону;

- **Принятие решения о приеме.**

Главная цель отбора заключается в том, чтобы принять на работу сотрудников, наиболее отвечающим стандартам качества работы, выполняемой организацией.

Рассмотрим **показатели движения персонала** на предприятии. К показателям, характеризующим работников, относятся такие, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность – это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу.

Явочная численность характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках.

Среднесписочная численность – это численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, год). Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Динамика работников на предприятии или оборот персонала предприятия характеризуется следующими показателями:

1) **коэффициент оборота по приему** – это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период;

2) **коэффициент оборота по выбытию** - это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

3) **коэффициент текучести кадров** - это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности (определяется за определенный период);

4) **индекс стабильности рабочей силы** – это отношение численности работников, проработавших на предприятии в течение как минимум года, к числу работников, принятых год назад.

На заводах и фабриках составляют баланс рабочего времени. Он показывает сколько дней или часов следует отработать каждому рабочему в течение планового периода, каково число дней неявок на работу, какова средняя продолжительность рабочего дня одного среднесписочного рабочего.

Баланс рабочего времени включает три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а **номинальный фонд** в условиях прерывного производства равен календарному без выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет эффективный (полезный) фонд рабочего времени.

Главным показателем качественной характеристика персонала является производительность труда. Она характеризует эффективность и результативность труда. Для ее измерения применяются два показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка – это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника в год (квартал, месяц). Это наиболее распространенный и универсальный показатель труда. Для его измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

В зависимости от единицы измерения рабочего времени различают показатели выработки:

- на один отработанный человеко-час (часовая выработка);
- один отработанный человеко-день (дневная выработка);
- на одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени.

Выработка (В) рассчитывается по формуле:

$$B = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{ср.сп}}},$$

где Q – объем продукции за период времени (месяц, квартал, год);

Ч_{ср.сп} – среднесписочная численность работников (или рабочих).

$$B = \frac{Q}{T},$$

где T – затраты рабочего времени на производство продукции.

Аналогично определяется часовая (В_ч) и дневная (В_д) выработка на одного рабочего:

$$B_{\text{ч}} = \frac{Q_{\text{м}}}{T_{\text{час}}},$$

$$B_{\text{д}} = \frac{Q_{\text{м}}}{T_{\text{дн}}},$$

где Q_м – объем продукции за месяц;

T_{час}, T_{дн} – количество человеко-часов, человеко-дней (рабочего времени), отработанных всеми рабочими за месяц.

При расчете часовой выработки в состав отработанных человеко-часов не включаются внутрисменные простои, поэтому она наиболее точно характеризует уровень производительности живого труда. При расчете дневной выработки в состав

отработанных человеко-дней не включаются целодневные простои и невыходы.

Второй показатель – **трудоемкость**. Это показатель - обратный к показателю выработки.

Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы. Единицы трудоемкости - нормо-часы. Показатель трудоемкости имеет ряд преимуществ перед показателем выработки. Он устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами. Определяется трудоемкость (T_p) по формуле:

$$T_p = \frac{T}{Q} ,$$

где T – затраты рабочего времени на производство продукции, в нормо-часах или человеко-часах;

Q – объем произведенной продукции в натуральном выражении.

Труд, затраченный на производство продукции, может быть выражен в человеко-часах, человеко-днях или среднесписочной численностью работающих.

В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие ее виды:

а) технологическая трудоемкость (затраты труда основных рабочих);

б) трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных рабочих);

в) производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);

г) трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих);

д) полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала).

Вопросы для повторения:

1. Что понимают под персоналом предприятия?
2. Чем персонал отличается от рабочей силы, человеческого капитала, трудового потенциала?
3. Как можно классифицировать персонал предприятия?

4. Дайте характеристику рабочим, специалистам и руководителям предприятия.

5. Что такое карьерная стрела и как она строится для работников предприятия?

6. Что делает отдел кадров, когда идет речь о наборе, отборе и подборе персонала?

7. Каковы этапы отбора персонала? Что включает в себя каждый этап?

8. Назовите цели стратегии управления персоналом на предприятии.

9. Как рассчитать выработку и трудоемкость на предприятии? Чем отличаются эти два показателя?

10. Перечислите виды трудоемкости для включения в себестоимость.

Тесты:

1. Методы управления персоналом предприятия классифицируют следующим образом:

- а) административные;
- б) поощрения;
- в) наказания;
- г) экономические;
- д) социально-психологические
- е) «кнута и пряника»

2. К административным методам управления персоналом предприятия относятся:

- а) формирование структуры управления персоналом;
- б) моральное стимулирование персонала;
- в) материальное стимулирование персонала;
- г) установление материальных дотаций;
- д) подбор и отбор персонала;
- е) установление экономических норм и нормативов;
- ж) социально-психологический анализ работников коллектива

3. К экономическим методам управления персоналом предприятия относятся:

- а) формирование структуры управления персоналом;

- б) моральное стимулирование персонала;
- в) материальное стимулирование персонала;
- г) установление материальных дотаций;
- д) подбор и отбор персонала;
- е) установление экономических норм и нормативов;
- ж) социально-психологический анализ работников коллектива.

4. К социально-психологическим методам управления персоналом предприятия относятся:

- а) формирование структуры управления персоналом;
- б) моральное стимулирование персонала;
- в) материальное стимулирование персонала;
- г) установление материальных дотаций;
- д) подбор и отбор персонала;
- е) установление экономических норм и нормативов;
- ж) социально-психологический анализ работников коллектива

5. Существуют следующие виды обучения персонала организации:

- а) без отрыва от производства в специализированных учреждениях;
- б) с отрывом от производства в специализированных учреждениях;
- в) через экстернат с аттестацией в специализированных учреждениях;
- г) перенимание опыта;
- д) на рабочем месте

6. Промышленно-производственный персонал — это:

- а) фактически работающие в организации;
- б) только занятые в производственной деятельности основных цехов;
- в) занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов.

7. Списочный состав работников предприятия — это:

- а) фактически работающие на предприятии;
- б) только занятые в производственной деятельности основных цехов;
- в) работники, принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью.

8. Непромышленный персонал включает:

- а) людей за воротами предприятия;
- б) мигрантов;
- в) работников, занятых обслуживанием рабочих производства;
- г) банковских служащих

9. Профессиограмма это:

- а) диаграмма преобладающих на заводе профессий;
- б) вариант должностных инструкций;
- в) список дел на день для специалиста;
- г) перечень требований, предъявляемых к кандидату данной профессии

10. Трудоемкость означает:

- а) затраты рабочего времени на выпуск продукции;
- б) склад готовой продукции после ее изготовления;
- в) затраты машинного времени на выпуск продукции;
- г) затраты труда управленцев на участие в производстве.

Тема 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ЕЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ

Вопросы лекции

1. Теории заработной платы Заработная плата как цена труда
2. Основные формы оплаты труда
3. Современные формы оплаты труда

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Заработная плата (марксистская теория) - это превращенная форма цены и стоимости рабочей силы. Марксизм различает понятие труда и понятие рабочей силы. Труд, с его точки зрения не может иметь цены, так как он представляет собой процесс потребления рабочей силы, а не какой-то продукт или ресурс. Процесс не имеет цены. Цена труда, по сути – это денежное выражение затрат труда, воплощенных в труде, то есть, «плоская тавтология», с точки зрения марксизма. Если бы продавался труд, то капиталист оплачивал бы его полностью, полный рабочий день, при этом отсутствовала бы эксплуатация. Однако, по теории Маркса, рабочий получает оплату только за часть отработанного времени. Следовательно, он не может продавать труд. Эти доводы К. Маркса объясняют определение заработной платы.

Заработная плата с точки зрения немарксистов - это цена труда, зависит она от количества и качества труда. Немарксистские теории не уделяли внимания социальным процессам эксплуатации. Они исходили из справедливых доходов участников производства в зависимости от вложенных факторов. Рабочий как участник производства вкладывает труд, поэтому он получает соответствующую долю созданного продукта в виде заработной платы.

Размер заработной платы определяется:

а) стоимостью воспроизводства рабочей силы (т.е. ценами на предметы потребления и услуги, связанные с восстановлением рабочей силы);

б) уровнем квалификации работника (чем сложнее труд, тем он дороже стоит);

в) соотношением спроса и предложения на рынке труда.

Базовые принципы оплаты труда включают:

1. Принцип соразмерности: соответствие меры труда мере его оплаты.

2. Принцип справедливости - равную оплату за равный труд, отсутствие дискриминации в сфере оплаты труда.

3. Принцип стимулирования за качество труда и мастерство.

4. Принцип материальной ответственности за брак и отрицательное отношение к своим обязанностям.

5. Принцип доступности к пониманию работников действующих форм и систем заработной платы.

6. Принцип обеспечения опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы.

7. Принцип государственного регулирования заработной платы.

8. Принцип учета спроса и предложения на рынке труда.

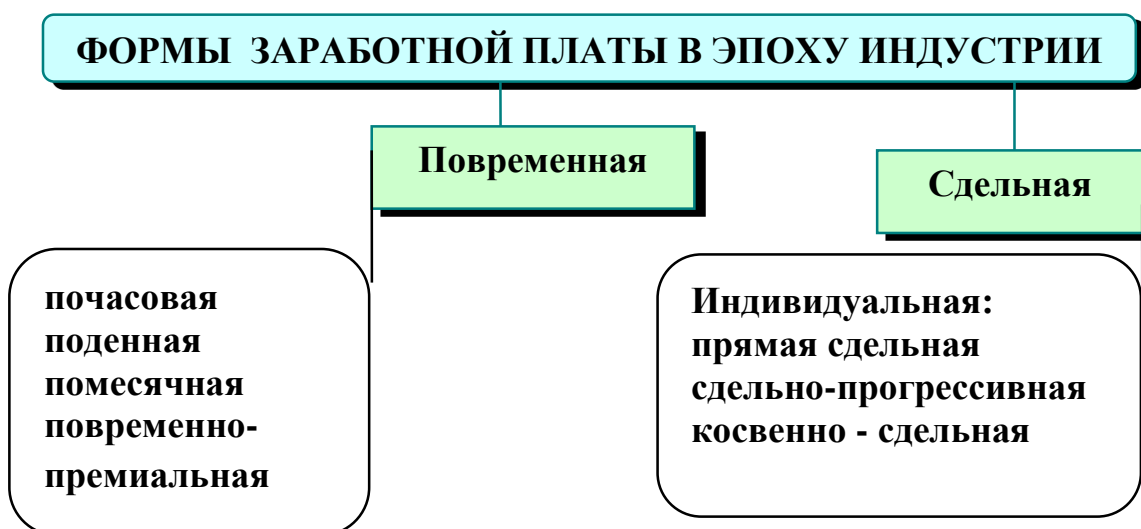


Рисунок 8.1.– Формы заработной платы в индустриальном обществе

Повременная заработная плата – оплата труда с учетом отработанного времени.

Сдельная заработная плата – оплата труда с учетом выработки работника.

Размер сдельной заработной платы = **Выработка X Расценка за 1 продукции.**

- **Особенности современных систем заработной платы:**
- в основном применяется повременная форма оплаты труда;
- используется тринадцатая заработная плата или премия по итогам работы за год;
- эксплуатируются, в основном, не физические, а умственные способности человека;
- гуманизация отношений между работодателем и наемным работником.

Современные формы материального стимулирования труда за рубежом предполагают использование **многофакторных систем оплаты труда; системы участия в прибылях предприятия.**

Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Различают три основных компонента организации оплаты труда:

1. Техническое нормирование труда – процесс установления обоснованных норм труда

2. Тарифное нормирование труда – система тарифных нормативов. Тарифное нормирование включает:

- тарифно-квалификационная система, включающая
- тарифно-квалификационный справочник,
- тарифную сетку с тарифными коэффициентами,

- тарифную ставку 1 разряда.

3. Формы и системы оплаты труда.

Для расчета фонда оплаты труда персонала необходимо нормирование труда.

Нормирование труда – это форма управления производством, направленная на установление необходимых затрат и результатов труда, а также необходимых соотношений между численностью работников разных групп и количеством единиц оборудования.

Нормирование труда сводится к определению необходимых затрат времени на выполнение той или иной работы. Нормирование основано на изучении затрат времени и методов работы. Поэтому уделяется внимание измерению затрат времени и трудовых движений.

Методы изучения затрат рабочего времени делятся на два вида:

1. Метод непосредственных замеров в виде фотографии рабочего времени, хронометража и киносъемки.

2. Метод моментных наблюдений, основан на статданных и применяется для вычисления удельного веса повторяющихся элементов работы или перерывов.

Методы нормирования труда:

1) аналитические. Анализ конкретного трудового процесса, разделение его на элементы, проектирование рациональных режимов работы оборудования, организации труда и необходимых затрат времени по элементам трудового процесса, установление норм на операции;

2) суммарные. На основе либо опыта нормировщика (опытный метод), либо статистических данных о выполнении аналогичных работ (статистический метод).

Все затраты рабочего времени делятся на время работы и время перерывов..

Время работы состоит из времени выполнения задания и времени работы, не обусловленного выполнением производственного задания (непроизводительные затраты времени, выполнение несвойственных данному работнику работ и т.п.).

Время на выполнение задания делится на подготовительно-заключительное, оперативное и время обслуживания рабочего места.

Подготовительно-заключительное время (Тпз) связано с подготовкой к выполнению задания и действиями по его окончанию: прохождение инструктажа о порядке выполнения работы; ознакомление с работой, технологической документацией, чертежами; получение наряда, инструментов, приспособлений, технологической документации, материалов, заготовок; установку приспособлений, инструмента, наладка и подналадка оборудования, заточка и правка инструмента в начале работы; сдача остатков материалов и заготовок, инструмента, приспособлений, технологической документации и наряда; сдача выполненной работы контролеру.

Оперативное время (Топ) – время, связанное с изменениями формы и свойств предмета труда, оно подразделяется на основное (технологическое) и вспомогательное

Основное время (То) непосредственно затрачивается на изменение формы или свойств предмета труда, его размера, состава, форма, а также положения в пространстве.

Вспомогательное (Тв) – на действия, обеспечивающие выполнение основной работы. Это время, затраченное на установку, крепление, выверку деталей, загрузку сырья, съем готовой продукции; управление оборудованием и изменение режимов его работы, перемещение изделий на рабочем месте.

Работы, не предусмотренные выполнением производственного задания (Тнз), – это разовые (случайные) работы, нехарактерные для данного рабочего места, а также непроизводительные затраты рабочего времени. Они также включаются в состав времени работы.

Непроизводительные затраты рабочего времени – это время, затраченное на:

- изготовление забракованной продукции, исправление брака, снятие излишних припусков;
- работы, выполняемые с отклонением от установленной технологии;
- время, затрачиваемое на хождение за нарядом, чертежом, материалами, за мастером, наладчиком, контролером, за подсобными рабочими;

- разыскивание и доставка инструмента и приспособление, заготовок и материалов.

Время перерывов складывается:

Регламентированные перерывы (Тпр) включают два вида перерывов:

а) время перерывов на отдых и перекур(Тотл).

б) технологические перерывы (Тпт)

Нерегламентированные перерывы (Тпн) включают:

1) перерывы из-за нарушения производственного процесса – это время перерывов по организационно-техническим причинам.

2) перерывы по уважительным и неуважительным причинам.

В состав **научно обоснованной нормы времени (Нвр)** включаются основные элементы:

1) подготовительно-заключительное время (Тпз);

2) основное (технологическое) время (То);

3) вспомогательное (технологическое) время (Тв);

4) время обслуживания рабочего места (Тоб);

5) время регламентированных перерывов на отдых и личные надобности (Тотл).

Это находит отражение в следующей формуле:

$$\text{Нвр} = \text{Тпз} + \text{То} + \text{Тв} + \text{Тоб} + \text{Тотл.}$$

В нормировании труда используются: нормы времени, нормы выработки, нормы времени обслуживания и нормы численности.

Нормы времени – время, необходимое для выполнения единицы продукции одним рабочим или бригадой при определенных организационно-технических условиях.

Норма выработки – количество единиц продукции, которое должно быть выполнено в единицу времени (час, смену, месяц) одним рабочим или группой рабочих. Следовательно, норма выработки – величина, обратная норме времени.

Норма обслуживания – количество единиц оборудования, производственных площадей, установленное для обслуживания одним рабочим или группой рабочих. Норма обслуживания применяется при нормировании труда вспомогательных рабочих.

Норма численности – это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ.

Она определяет численность работников, необходимую для выполнения определенного объема работы.

По нормам численности определяются затраты труда по профессиям, специальностям, группам или видам работ, отдельным функциям, в целом по предприятию или его подразделениям.

Норма управляемости определяет количество работников, которое должно быть непосредственно подчинено одному руководителю.

Нормированное задание определяет необходимый ассортимент и объем работ, которые должны быть выполнены одним работником или бригадой за данный отрезок времени (смену, сутки, месяц). Может устанавливаться в натуральных единицах, нормо-часах, нормо-рублях.

Вопросы для повторения:

1. Какова сущность заработной платы? Чем отличаются марксистский и немарксистский подходы к содержанию заработной платы?
2. Почему заработная плата не может быть ценой труда?
3. Какие факторы влияют на размер оплаты труда?
4. Какие существуют компоненты организации оплаты труда?
5. Что такое нормирование труда?
6. Назовите методы и формы нормирования труда.
7. Какие элементы входят во время работы и время перерывов?
8. Какие две основные формы заработной платы вы знаете?
9. Почему в настоящее время преобладает повременная форма оплаты труда?
10. Что собой представляют многофакторные системы оплаты труда?

Тесты:

1. От чего не зависит размер оплаты рабочего – сдельщика?
 - а) количества сделанных деталей;
 - б) расценки на изделие;
 - в) отработанного времени;
 - г) тарифной ставки первого разряда;
 - д) тарифного коэффициента соответствующего разряда

2. Что устанавливает соответствие между разрядами оплаты труда и коэффициентами оплаты труда?

- а) тарифная сетка;
- б) тарифная ставка;
- в) тарифно – квалификационный справочник;
- г) нормирование труда

3. Что такое «покупательная способность» номинальной заработной платы?

- а) реальная заработная плата;
- б) минимальная зарплата;
- в) повременная зарплата

4. Принцип организации заработной платы:

- а) опережающий темп роста средней заработной платы по сравнению с темпом роста производительности труда;
- б) опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы;
- в) одинаковые темпы роста производительности труда и заработной платы;
- г) замедление темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста инфляции

5. Заработная плата в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх этих исходных норм – по повышенным – это:

- а) прямая сдельная зарплата;
- б) аккордная;
- в) сдельно – премиальная;
- г) сдельно – прогрессивная

6. Применение косвенно – сдельной формы оплаты труда необходимо в случае:

- а) имеются значительные заказы на производимую продукцию, а количество рабочих ограничено;
- б) имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- в) когда от темпа и качества работы вспомогательного рабочего зависит выработка обслуживаемых им основных рабочих;

г) работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке

Тема 9. МАРКЕТИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Вопросы лекции

1. Спрос и предложение. Потребительское поведение и его оценка
2. Модели рынка. Задачи и принципы маркетинга
3. Система маркетинга. Модели маркетинга. Маркетинг и сбыт

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Напоминаем, что **спрос** - это функциональная зависимость изменения количества продаж от изменения цены.

Закон спроса выражает:

- обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товаров;
- постепенное убывание спроса на данный товар или услугу.

Величина спроса - это количество продаж по определенной цене.

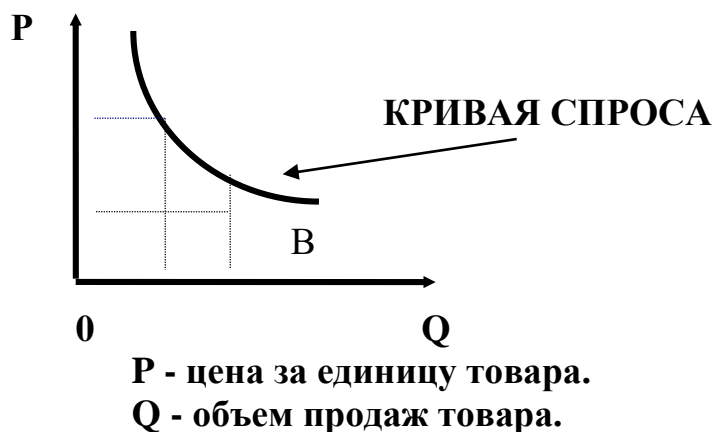


Рисунок 9.1.- Кривая спроса

Эластичность спроса - это степень зависимости изменения объема продаж от изменения цены или дохода.

$$\text{Коэффициент эластичности} = \frac{\% \text{ изменения спроса}}{\% \text{ изменения цены}}$$

Как известно, предпринимательство с товарами или услугами неэластичного характера всегда выгоднее ситуации, когда спрос на товар эластичен.

Неценовые факторы спроса: их стоит учитывать при планировании производства продукции

- Уровень доходов в обществе,
- Налоговая политика;
- Размеры рынка данного товара и наличие на потребительских рынках взаимозаменяемых (субститутах) и взаимодополняемых товаров;
- Субъективное отношение покупателей к товарам, традиции и религия;
- Гарантийный и постгарантийный сервис продаваемых товаров;
- мода.

Предложение - это функциональная взаимосвязь между изменением цен и изменением количества предлагаемого товара.

Закон предложения: производители направляют большее количество ресурсов на производство данного товара при более высокой цене на него, чем при более низкой.

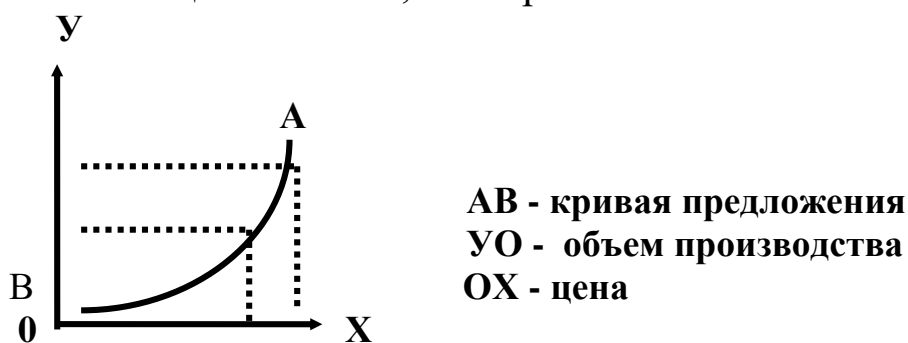


Рисунок 9.2.- Кривая предложения

Величина предложения - это определенное количество предлагаемого товара по определенной цене.

Эластичность предложения - это степень зависимости изменения величины предложения от изменения цены.

На предложение влияет фактор времени: в краткосрочный период заменяются только переменные ресурсы. В долгосрочном периоде можно рассматривать замену постоянного капитала.

Поведение потребителя на рынке зависит от многих факторов. К ним относятся организация и уровень, а также – культура потребления.

Потребление – процесс удовлетворения потребностей, направленный на воспроизводство индивидов или социальных общностей в рамках ограниченных материальных возможностей и экономических задач общества в соответствии с доходами индивидов, общностей и общества. Под личными потребностями понимается объективно обусловленное и осознанное стремление человека или социальных общностей к достижению и воспроизводу определенных условий жизни. В жизни населения особую роль играет соответствие потребностей здоровому образу жизни, потребности, направленные на улучшение жизненных показателей народа.

Для предпринимателя важны не только потребности, но и экономические интересы участников рынка.

Экономические интересы – интересы субъектов экономики, в соответствии с которыми они ставят свои экономические цели. Должны гибко сочетаться, иначе могут возникнуть противоречия, конфликты интересов, например между интересами личности и государства, личности и производственного коллектива и пр.

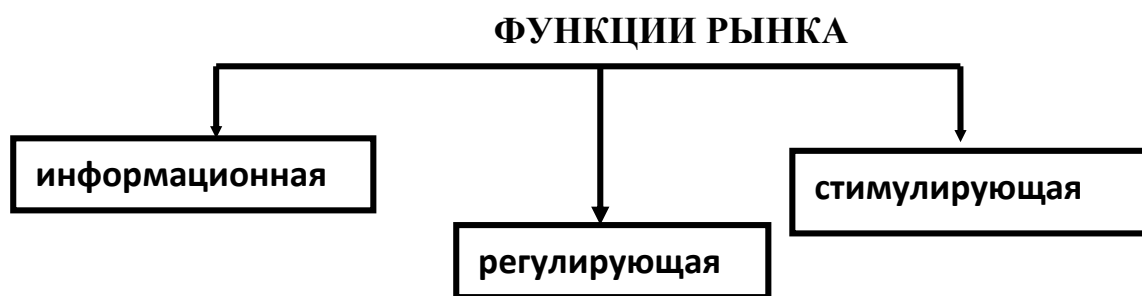


Рисунок 9.3. – Функции рынка

Типология рынка – разделение различных рынков по видам продаж.

Например, рынок сырья, рынок продовольствия, рынок ценных бумаг. Наиболее распространено разделение рынка на рынок средств производства и рынок предметов потребления. Выделяют рынки факторов производства.

Маркетинг - ориентированная на потребителя, интегрированная целевая философия фирмы, организации или человека. Цель маркетинга – продвижение товара к потребителю.



Рисунок 9.4. – Содержание маркетинга

Концепции управления маркетингом (по Ф. Котлеру «Основы маркетинга»):

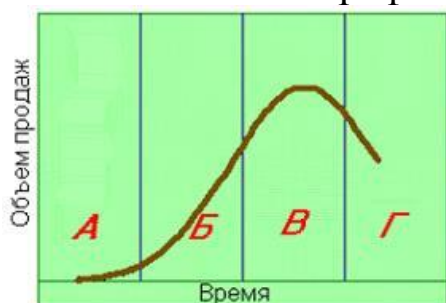
- ✓ концепция совершенствования производства,
- ✓ концепция совершенствования товара,
- ✓ концепция интенсификации коммерческих усилий,
- ✓ концепция собственно маркетинга,
- ✓ концепция социально-этичного маркетинга

Вопросы для проверки:

1. Что понимается под потребительским поведением?
2. Поясните закон спроса и кривую спроса.
3. Поясните закон предложения.
4. Что понимается под эластичностью спроса?
5. Каковы функции рынка? Приведите примеры.
6. Что понимаем под рынком?
7. Различаются ли экономические интересы участников рынка?
8. Расскажите историю становления маркетинга. Чем маркетинг отличается от сбыта?
9. Назовите концепции маркетинга и поясните их.
10. Каковы стратегии маркетинга на предприятии?

Тесты:

1. Укажите на графике жизненного цикла товара участок «спад»



- А
Г
В
Б
2. Задачей коммерческой политики предприятия является...
управление продвижением товара
управление жизненным циклом товаров и их конкурентоспособностью
производство большего количества товара
поиск потребителей
 3. Сущность концепции маркетинга заключается в...
ориентации на указания государственных органов
подчинении торговли интересам производства

**ориентации на требования рынка, т.е. нужды потребителя
борьбе с инфляцией**

4. Самым высоким информационным порогом обладает коммуникационный канал...
печать
телевидение
радио
Интернет

5. Максимально высокая цена устанавливается на фазе жизненного цикла товара внедрения
роста
упадка
зрелости

6. Для рынка чистой конкуренции с позиций контроля над ценами характерно...
контроль цен рынком
контроль над ценами ограничен возможностью замены товара
влияние «ценового лидера»
цены определяются рынком

7. Канал сбыта «производитель – оптовый посредник – мелкооптовый посредник – розничный посредник – потребитель», скорее всего, выберет фирма, выпускающая...
автомобили
морские суда
станки
шоколадные конфеты

8. По потребительскому поведению характеризуют отношение к новому товару...
торговцы в розницу
преданные покупатели
поздние покупатели
стратегии

9. Продажа товаров через Интернет, когда система формирования заказов полностью интегрирована в автоматизированную систему предприятия, представляет собой ...

электронный магазин
информационный сайт
визитку
портал

10. Основным достоинством рекламы в газетах является...

индивидуальная направленность
экономичность затрат
многочисленная вторичная аудитория
оперативность размещения

Тема 10. СЕБЕСТОИМОСТЬ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы лекции

1. Издержки производства и обращения. Себестоимость. Методы калькулирования себестоимости Виды издержек производства.

2. Ценообразование. Структура цены.

3. Выручка предприятия. Распределение прибыли. Факторы, влияющие на прибыль.

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА - это затраты труда и средств на производство товара, это то, во что обходится производство товара. Издержки производства связаны с выработкой обратной функциональной зависимостью:

$$\text{Издержки} = f(\text{выработка})$$

В то же время,

$$\text{Выработка} = f(\text{ресурсы})$$

Это означает, что величина издержек предприятия определяется ценами на ресурсы.

По отнесению на себестоимость продукции различают прямые и косвенные затраты. **Прямые** затраты непосредственно относятся на себестоимость данного вида продукции, например, затраты сырья. **Косвенные** затраты относятся на производство продукции пропорционально какой-либо базе, например, амортизация, ФОТ администрации, затраты на коммунальные услуги и т.д. распределяются пропорционально объемам производства разных видов продукции или пропорционально ФОТ рабочих.

По экономической роли в процессе производства продукции затраты делятся на **основные и накладные**.

Основные затраты непосредственно связаны с технологическим процессом производства: сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.

Накладные расходы связаны с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из комплексных общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Величина этих расходов зависит от структуры управления подразделениями, цехами и предприятиями.

По составу затраты подразделяются на **одноэлементные и комплексные**. Одноэлементные затраты состоят из одного элемента, - материалы, амортизация, заработная плата и др. Они неделимы на различные компоненты. Комплексными называются затраты, состоящие из нескольких элементов, например, цеховые и общезаводские расходы, в состав которых входит заработная плата соответствующего персонала, амортизация зданий и другие одноэлементные затраты.

В зависимости от объема производства выделяют **постоянные и переменные** затраты. В краткосрочном периоде все издержки фирмы делятся на постоянные и переменные. В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными, так как предприятие может изменять любые ресурсы. Деление затрат на постоянные и переменные важно в выборе системы учета и калькулирования. От их соотношения зависит стратегия предприятия.

Совокупные постоянные издержки – есть сумма всех постоянных ресурсов, используемых предприятием.

Совокупные переменные издержки – есть сумма всех расходов фирмы на переменные ресурсы в производственном процессе.

Совокупные издержки – для данного объема производства есть сумма совокупных постоянных и совокупных переменных издержек.

Средние постоянные – это совокупные постоянные издержки на единицу продукции.

Средние переменные – это совокупные переменные издержки на единицу продукции.

Средние совокупные издержки – это совокупные издержки, приходящиеся на единицу продукции.

Предельные издержки – это изменение совокупных издержек, связанное с изменением объема производства. Это дополнительные издержки предприятия, связанные с производством еще одной дополнительной единицы продукта.

Сравнение величин предельных и средних издержек помогают определить предприятию оптимальные объемы производства.

Издержки обращения – это затраты предприятия на реализацию продукции. Различают **чистые** и **дополнительные** издержки обращения. **Чистые** издержки – это расходы, не увеличивающие стоимость созданной продукции: расходы на рекламу, содержание прилавка, оформление витрин. **Дополнительные** издержки обращения – это затраты, увеличивающие стоимость продукции: упаковка, транспортировка, расфасовка, складирование товара. В современном торговом бизнесе размер чистых издержек достаточно велик. Так, торговые фирмы в Европе тратят на свою рекламу до 50% прибыли.

Себестоимость – это все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Исчисление себестоимости называется калькулированием. **Калькуляция** – документ, учитывающий все затраты на единицу продукции. Различают плановые и фактические калькуляции. Сравнив их, можно определить, что влияет на удорожание продукции. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 г. № 33н (с изменениями и дополнениями).

Структура себестоимости (по видам затрат):

1. Сырье и материалы

2. Топливо, электроэнергия
3. Амортизация (отнесенный на себестоимость размер износа основных фондов предприятия)
4. Аренда
5. ФОТ (фонд оплаты труда)
6. Начисления на ФОТ (социальные налоги – в ПФР 22%, в ФОМС 5,0%, ФСС -3,1%, другие 1,5%)
7. Прочие (оплата командировок, рекламы, обучения персонала, общехозяйственные расходы и т.д.)

Анализ структуры себестоимости позволяет сделать вывод о характере производства. Например, если в себестоимости велика доля ФОТ, то это – трудоемкое производство. Если велика доля материальных затрат, то это – материалоемкое производство. При анализе себестоимости видны возможности ее сокращения, что немаловажно в условиях рыночной конкуренции. Например, экономия материальных затрат, рост производительности труда, применение ресурсосберегающих технологий и техники, рост качества продукции.

Производительность труда – это количество продукции, создаваемой в единицу времени или в расчете на одного работника. Рост производительности труда, как правило, связан с использованием новой техники.

3. Методы калькулирования затрат на производство:

Метод калькулирования предполагает систему производственного учета, при которой определяются фактическая себестоимость продукции, а также издержки на единицу продукции

Классификация методов калькулирования.

1. По объектам учета затрат обычно выделяют два основных метода калькуляции затрат:
 - позаказный метод;
 - попроцессный метод.
2. По оперативности контроля существуют методы учета затрат в процессе производства продукции (к ним относится нормативный метод учета затрат) и методы учета и калькулирования прошлых затрат (простой метод).

Нормативный метод применим на предприятиях с серийным производством. Расчеты фактической себестоимости в нормативном методе осуществляются по следующей формуле:

$$\Phi_c = H_c \pm O_n \pm I_n,$$

где Φ_c — фактическая себестоимость;

H_c — нормативная себестоимость;

O_n — отклонения от норм (экономия или перерасход);

I_n — изменения норм (в сторону их увеличения или уменьшения).

Индексы отклонений от норм и изменений норм рассчитываются по формуле (в %):

$$\text{Индекс экономии} = \frac{\text{Сумма отклонений от норм или сумма изменений норм}}{\text{Нормативная себестоимость выпуска}} * 100\%.$$

Для расчета фактической себестоимости нормативная себестоимость по каждой статье калькуляции умножается на индекс экономии.

Попроцессный метод и попереловый метод применяются реже. Позаказный и поконтрактный методы дополняют друг друга.

3 Ценообразование на продукцию

Цена – это превращенная форма стоимости товара или стоимость товара, выраженная в деньгах.

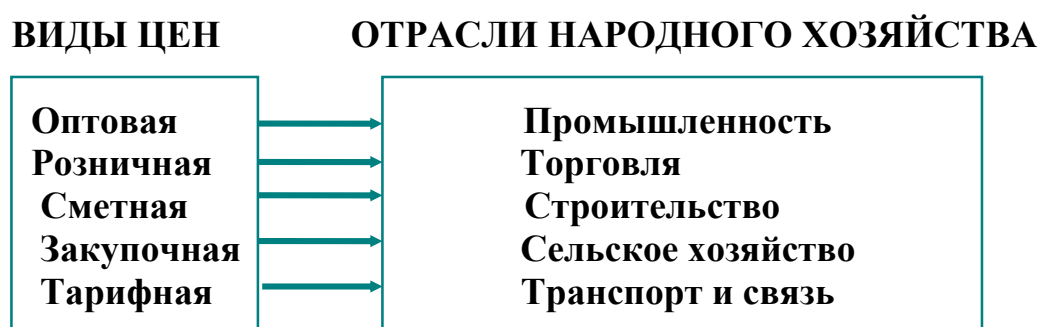


Рисунок 10.1 – Виды цен отраслей

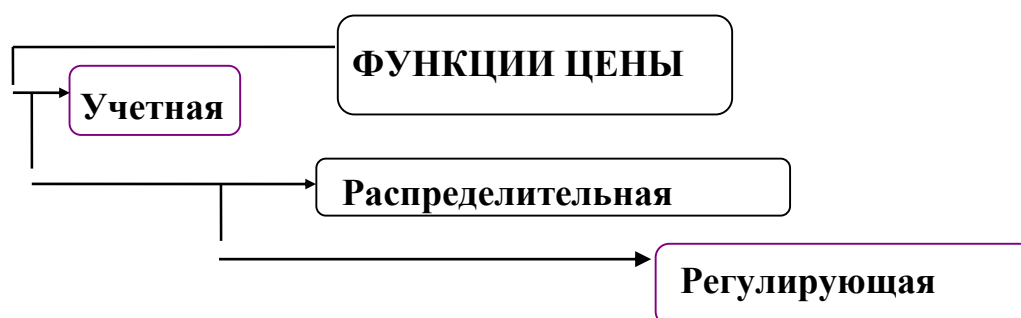


Рисунок 10.2. – Функции цены

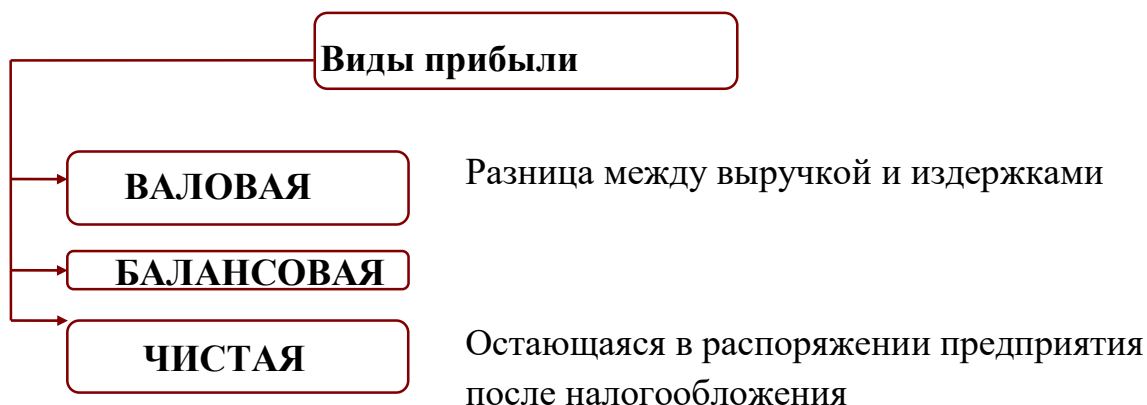
Различают оптовую цену предприятия, оптовую цену промышленности и розничную цену.

4. Выручка и прибыль предприятия

ВЫРУЧКА - денежные поступления предприятию за проданную продукцию

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{ЦЕНА} \times \text{ОБЪЕМ ПРОДАЖ}$$

$$\text{ПРИБЫЛЬ} = \text{ВЫРУЧКА} - \text{ИЗДЕРЖКИ}$$



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:

Рост производительности труда;
Снижение себестоимости продукции;
Улучшение качества продукции;
Повышение цен на реализуемую продукцию.

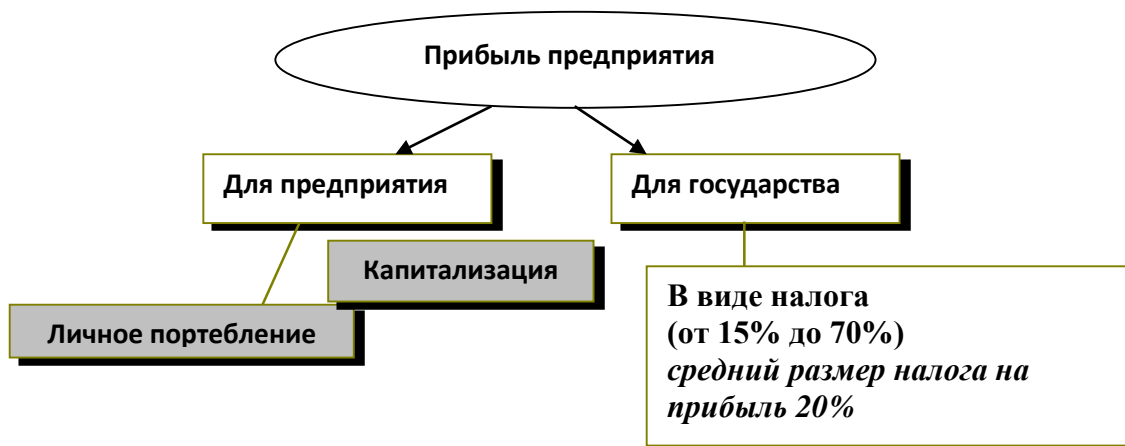
Основные нормативные документы,

регулирующие размер прибыли предприятий в РФ:

Налоговый Кодекс РФ;
Трудовой кодекс РФ;
Размеры расходов на подготовку и переподготовку кадров;

Размеры учетной ставки Центрального банка России по кредитам для производственных нужд.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ



Вопросы для повторения:

1. Что понимается под издержками предприятия?
2. Как классифицируются издержки предприятия?
3. Чем отличаются издержки от себестоимости?
4. Что такое издержки обращения?
5. Какой вид имеет структура себестоимости и как она формируется?
6. Поясните содержание понятий «выручка», «прибыль»?
7. Как рассчитать выручку и прибыль предприятия?
8. Каковы резервы роста прибыли предприятия?
9. Какие виды цен вы знаете?
10. Что входит в состав оптовой и розничной цены?

Тесты:

1. Укажите правильное определение понятия себестоимость:
А) затраты в процессе производства продукции на материалы, зарплату, амортизацию и производственные расходы;
В) затраты предприятия на производство продукции;
С) затраты предприятия на производство и реализацию продукции;
D) затраты на зарплату и материалы;

Е) затраты на сбыт готовой продукции.

2. Укажите затраты, выделяемые по способу их отнесения на себестоимость:

- А) прямые и косвенные;
- В) прямые и основные;
- С) косвенные и накладные;
- Д) прямые и условно-постоянные;
- Е) переменные и косвенные.

3. Укажите затраты, выделяемые по характеру участия в процессе производства:

- А) прямые и косвенные;
- В) прямые и основные;
- С) основные и накладные;
- Д) условно-постоянные;
- Е) переменные.

4. Укажите правильное определение структуры себестоимости промышленной продукции:

- А) отношение прямых затрат на производство продукции к производственной стоимости, выраженное в %;
- В) процентное отношение отдельных элементов к полной себестоимости продукции;
- С) процентное отношение основных расходов на производство продукции к полной себестоимости;
- Д) отношение расходов по основному элементу к полной себестоимости;
- Е) отношение накладных расходов к прямым расходам.

5. Укажите в какую калькуляционную статью входят затраты на реализацию промышленной продукции:

- А) участковые расходы;
- В) общепроизводственные расходы;
- С) внепроизводственные расходы;
- Д) прочие производственные расходы;
- Е) расходы на освоение производства.

6. Укажите, какая классификация затрат группирует их по назначению и месту осуществления:

- А) по экономическим элементам;
- В) по процессам производства;
- С) по калькуляционным статьям расходов;
- Д) по видам продукции;
- Е) по объемам производства.

7. Укажите затраты, выделяемые по признаку зависимости от объема производимой продукции:

- А) прямые и косвенные;
- В) переменные и условно-постоянные;
- С) переменные и прямые;
- Д) условно-постоянные и прямые;
- Е) переменные и косвенные.

8. Укажите, какая статья расходов дополняет производственную себестоимость до полной себестоимости:

- А) топливо и энергия на технологические нужды;
- В) расходы на освоение и подготовку производства;
- С) внепроизводственные расходы;
- Д) амортизация ОФ;
- Е) заработная плата.

9. Укажите, в какую калькуляционную статью входит амортизация:

- А) расходы на подготовку и освоение производства;
- В) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые расходы;
- С) внепроизводственные расходы, прочие расходы, расходы на подготовку и освоение производства;
- Д) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- Е) общепроизводственные расходы.

10. Постоянные издержки фирмы - это:

- А) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
- В) минимальные издержки производства любого объема при наиболее благоприятных условиях производства;
- С) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
- Д) неявные издержки;

Е) налоговые платежи.

Тема 11. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА БИЗНЕС

Вопросы лекции

1. Бизнес и НТП. Технологический уклад современного общества
2. Инновационная деятельность: понятие, формы.
3. Роль инноваций в преодолении экономического кризиса

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и др.

В некоторых источниках отмечается, что согласно теории длинных волн Н. Кондратьева научно-техническая революция развивается волнообразно с циклами протяженностью примерно в 50 лет. Известно 5 технологических укладов (волн).

Первая волна (1785-1835 гг.) сформировала технологический уклад, основанный на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды.

Вторая волна (1830-1890 гг.) связана с развитием железнодорожного транспорта и механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя.

Третья волна (1880-1940 гг.) базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на базе использования стального проката, новых открытий в области химии. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили, самолеты, начали применяться цветные металлы, алюминий, пластмассы и т. д. Появились крупные фирмы, картели, тресты. На рынке господствовали монополии и олигополии. Началась концентрация банковского и финансового капиталов.

Четвертая волна (1930-1990 гг.) сформировала уклад, основанный на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это эра массового производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них, радары. Атом используется в военных и затем в мирных целях. На рынке господствует олигополярная конкуренция. Появились транснациональные и межнациональные компании, которые осуществляли прямые инвестиции на рынках различных стран.

Пятая волна (1985—2035 гг.) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т. п. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких фирм, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологии, контроля качества продукции, планирования инноваций, организации поставок по принципу «точно в срок». [Герман Вейль. Математическое мышление [Текст]/ Вейль Герман. - М.; Наука, 2008 - 682 с.- С.20]

Каждый из укладов в своем развитии проходил различные стадии, отличающиеся мерой его влияния на общий экономический

рост в стране. Устаревшие уклады, теряя свое решающее влияние на темпы роста, оставляли в составе национального богатства страны, созданные производственные, инфраструктурные объекты, культурное наследие, знания и т. п.

Продолжительность некоторых волн больше 50 лет в связи с совпадением периода спада уходящей волны с периодом роста новой волны. В связи с ускорением научно-технического прогресса в будущем продолжительность укладов будет сокращаться.

В экономике России в связи с большими возможностями для экстенсивного развития (огромная территория, дешевые природные ресурсы и рабочая сила), участием в многочисленных войнах, низким уровнем интеграции с развитыми странами, получением из стран-членов СЭВ (Совета Экономической Взаимопомощи) сложного оборудования и товаров народного потребления к концу 80-х гг. прослеживалось наличие одновременно 3, 4 и 5-го технологических укладов с преобладанием 3 и 4-го укладов.

К элементам пятого (ныне действующего) технологического уклада относят следующие отрасли: электронную промышленность, вычислительную технику, программное обеспечение, авиационную промышленность, телекоммуникации, информационные услуги, производство и потребление газа. Ядром формирования нового уклада можно назвать биотехнологии, космическую технику, тонкую химию, микроэлектронные компоненты. Основными преимуществами данного технологического уклада по сравнению с предыдущим (четвертым) укладом являются: индивидуализация производства и потребления, преобладание экологических ограничений на энерго- и материалопотребление на основе автоматизации производства, размещение производства и населения в малых городах на основе новых транспортных и телекоммуникационных технологий и др.

Специалисты по прогнозам считают, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, **шестой технологический уклад** начнёт оформляться в 2010—2020 годах, а в фазу зрелости вступит в 2040-е годы. При этом в 2020—2025 годах произойдёт новая научно-техническая и технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения названных выше базовых направлений.

Предприятия, использующие инновационные стратегии, занимающиеся инновационной деятельностью, способны формировать собственное устойчивое развитие.

Инновационная деятельность - деятельность, направленная на трансформацию результатов интеллектуальной деятельности в виде изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, баз данных, ноу-хау, программ для ЭВМ, результатов НИР и НИОКР в товары (работы, услуги) и их последующую реализацию непосредственно или в составе производимой продукции (товаров, работ, услуг). Иначе говоря, **инновационная деятельность** – это **работа по созданию, коммерциализации или реализации инновационных продуктов и инновационных проектов**. В свою очередь, под инновационным продуктом понимается реализованный новый или усовершенствованный продукт, новая или усовершенствованная технология, используемые в практической деятельности или экономическом обороте.



Рисунок 11.1. – Структура инновационной деятельности

Приведенные на рисунке 11.1. формы и виды инновационной деятельности показывают, предприятия каких секторов экономики участвуют в создании инноваций.

Государство регулирует эту деятельность путем стандартизации и развития институтов авторского права.

Предприятия выходят из кризиса с помощью обновления собственного оборудования, применения новых технико-технологических достижений, применения «ноу-хау» в управлении, маркетинге, стимулировании применения цифровизации на предприятии.

Вопросы для повторения:

1. Что понимается под технологическим укладом?
2. Опишите результаты первого, второго и третьего технологических укладов.
3. В каком технологическом укладе находится современная Россия?
4. Что такое инновации?
5. Как понимать инновационную деятельность?
6. Назовите субъектов инновационной деятельности.
7. Какую роль в этом играет государственно-частное партнерство?
8. Когда для предприятия особенно важна инновационная деятельность?
9. Что понимается под видами и результатами инновационной деятельности?
10. Как взаимосвязаны инновации и устойчивое развитие?

Тесты:

1. Особенности управления внедрением инновационного продукта в производство зависят от следующих групп факторов:

- а) технические;
- б) экономические;
- в) финансовые;
- г) организационные.

2. Экономические факторы управления внедрением инновационного продукта в производство включают:

- а) наличие достаточного количества финансовых средств;
- б) уровень специализации производства;
- в) возможность воспользоваться льготным кредитом;
- г) возможность использования прогрессивных технологических приемов;
- д) наличие фонда развития предприятия.

3. Технические факторы управления внедрением инновационного продукта в производство включают:

- а) наличие достаточного количества финансовых средств;
- б) уровень специализации производства;
- в) возможность воспользоваться льготным кредитом;
- г) возможность использования прогрессивных технологических приемов;
- д) наличие фонда развития предприятия.

4. Организационные факторы управления внедрением инновационного продукта в производство включают:

- а) наличие достаточного количества финансовых средств;
- б) уровень специализации производства;
- в) возможность воспользоваться льготным кредитом;
- г) возможность использования прогрессивных технологических приемов;
- д) наличие фонда развития предприятия.

5. Под инновацией понимают:

- а) новую идею производства;
- б) новую технологию;
- в) новый продукт;
- г) все вместе взятое.

6. Что такое НТП?

- а) увеличение объема выполненных работ с помощью машин.
- б) совершенствование организации труда.
- в) непрерывный процесс поступательного развития науки, техники, производства и сферы потребления.
- г) внедрение новых сортов с.-х. культур

7. Чем НТР отличается от НТП?

- а) это одно и то же;
- б) НТР это скачок, а НТП – эволюционное движение в развитии науки и техники;
- в) НТР противостоит НТП;
- г) НТР бывает один раз в 100 лет, а НТП идет постоянно.

8. Верно ли, что инновации создают устойчивое развитие предприятия?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю;
- г) не всегда.

9. Какими методами предприятие развивает инновационную деятельность?

- а) экономическими;
- б) техническими;
- в) финансовыми;
- г) все верно.

10. Что необходимо на предприятии для инновационной деятельности?

- а) инженеры в составе персонала предприятия;
- б) финансовые ресурсы;
- в) государственная поддержка;
- г) все вышеназванное.

Тема 12. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы лекции

1. Понятие инвестирования. Факторы, влияющие на инвестирование
2. Внутренние и внешние инвестиции
3. Планирование инвестиций. Выстраивание инвестиционной политики

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Инвестирование - это долгосрочное вложение денег с целью получения дополнительного дохода в виде прибыли.

Источниками инвестирования могут быть:

1. Государственный бюджет;
2. Прибыль предприятий; страховые фонды.
3. Сбережения частных лиц.



Рисунок 12.1. – Факторы эффективности инвестирования

Различают отечественные и иностранные инвестиции. Отечественные называют внутренними, а иностранные инвестиции – внешними.

Таблица 12.1

Характеристика внутренних и внешних инвестиций

Формы инвестиций	Виды инвестирования	Материальная форма
Внутренние инвестиции (отечественные)	Финансовые	приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и др.
	Реальные (капитальные вложения)	вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства
	Интеллектуальные	подготовка специалистов, передача опыта, лицензий, «ноу-хау».
Внешние инвестиции (зарубежные)	Прямые	дают инвестору полный контроль над деятельностью иностранного предприятия
	Портфельные,	обеспечивают инвестору право на получение лишь дивидендов на приобретенные акции зарубежных предприятий

Объекты инвестирования - основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

По критерию направлений инвестиции делятся на:

- 1) начальные инвестиции;
- 2) инвестиции на расширение;
- 3) реинвестиции – направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств;
- 4) инвестиции на замену основных фондов;
- 5) инвестиции на диверсификацию и др.

При создании нового промышленного или аграрного предприятия часто возникает необходимость в инвестировании.

Привлекательными могут быть инвестиции в новое высокопроизводительное оборудование, так как можно получить дополнительную прибыль за счет прироста продукции и экономии на ремонте.

Маркетинговые инвестиции могут также быть привлекательными, если подразумевается захват больших секторов рынка или быстрый рост продаж.

Главная задача при инвестировании – увидеть возможности возврата проинвестированных средств в короткие сроки и с высокой доходностью.

Предприниматели применяют **инвестиционное планирование** для поиска сегментов деятельности или рынка, в которые можно эффективно вкладывать средства.

Это часть стратегии предприятия.

Мониторингу или анализу подвергаются динамика инфляции, стабильность налогообложения, валютная политика государства, развитие сегментов рынка, вялость или оживленность фондовой биржи, динамика поступления ресурсов на предприятии. После этого формируется финансовый план предприятия, как часть его стратегии.

Финансовый план предприятия предусматривает наличие источников инвестирования и потребность в инвестиционных ресурсах. Кроме финансового плана на предприятии формируется и рассматривается бизнес-план инвестиционного проекта, который будет представлен в дальнейшем инвестору или соинвесторам.

К числу инвесторов или соинвесторов, то есть, к субъектам инвестирования могут относиться государственные и региональные органы исполнительной власти, гос.предприятия, частные коммерческие организации, коммерческие банки. Иностранцы

инвесторы – это либо крупные финансовые и транснациональные компании, либо зарубежные банки.

Инвестиционный проект или бизнес-план под него направлен на выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода.

Инвестиционная политика предприятия как часть его стратегии определяет приоритетные направления инвестирования средств, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности.

В настоящее время направление инвестиций в капитальное строительство на расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры являются затруднительными, так как для получения инвестиционной прибыли должно пройти много времени, не меньше, чем период замены оборудования и период производства и реализации продукции. Временной лаг имеет значение. Поэтому предприниматели ищут инвестиционные проекты, где есть короткий лаг для получения прибыли от инвестирования.

Под **инвестиционным проектом** понимается документ, содержащий обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес - план).

Срок окупаемости инвестиционного проекта считается со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда фактический объем инвестиций сравняется с суммой накопленной инвестором чистой прибыли и начисленного нарастающим итогом износа по принадлежащему инвестору амортизируемому имуществу, созданному в результате инвестиционной деятельности. Если очень коротко: срок окупаемости инвестиционного проекта это период от вложения средств до получения их в полном объеме в виде прибыли.

В случае долгосрочных инвестиций фирма рассчитывает текущую стоимости будущих доходов. Как правило, инвестиции связаны с неопределенностью, поэтому компания должна определить, превысят ли будущие прибыли ее затраты или нет.

Альтернативной стоимостью инвестирования будет сумма банковского процента с капитала, равного объему предполагаемых инвестиций. В этом заключается суть инвестиционного решения фирмы.

В финансовых и инвестиционных расчетах процесс приведения будущих доходов к текущей стоимости принято называть **дисконтированием**.

При расчете дисконтирования устанавливают процентную ставку банка, характеризующую норму прибыли инвестора (относительный показатель минимального ежегодного дохода). С помощью дисконта (учетного процента) определяют специальный коэффициент дисконтирования (основанный на формуле сложных процентов) для приведения инвестиций и денежных потоков в разные годы к нынешнему моменту.

Норма дисконта представляет собой альтернативные вложения в основной капитал и выражает ту норму прибыли, которую фирма могла бы получить от альтернативных капиталовложений.

Для постоянной нормы дисконта E коэффициент дисконтирования a_t определяется по формуле:

$$a_t = \frac{1}{(1 + E)^t} .$$

где t – номер шага расчета.

Результат сравнения двух проектов с различным распределением эффекта во времени может существенно зависеть от нормы дисконта. Норма дисконта определяется, исходя из депозитного процента по вкладам. Нужно принимать ее больше за счет инфляции и риска.

Когда весь капитал является заемным, норма дисконта представляет собой соответствующую процентную ставку, определяемую условиями процентных выплат и погашений по займам.

Если инвестиции являются смешанными, то норма дисконта рассчитывается как средневзвешенная стоимость инвестированного капитала, рассчитанная с учетом структуры капитала и налоговой системы.

Необходимо сопоставить объем планируемых капиталовложений с текущей дисконтируемой стоимостью

будущих доходов от этих вложений. **Когда ожидаемые доходы от инвестирования больше величины инвестиций, фирма может осуществлять капиталовложения.** При обратном соотношении этих величин лучше воздержаться от инвестирования во избежание убытков.

Поэтому условие осуществления инвестиций будет иметь вид:
 $I_e < PDV$,

где I_e - планируемый объем инвестиций,

PDV - текущая дисконтируемая стоимость будущих доходов.

Разница между величинами, представленными в формуле, принято называть чистой текущей стоимостью (чистая приведенная стоимость, чистый дисконтируемый доход, интегральный эффект).

Чистая текущая стоимость (NPV) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу. Чистая текущая стоимость – это превышение интегрального притока денег над интегральным оттоком (затратами).

$$NPV = -K + \sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t} .$$

где K – первоначальные инвестиции (капиталовложения);

$R(t)$ – приток денег в t году;

$C(t)$ – отток денег в t году;

E – норма дисконта.

Очевидно, что фирма принимает инвестиционное решение, ориентируясь на положительное значение чистой текущей стоимости, т. е. когда ($NPV > 0$).

Индекс доходности или рентабельности (PI) – отношение суммы приведенных эффектов к сумме дисконтированных капиталовложений. Индекс доходности должен быть выше 1.

$$PI = \frac{\sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}}{K}$$

Внутренний коэффициент эффективности (IRR) (или внутренняя норма доходности, внутренняя норма рентабельности, норма возврата капитальных вложений) – это такая норма дисконта, при которой интегральный экономический эффект за срок жизни инвестиций равен нулю:

$$-K + \sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + IRR)^t} = 0.$$

Когда внутренний коэффициент эффективности равен или больше требуемой инвесторам нормы дохода на капитал, инвестиции в данный проект оправданы. В противном случае – они нецелесообразны.

Для оценки эффективности вложений в ценные бумаги применяют формулы:

$$Pr = On * S / 100,$$

где Pr – сумма процентов за год;

On – номинальная стоимость облигации;

S – ставка процентов.

Дисконтированный доход рассчитывается по формуле:

$$Dd = Pr / (1 + i)^t,$$

где Dd – дисконтированный доход за год;

i – ставка дисконтирования (или проценты по вкладу);

t – год.

Дисконтированная стоимость облигации (Od) рассчитывается по формуле:

$$Od = On / (1 + i)^t.$$

Рыночная стоимость облигации (Or) рассчитывается как сумма дисконтированной номинальной стоимости и дисконтированных доходов за срок обращения облигации.

Вопросы для повторения:

1. Зачем предприятию заниматься инвестициями?
 2. Что понимается под инвестициями?
 3. Каковы факторы инвестиционной деятельности?
 4. Что понимается под внешней и внутренней инвестиционной средой предприятия?
 5. Что понимается под инвестиционным проектом?
 6. Что такое инвестиционная привлекательность проекта?
 7. Какие показатели свидетельствуют об эффективности проекта?
 8. Какие показатели оценки инвестиционного проекта вам известны?
 9. Что такое чистая текущая стоимость и индекс рентабельности?
 10. Для чего рассчитывается дисконтная стоимость ценных бумаг?
- Что такое дисконтирование при инвестировании?

Тесты: (отметьте несколько ответов)

1) Инвестиционный процесс представляет собой сложный комплекс работ, включающий следующие основные фазы:

- а) определение объекта инвестирования;
- б) финансирование капиталовложений;
- в) контроль над их выполнением;
- г) концентрация капитала.

2) Инвестиции нужны для:

- а) оздоровления экономики страны;
- б) решение демографических проблем;
- в) отмена плановой централизованной системы;
- г) подъема жизненного уровня населения.

3) Негативное влияние на инвестиционные процессы в Украине проявляют:

- а) солидный размер золото-валютных резервов;
- б) недостаточный платежеспособный спрос населения;
- в) нерешенные проблемы в кредитно-денежной сфере;
- г) сбалансированность бюджета.

4) Финансовые инвестиции - это вложение капитала для:

- а) простого и расширенного воспроизводства основных фондов;
- б) возмещение затрат на производство;
- в) простого воспроизводства основных фондов;
- г) приобретение ценных бумаг.

5) Реальные инвестиции-это вложение капитала с целью:

- а) простого и расширенного воспроизводства основных фондов;
- б) возмещение издержек производства;
- в) простого воспроизводства основных фондов.

6) Назовите источники формирования инвестиционных ресурсов:

- а) собственные средства;
- б) заемные финансовые средства;
- в) привлеченные средства;
- г) бюджетные ассигнования;

д) все ответы правильные.

7) Валовые капитальные вложения направляются на:

- а) расширенное воспроизводство основных фондов;
- б) простое воспроизводство основных фондов;
- в) простое и расширенное воспроизводство основных фондов;
- г) новое строительство;
- д) техническое перевооружение.

8) Структура капиталовложений может быть:

- а) воспроизведенной;
- б) смешанной;
- в) отраслевой;
- г) простой;
- д) технологической;
- е) простой;
- ж) региональной.

Тема 13. ТЕОРИИ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Вопросы лекции

1. Понятие управления. Модель управления. Первые научные системы управления.
2. Внутреннее соподчинение менеджеров. Характеристика их работы.
3. Методы и механизмы управления

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Общие закономерности управления выявлены **кибернетикой** – наукой об общих принципах и методах управления сложными системами в природе, обществе, технике. Управление есть элемент и одновременно функция организованных систем различной природы – технических, биологических, социальных, обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима, реализацию цели деятельности.

В настоящее время существует несколько подходов в понимании сути управления:

- управление как организация производственной деятельности, где главную роль играет технология производства;
- управление как движение информации от входа системы к выходу, превращение ее от исходной в командную;
- управление как единство управляемой и управляющей подсистем с отлаженной обратной связью;
- управление как специфический вид деятельности, возникший как потребность и необходимое условие успешной деятельности.

Таким образом, управление – это целенаправленное воздействие, необходимое для согласования совместной деятельности людей.

Воздействие – это влияние на деятельность человека, которое согласует его труд с деятельностью других людей и ведет к достижению общей цели. Воздействия могут быть и в виде принуждения (приказ, распоряжение), и в виде рекомендаций. Считается, что оно может быть формальным и неформальным,

прямым и опосредованным, жестким и мягким, случайным и плановым, принудительным и мотивирующим и т.д. Успех управления определяются искусством выбора вида воздействия.

Под **моделью управления** понимается теоретически выстроенная совокупность представлений о том, как выглядит система управления, как она воздействует на объект управления, как адаптируется к изменениям во внешней среде, чтобы управляемая организация могла добиваться поставленных целей, устойчиво развиваться и обеспечивать свою жизнеспособность.

Она включает в себя базовые принципы менеджмента, стратегическое видение, целевые установки и задачи, совместно вырабатываемые ценности, структуру и порядок взаимодействия ее элементов, организационную культуру и т.д.

Модель управления включает в себя:

- базовые принципы менеджмента,
- стратегическое видение,
- целевые установки и задачи,
- структура элементов и порядок их взаимодействия,
- организационная культура,
- мотивационная политика,
- мониторинг и контроль.

Управление как отрасль науки сложилось только в начале XX века. Его основоположником был **Фредерик Тейлор**, американский инженер.

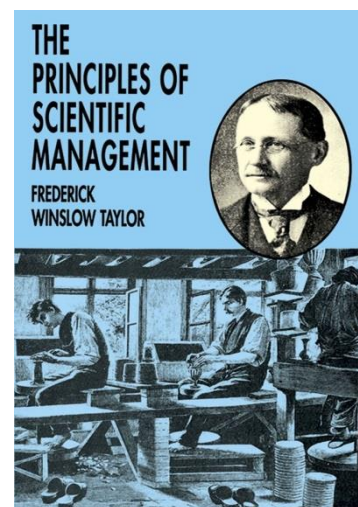
В 1911 году вышла его книга «Принципы научного управления». Созданный им метод – основан на хронометраже трудового процесса и выработки методов экономии труда

Фундаментальное здание научного управления он построил на четырех «столбах»:

- Нормирование труда
- Сроки выполнения
- Правильная расстановка сил
- Справедливое вознаграждение за конечный результат.

Эти его построения были спорными, но некоторые из них развиваются и поныне.

В теорию научного менеджмента внес свой определенный вклад **Генри Форд**, основатель автомобильной промышленности



США. С его именем связаны многие находки в области научного менеджмента. Он вошел в историю как инициатор поточно-массового производства, его «Форд» стоил 290 долларов при стоимости аналогичных машин 2900. Его логика принятия управленческих решений изложена в его книге «Моя жизнь – мои достижения».

Одним из лидеров движения за научное управление и автором книги «12 принципов производительности» был **Генри Эмерсон**. Он, например, писал: «Неопределенность, неуверенность, отсутствие четко поставленных целей у исполнителей является лишь отражением неопределенности, неуверенности, отсутствия четко поставленных целей у самих руководителей».

В начале XX века Европа выдвинула своего крупного специалиста по менеджменту **Анри Файоля**. Он считается основателем классической административной школы управления. Его важными научными выводами была концепция непрерывности управленческого процесса с четырьмя основными функциями: планирование, организация, координация и контроль. В своих трудах он сформулировал 14 принципов менеджмента.

Таблица 13.1

Принципы управления Анри Файоля

№ п/п	Принцип	Содержание принципа
1.	Принцип разделения труда	эффективное использование рабочей силы повышается за счет сокращения числа целей, на которые направлены внимание и усилия работников
2.	Принцип ответственности	для ее повышения необходимо делегирование исполнителям различных полномочий
3.	Дисциплинированности	необходимость выполнения условий, сформулированных в соглашении при найме
4.	Принцип единоначалия	работником должен руководить только один начальник.
5.	Принцип единства действий	одноцелевые действия должны осуществляться по плану.
6.	Принцип подчиненности личных интересов	интересы организации должны быть выше личных
7.	Принцип	каждый труд должен быть справедливо

	использования вознаграждения	вознагражден
8.	Принцип централизации	должен быть единый центр управления
9.	Принцип «скалярности цепи»	цепь команд не должна прерываться
10.	Принцип порядка	каждое рабочее место должно быть подготовлено под каждого работника
11.	Принцип справедливости	все решения должны быть объективные
12.	Принцип стабильности персонала	должна идти непрерывная борьба за снижение текучести кадров
13.	Принцип поощрения инициативы	все инициативы должны быть замечены
14.	Принцип корпоративности	«в единении – сила»

К школе человеческого фактора относятся крупные исследования социолога **Дугласа МакГрегора**.

Он описал два представления о поведении подчиненных с точки зрения его оценки руководителем. Одно представление он назвал теорией X, другое – теорией Y.

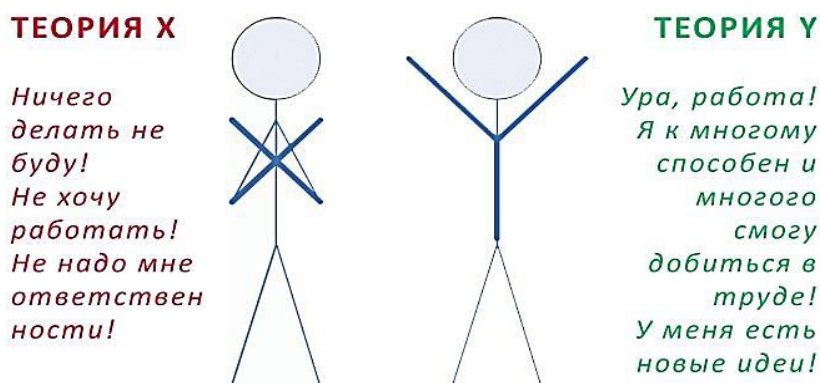


Рисунок 13.1. – Теория Дугласа МакГрегора

Характеристика научных направлений управленческой мысли

1. Школа человеческих отношений и поведенческих наук (30-50 г. 20 века) (**М. Фоллет, Э. Мейо**). Они исходили из того, что рост з/п и узкая специализация труда не всегда приводит к росту

производительности труда, это связано с тем, что политика коллектива выше руководителя. Коллектив является социальной группой, которую надо изучать, поэтому нужно формировать коллективную ответственность за результаты труда, нужен авторитет профессионалов.

2. Эмпирическая школа (теория принятия решений и политический подход) (**П. Друккер, В. Леонтьев**).

3. Системный и ситуационный подходы (шкала социальных систем) (70-80 г. 20 века) (**Бернард, Барсенсон, Сани**). Подразумевается анализ социально-экономических систем, разработана теория организации изучены законы функционирования, исследовались влияние внутренней и внешней среды на управление предприятием.

4. Теория стратегии инновации и лидерства (70-90 г. 20 века) (Портер, Маслоу, Анофер). Разрабатывались стратегии в организации рыночной экономики, различные концепции конкурентоспособности, изучалась роль инновации, заложены основы инновационного менеджмента, разработаны теории мотивации, лидерства.

5. Теории устойчивого лидерства и глобального менеджмента (без границ) (80-90 г. 20 века) (**Грейсон, Питерс, Уотерман**). Доказывали мировой баланс между социально-экономическими системами, природной средой, предлагались людям оптимальной экономики, глобализации и интернационализации менеджмента.

6. Концепция управления по целям (50 г. 20 века) (**П. Друккер**). Прежде чем действовать необходимо, сформулировать цели.

7. Концепции самоуправляемого коллектива (**П. Друккер**). Необходимо создать коллективную организацию управления с участием работников, менеджер должен решать производственные и социальные вопросы коллектива.

8. Концепция управленческой элиты (**П. Друккер**). Топ менеджмент организации участвует в динамике развития предприятия, отрасли страны, поэтому необходимо участие менеджмента в решении социальных задач страны.

9. Концепция 7S (**П. Уотерман**). Ключевые факторы успеха фирм определяет:

1. Стратегия
2. Система

3. Структура
4. Стиль руководства
5. Квалификация сотрудников
6. Социальные ценности компании
7. Ситуация

С 1950 года по наше время **наука управления была тесно связана с кибернетикой**, первоначально проводится политический анализ операционных проблем организации. В дальнейшем разрабатывались модели ситуации и появились замены слов на модели, символы, количественные символы с помощью компьютера. Учеными строились модели, наиболее часто встречающиеся в менеджменте, а именно: распределение ресурсов, управление запасами, массовое обслуживание, выбор стратегии развития. Позже в этой школе сформировалась теория принятия решений.

Ключевыми моментами современной системы менеджмента являются:

1. Отказ от управленческого рационализма классических школ. В отличие от рационального организации производства первостепенное отдавалось гибкости, адаптации организации и изменяющийся внешней сфере.

2. Использование в управлении теории систем, дающей возможность решать задачи для организации и связи внешних факторов воздействия.

На предприятии различают топ-менеджмент и нижестоящий слой менеджмента.

Топ-менеджер - руководители предприятий организаций органов государственной власти и муниципального управления;

Между ними есть звено - начальники цехов отдела служб.

Топ-менеджмент определяют цели предприятия и принимают окончательное решение по деятельности.

Среднее звено имеет методы и инструменты для достижения целей.

Линейные менеджеры организуют и контролируют процесс достижения целей.

Итоговый контроль осуществляет топ-менеджер.

В случае управления предприятием менеджеры фактически управляют имущественным комплексом для предпринимательской

деятельности, поэтому следует выделить субъекты и объекты управления.

Субъект - управляющий или совокупность управляющих.

Объект - процессы, продукты, услуги, движениями которыми сложно управлять.

Структурно-содержательный аспект управления состоит в том, что реализуются основные функции управления, но эти функции не отражают процессы управления. Процесс управления начинается с целеполагания, т.е. определением цели.

Цель и конкретные ситуации всегда не совпадают, поэтому возникает проблема, которую нужно разрешить принятием управленческого решения.

Реализация управленческого решения переводит систему управления в новое состояние. В этом заключается процессно – содержательный аспект управления.

Субъект и объект в управлении соотносятся как части целого. Человек может выступать субъектом и объектом управления.

Система управления – совокупность функций, полномочий необходимых для осуществления управленческого воздействия. Она включает в себя: средства осуществления общественных воздействий, мотивы, установки, стимулы.

Различают методы и механизмы управления:

Метод – набор способов, приемов, средств воздействуя на управленческий объект. Он выбирается в соответствии с конкретной ситуацией и X-оси решаемой проблемы.

Методы управления бывают:

1. Экономические (использование материальных и денежных интересов);
2. Организационно-административные (законы, приказы, распоряжения, издаваемые администрацией предприятия);
3. Социально-психологические (обычай и традиции общества, мораль, нравственные ценности).

Все они принимаются в сочетании.

Механизм управления должен быть адекватен процессу управления. Под механизмом управления подразумевается комплекс методов, инструментов и организационных форм взаимодействия работников и других ресурсов предприятия в процессе производства для решения производственной задачи наиболее экономным и результативным способом.

Вопросы для контроля:

1. Как понимается управление (менеджмент) и почему оно появилось вместе с кибернетикой?
2. Каковы принципы управления Анри Файоля?
3. Что такое метод управления и механизм управления?
4. Дайте характеристику концепции управления 4S или 7S.
5. Какие основные модели управления вы знаете?
6. Каковы особенности выбора современной модели управления?
7. Почему Ф. Тейлора называют основоположником управленческой науки?
8. Почему В.И. Ленин назвал систему Тейлора «системой выжимания пота»?
9. Что собой представляет «пирамида Маслоу»? Как ее применять?
10. Как взаимодействуют топ-менеджеры и менеджеры среднего звена?

Тема 14. **ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Вопросы лекции

1. Лидер команды и стили его управления
2. Формирование команды.
3. Взаимодействие «лидер-команда» и его принципы

ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ТЕМЫ:

Существует несколько **стилей управления**.

- авторитарный,
- демократический,
- либеральный.

Для авторитарного (директивного, диктаторского) стиля управления характерно:

- единоличное принятие руководителем всех решений,
- жесткий постоянный контроль над выполнением решений с угрозой наказания,
- отсутствие интереса к работнику как к личности.

Этот стиль управления обеспечивает хорошие результаты по достижению показателей прибыли, производительности, качества продукции, но есть также и недостатки:

- 1) ошибки в принятии единоличных решений;
- 2) отношение к инициативе сотрудников как к чему-то лишнему - «инициатива наказуема»;
- 3) утечка кадров в связи с неудовлетворенностью их работой;
- 4) постоянные стрессовые ситуации на предприятии, угроза увольнения.

Этот стиль управления эффективен в условиях форс-мажора (война, авария, катастрофа). Недаром в предвоенные и послевоенные годы в СССР был сталинский автократический тип руководства. Это позволило в короткие сроки превратить страну в индустриальную, победить в войне и отстроить разрушенную европейскую часть СССР.

Достоинствами автократического стиля управления являются черты лидеров этого типа. Они обладают ответственностью, быстрой реакцией и высокой энергией, способны отстаивать свою правоту и преодолевать трудности.

Демократический стиль управления - его называют коллективным. Смысл его в том, что решения менеджментом принимаются после их широкого обсуждения. Контроль осуществляют все участники процесса. Все инициативы работников встречаются доброжелательно. Личностный рост и саморазвитие работников налицо.

При этом положительным результатом является удовлетворение работников от участия в партисипативном управлении и достижении целей общественной дискуссии, а также – благоприятный климат в коллективе..

Отрицательный результат - превращение работы во вторую семью и размывание ответственности за итоги работы.

Считается, что этот стиль является наиболее продуктивным со всех точек зрения.

Либерально-анархический стиль руководства могут еще называть попустительским или нейтральным.

Он отличается способностью забалтывания проблемы при ее широком обсуждении, отсутствии контроля, недопустимо мягкие отношения между руководством и подчиненными, пуском деятельности предприятия на самотек. Сотрудничество в этом случае заменяется на близость к руководству, возникают локальные явные и скрытые конфликтные ситуации, нет стимула для примерной работы, идет расслоение команды на ближних и дальних лиц по отношению к руководству.

Авторитет руководителя – это доверие к нему подчиненных на основании проявленных руководителем знаний и компетенций, умений, опыта, интереса к подчиненным, умения оценить их заслуги и проявить справедливость, требовательность и доброжелательность, высокие личные моральные качества.

Выделяют три формы авторитета руководителя:

1) **формальный авторитет;** обусловлен тем набором властных полномочий, прав, которые дает руководителю занимаемый им пост. Формальный, должностной авторитет руководителя способен обеспечить не более 65% влияния руководителя на своих подчиненных,

2) **моральный;** зависит от нравственных качеств руководителя.

3) **функциональный авторитет, который определяется:**

1) компетентностью руководителя;

2) его деловыми качествами;

3) его отношением к своей профессиональной деятельности.

Авторитет руководителя придает вес его указаниям, распоряжениям и советам. Известно, что подчиненные исполняют охотней, быстрее и тщательней указания и поручения авторитетного руководителя.

Руководитель должен помнить, что сам он и руководитель, и вместе с тем подчиненный, поэтому должен уметь быть лично дисциплинированным и подчиняться, исполнять поручения.

Руководитель должен быть психологически подготовлен. Это означает, что он должен уметь управлять своими чувствами и эмоциями, иметь культуру управления, воспитанность личности.

К личным качествам руководителя должны также относиться его организаторские способности, умение работать в коллективе и чувство ответственности за свои решения.

Чувство ответственности является мощным стимулятором и мощным тормозом активной деятельности вследствие того, что эмоциональный мир руководителя может испытывать позитивные и негативные воздействия.

При неконтролируемых эмоциях опасна потеря контроля над своим поведением и возможно принятие необдуманного решения.

При вербальном общении руководитель должен обладать способностью доходчивой риторики.

Это значит, что он должен говорить кратко, эмоционально, грамотно и доходчиво.

Терпение руководителя также должно быть достаточным. Выслушать даже абсурдное предложение и разговаривать, не обижая сотрудника – это его естественное свойство.

Умение слушать партнера и подчиненного также является неотъемлемой частью образа руководителя.

Внешний вид руководителя не должен быть вызывающим или неопрятным. Одежда классического характера, чистая, выглаженная и нормального размера придает образу руководителя еще больший авторитет. Неопрятность в одежде не остается без внимания. А дорогие костюмы раздражают окружающих, если только такой костюм не соответствует правилам встречи или приема.

Некоторые исследователи психологического портрета руководителя считают, что руководитель является авторитетом для

подчиненного, а ничто так не ранит и не вдохновляет, как слово авторитетного человека. В обращении к подчиненным необходима предупредительность и вежливость.

Руководитель всегда должен помнить, что в каждом произнесенном им слове коллектив видит его отношение к людям. Коллектив чутко реагирует на уместные или неуместные замечания руководителя, его тон, эмоциональный накал. Настроение руководителя передается коллективу.

Каждый человек индивидуален и неповторим. Поэтому руководитель должен индивидуально подходить к каждому члену коллектива.

Руководитель должен первым сделать шаги к сближению, применять административные меры только в крайнем случае, действовать силой внушения и убеждения в направлении снятия отрицательных эмоций, предотвращения и устранения нежелательных столкновений и разногласий

Формирование команды

Существует мнение, что буддистская философия, лежащая в основе восточных единоборств, а также – принципы кибернетических систем наилучшим образом представляют все формы взаимодействия людей, в том числе – отношения «лидер–команда». Поэтому мы применим принцип буддийской философии «инь-ян» для характеристики этих связей и для их формирования в наиболее эффективной форме.

Существуют важные свойства любой системы, в том числе – «лидер-команда».

Необходимо помнить, что отношения в этой системе должны развивать фирму, а не способствовать ее деградации. Рассуждения построены на том, что существует два базовых состояния как лидера, так и команды: воздействие и восприимчивость. С первым из них связаны такие качества как воля, активность, творчество, развитие. Со вторым состоянием связаны стабильность, неизменность, выдержка, чувствительность. В восточной традиции этим состояниям сопоставлены разные типы энергии: воздействие – ян, восприимчивость – инь. Следует сказать, что янская (мужская) и иньская (женская) составляющие – дух и материя - присущи любой системе.

Состояние человека включает одно из двух противоположных начал: действие (ян) или восприятие (инь).

На основании этого перечислим свойства системы «лидер-команда».

1. Принцип синхронности. Если лидер действует, то команда воспринимает. Или наоборот. Если действуют и лидер, и команда – начнутся конфликты, т.к. нарушено равновесие. Лидер всегда «ян», а команда всегда «инь». Наличие в команде еще одного активного лица нарушает равновесие команды. Лидер, который долго бездействует, потом действует быстро и отточено.

2. Принцип проекции. Команда является зеркалом лидера.

3. Принцип детерминизма или причинно-следственных отношений. Команда в состоянии «ян» может давить на лидера в состоянии «инь». Затем роли меняются.

4. Принцип самонастройки. Какие бы конфликтные отношения не возникали – вся система неизменно возвращается в начальное состояние. Из этого следует, что для изменения системы нужно поменять или лидера, или команду.

Перемены в деятельности фирмы основаны на следующих принципах управления.

Здесь мы излагаем принципы управления, лежащие в основе второго подхода.

Принцип первый: лидер для роста активности команды должен грамотно использовать вербальные (стиль речи, подбор слов, использование пословиц и шуток и пр.) и невербальные (мимика, жесты, голос, скорость речи, выражение глаз и пр.) приемы.

Принцип второй: лидер является наиболее гибким элементом системы с точки зрения перемены своего состояния. Управление всегда принадлежит более гибкому элементу системы.

Принцип третий: лидер создает видимость, что цель исходит от команды, а не от него.

Любые попытки вдохновить исполнителей будут наталкиваться на их пассивность, которая часто сопровождается неосознанным сопротивлением (в виде сомнений, ненужных вопросов или промедлений).

Вопросы для повторения:

1. Кто такой лидер и каковы его качества?
2. Каким должно быть поведение лидера?

3. Как должен выглядеть лидер?
4. Какие стили управления существуют?
5. Какие достоинства есть у авторитарного стиля управления?
6. Чем отличается демократический стиль управления?
7. Почему не приветствуется либеральный стиль управления?
8. Что понимается под взаимосвязью «лидер-команда»?
9. Какое отношение имеет взаимодействие «лидер-команда» к кибернетике или к восточным единоборствам?
10. Как должны взаимодействовать лидер и его команда, чтобы создать эффективный стиль работы фирмы?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Магомедов А. М., Маллаева М. И. Экономика фирмы. - Издательство: Вузовский учебник, Инфра-М, Серия: Вузовский учебник, 2013.
2. Самарина В. П., Черезов Г. В., Карпов Э. А. Экономика организации. М.: Издательство: КноРус, 2013.
3. Арзуманова И., Мачабели М. Ш. Экономика организации. М.: Издательство: Дашков и Ко, 2013 .
4. Экономика предприятия (фирмы). Учебник. / Под ред. Волкова О.И. М., ИНФРА-М, 2012.
5. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. М., ЮНИТИ, 2008.
6. Экономика предприятия. Учебник. / Под ред. В.Я.Горфинкеля. М., ЮНИТИ, 2007.
7. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012.

Дополнительная литература

1. Ильин А.И. Планирование на предприятии. Учебное пособие. М., Новое знание. 2007.
2. Любушин Н. П. Экономика организации. – М.: Издательство: КноРус, 2011.
3. Войтоловский Н., Калинина А., Мазурова И. Комплексный экономический анализ предприятия. - Издательство: Питер, 2012.
4. Шульгина Л. В., Айзенберг И. Р. Управление экономически устойчивым развитием ТЭК на основе энергетической безопасности - Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО «Воронежская гос. технологическая акад.». Воронеж, 2010.
5. Шульгина Л.В., Глеков П.М. Устойчивое развитие предпринимательства промышленной сферы в условиях кризиса - Воронеж, издательство ФЭС. Научная книга, – 2014 г. – 142 с.
6. Шульгин А.В., Сауляк М.А. Экономика и организация производства услуг предприятий автосервиса – Учебное пособие - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2018. – 90 с.

7. Шульгин А.В., Ефимьев А.С., Хрячкова Г.В. Институциональные основы инновационной системы региона //ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2018. – Том 15. - № 11. – С. 15-19

Интернет-ресурсы

1. www.gks.ru Федеральная служба государственной статистики
2. Экономика предприятия - <http://www.ropnet.ru/logistika/>
3. Международный центр Экономики предприятия ГУ-ВШЭ
<http://www.mclog.ru/>
4. Бондарец А.В., Скосырева Н.П. Экономика организаций (предприятий). Курс лекций. Часть II, Часть III. Курс лекций
<http://www.aup.ru/books/m1003/>

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

1. Бизнес, его назначение в рыночной экономике
2. Содержание и цель предпринимательства
3. Принципы предпринимательства
4. Функции предпринимательства
5. Факторы предпринимательства. Предпринимательская среда
6. Особенности макросреды предпринимательства в современной России
7. Фирма и рынок. Классификация фирм.
8. Фирма в рыночной экономике. Конкурентная среда и совершенная конкуренция.
9. Предпринимательство и его структура по формам собственности, сферам деятельности, по размерам.
10. Современные организационно-экономические формы предпринимательской деятельности.
11. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
12. Теория издержек производства. Виды издержек, их структура, расчет.
13. Прибыль фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль.
14. Малый бизнес и его функции в рыночной экономике. Виды малых предприятий.
15. Производственное предпринимательство. Понятие рентабельности.
16. Венчурное предпринимательство.
17. Коммерческое предпринимательство. Товарные биржи.
18. Финансовое предпринимательство. Фондовые биржи.
19. Консалтинговое предпринимательство.
20. Коммерческие сделки, их виды.
21. Правила заключения коммерческих сделок.
22. Понятие управления. Сущность менеджмента. Теории менеджмента.
23. Организационная структура управления фирмой и ее виды, принципы выбора.
24. Методы управления.

25. Маркетинг, его содержание.
26. Концепции маркетинга.
27. Выработка и реализация стратегии маркетинга.
28. Структура бизнес-плана. Основные требования при составлении бизнес-плана.

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна

ШУЛЬГИН Алексей Вячеславович

ЭКОНОМИКА И ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Подписано в печать 03.03.2020