

ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

EKSMO
EDUCATION



Хит
сезона

ЭКЗУМЕН
В КАРМАНЕ

Теория организации: конспект лекций

«Научная книга»

Теория организации: конспект лекций / «Научная книга»,

Конспект лекций соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Доступность и краткость изложения позволяют быстро и легко получить основные знания по предмету, подготовиться и успешно сдать зачет и экзамен. В книге рассмотрены экономические характеристики структуры предприятия, организация и формы оплаты труда, менеджмент в организации и многое другое. Для студентов экономических вузов и колледжей, а так же тех, кто самостоятельно изучает данный предмет.

Содержание

ЛЕКЦИЯ № 1. Общие понятия теории организации	5
1. Сущность предприятия, его черты и функции	5
2. Понятие фирмы: ее признаки и функции	7
3. Основные концепции фирмы	8
4. Организационные формы предприятия	9
5. Внутренняя среда предприятия	10
6. Внешняя среда предприятия	11
7. Корпоративная культура	12
8. Стратегия управления предприятием	13
9. Малый бизнес в России	14
ЛЕКЦИЯ № 2. Экономические характеристики структуры предприятия	15
1. Принадлежность предприятия к отрасли	15
2. Специализация, кооперирование, комбинирование и концентрация производства	17
3. Производственная структура и типы организации производства	19
ЛЕКЦИЯ № 3. Экономика основных и оборотных фондов	21
1. Понятие основных фондов, классификация	21
2. Методы оценки ОПФ, их баланс и показатели движения и использования	23
3. Понятие износа	25
4. Понятие амортизации и ее норма	26
5. Методы начисления амортизации	28
6. Ускоренная амортизация и проблема обновления основного капитала в России	30
7. Понятие оборотных фондов и их структура	31
8. Производственные запасы, пути сокращения производственных запасов	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Тюрина А.Д.

Теория организации: конспект лекций

ЛЕКЦИЯ № 1. Общие понятия теории организации

1. Сущность предприятия, его черты и функции

Предприятие – это самостоятельный хозяйственный субъект, созданный предпринимателем или группой предпринимателей для производства рыночных товаров и услуг с целью получения прибыли, доли на рынке и удовлетворения потребностей экономических субъектов. Кроме того, предприятие обеспечивает эффективное функционирование фирмы, поскольку так или иначе выполняет ее заказы. Иными словами, в состав фирмы может входить несколько предприятий, на которых она ведет хозяйственную деятельность.

Среди основных черт предприятия можно выделить следующие.

1. Организационное единство подразумевает прежде всего слаженный механизм деятельности, который позволяет эффективно функционировать в рамках рыночной экономики. Кроме того, крайне важным является наличие на предприятии штата организованных и высококвалифицированных работников, от которых в целом зависит успех предприятия на рынке.

2. Любое предприятие должно иметь в наличии комплекс необходимых ресурсов, посредством которых будет осуществляться производство заданных товаров и услуг, это:

1) природные ресурсы, которые, являясь первичным источником производства, в процессе обработки превращаются в готовые товары;

2) материальные ресурсы, прежде всего капитал. Он может быть как собственным, так и арендованным. Капиталовложения финансируют производство, поэтому предприятие должно с экономической точки зрения быть инвестиционно привлекательным;

3) трудовые ресурсы, пожалуй, являются самым главным фактором производства на предприятии. Численность персонала, его состав, движение рабочей силы, уровень образования, опыт работы, квалификация – все это в совокупности характеризует трудовой комплекс предприятия;

4) предпринимательский ресурс, или способность к предпринимательству. Это значит, что руководитель предприятия должен иметь определенные навыки, опыт и личные способности для управления предприятием и ведения предпринимательской деятельности в целом.

3. Каждое предприятие имеет в своей собственности обособленное имущество. Кроме того, крайне важно наличие экономической самостоятельности. Таким образом, предприятие «само» определяет, что производить, где и в каких количествах.

4. Экономическая ответственность предприятия – обязанность отвечать по всем обязательствам перед инвесторами, кредиторами и потребителями.

5. В хозяйственном обороте предприятие выступает от собственного имени, поскольку имеет собственный баланс, бизнес-план, а также счет в банке.

Задачи предприятия:

1) стабильное получение прибыли, что дает возможность дальнейшего развития и преобразования, внедрения технологий и использование новых методов производства;

2) обеспечение потребителя качественной продукцией и в достаточном количестве. Самое главное, чтобы на рынке товаров и услуг так или иначе наблюдалось равновесие спроса и предложения, чтобы предприятие целиком и полностью удовлетворяло потребительский спрос;

3) обеспечение персонала своевременной и достойной заработной платой. Кроме того, должна действовать система надбавок, премий и иметься возможность профессионального роста, что само по себе стимулирует работников к высокому результату. Предприятие должно также обеспечить благоприятные условия труда для своих работников.

С точки зрения этичности организации любое предприятие должно нести ответственность за состояние окружающей среды и стремиться снизить уровень вредного воздействия.

На предприятии необходимо наличие строгой системы контроля, что позволяет предотвратить срывы поставок, выпуск бракованной продукции и сбои в производстве.

2. Понятие фирмы: ее признаки и функции

Фирма – это самостоятельный экономический субъект, занимающийся коммерческой и производственной деятельностью и обладающий обособленным имуществом. **Фирма** – понятие широкое, поскольку представляет собой организацию, владеющую предприятием и ведущую на нем свою производственно-хозяйственную деятельность.

Фирма имеет следующие признаки:

- 1) представляет собой экономически обособленную, самостоятельную хозяйственную единицу;
- 2) юридически зарегистрирована и в этом плане относительно независима: имеет собственный бюджет, устав и бизнес-план;
- 3) является своеобразным посредником в производстве;
- 4) любая фирма самостоятельно принимает все решения, связанные с ее функционированием, поэтому можно говорить о ее производственной и коммерческой независимости;
- 5) целями фирмы считаются получение прибыли и минимизация издержек.

Но существуют фирмы, которые ведут неценовую конкуренцию и имеют такие цели как:

- 1) повышение объема продаж и увеличение собственной доли на рынке, а также максимальный контроль ценообразования и потребительского спроса;
- 2) сохранение штата служащих. Стремясь к этому, руководство фирмы повышает заработную плату, улучшает условия труда, осуществляет трансфертные платежи, т. е. стимулирует индивидуальный результат рабочего;
- 3) выживание в кризисной экономике. Инфляционные ожидания порождают стремление к созданию новых стратегических методов развития. В соответствии с этим в современных организациях целесообразно иметь отдел стратегического планирования, который разрабатывает комплекс мер по достижению конечных целей фирмы;
- 4) производство качественно новых товаров и их продвижение на рынок. Внедрение в производство новейших технологий позволяет изготавливать более качественный и конкурентоспособный продукт за более низкий объем времени.

Фирма как самостоятельный экономический субъект выполняет ряд важных функций.

1. Производственная функция подразумевает способность фирмы организовать производство по изготовлению товаров и услуг.

2. Коммерческая функция обеспечивает материально-техническое снабжение (налаживание связей с поставщиками ресурсов и инвесторами), сбыт готовой продукции, а также маркетинг и рекламу для успешного продвижения товаров на рынок и роста его конкурентоспособности. Самофинансирование, самокупаемость и самостоятельность – это основные характеристики «сильной» фирмы.

3. Финансовая функция: привлечение инвестиций и получение кредитов, расчеты внутри фирмы и с партнерами, выпуск ценных бумаг, уплата налогов, а также получение прибыли, управление рисками и создание системы страхования.

4. Счетная функция: составление бизнес-плана, балансов и смет, проведение инвентаризации и отчетов в органы государственной статистики и налогов.

5. Административная функция – функция управления, включающая организацию (создание структуры, которая обеспечит достижение долгосрочных целей), мотивацию (стимулирование работников, побуждение их к достижению лучшего результата), планирование (постановку целей и поиск путей их достижения) и контроль над деятельностью в целом.

6. Правовая функция осуществляется через соблюдение законов, норм и стандартов, а также через выполнение мер по охране факторов производства.

3. Основные концепции фирмы

Теория фирмы прежде всего содержит два основных подхода, посредством которых познаются процесс ее возникновения, суть, а также законы и принципы функционирования.

1. Технологический подход (или функциональный). Его суть заключена в том, что всегда можно найти ту производственную функцию, которая характеризует наибольший объем выпуска при абсолютно различных альтернативных сочетаниях факторов производства и уровне технологического развития на определенный момент времени. При понимании данного подхода возникает проблема определения наиболее оптимального размера фирмы и ее масштаба производства. Оказывается, что наиболее эффективен тот вариант, который не вызывает резкого роста переменных издержек, которые зависят от объема выпуска. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства должен полностью расходоваться. Например, для завода – производителя деталей авиастроения он будет исчерпан, если мощности станков будут полностью использованы, а покупка нового оборудования невозможна без строительства или аренды новых производственных помещений. Однако технологический подход не способен объяснить, откуда берется производство, как организуется, и каков его механизм и из чего состоит. Вследствие этого возникла необходимость в создании нового подхода, который смог бы решить все вопросы функционирования фирмы.

2. Институциональный подход занимается вовсе не исследованием процесса стремления фирмы к максимизации получаемой прибыли. Данный подход позволяет объяснить сам принцип возникновения фирмы как экономического субъекта, ее функционирования и в конечном счете – уход с рынка. Можно, конечно, предположить, что экономика способна стабильно развиваться и без фирм, когда все экономические субъекты самостоятельно занимаются производством, осуществляют обмен и сбыт. Но, как известно, все ресурсы, факторы производства и оборотные фонды рассредоточены в экономической среде. Такое производство, по сути, напоминает натуральную форму хозяйствования, поскольку каждому экономическому субъекту в отдельности необходимо вести длительные переговоры по поводу соединения всех факторных ресурсов в единое производство. Все это вызывает рост транзакционных издержек, и процесс производства становится слишком длительным и дорогостоящим. Таким образом, преимущество фирмы заключается в том, что она сочетает в себе все необходимые факторы производства. Кроме того, соединяя их в единое производство, она изготавливает товары и услуги непосредственно на одном предприятии, что значительно упрощает и процесс производства, и процесс поставки готового товара на рынок, снижает издержки функционирования. Можно сказать, что фирма – это наиболее приемлемый и эффективный экономический субъект.

4. Организационные формы предприятия

Предприятие – хозяйствующий субъект, занимающийся производством и поставкой готовой продукции на рынок товаров и услуг.

Все предприятия различаются как по форме образования, так и по форме организации производственной деятельности. В соответствии с этим выделяют следующие организационно-правовые формы предприятий по степени снижения финансовой ответственности их участников.

1. **Предприятие без образования юридического лица**. Собственник такого предприятия (как правило, физическое лицо) несет неограниченную ответственность по всем обязательствам: он управляет, организует и контролирует весь процесс производства. Однако следует учитывать, что такая организация непривлекательна с инвестиционной точки зрения, ее капитальные возможности также ограничены. Все это, несомненно, ставит определенные барьеры на пути ее развития.

2. **Товарищество** – более удобная форма организации производства. Здесь несколько собственников, что, во-первых, упрощает процесс управления, а во-вторых, распределяет ответственность и снижает долю риска. Кроме того, отличительной особенностью товарищества является тот факт, что его собственники одновременно и работники. Существуют следующие виды товариществ:

1) **полные товарищества** – характеризуются неограниченной ответственностью владельцев, каждый из которых имеет равные права и обязанности;

2) **коммандитные товарищества**, основанные на вере, имеют более совершенную форму, чем полные. Этот вид товарищества включает два вида участников: полные товарищи, которые непосредственно управляют производством и, соответственно, отвечают по всем обязательствам, и члены-вкладчики, которые в случае банкротства могут понести убытки лишь в пределах своего вклада.

3. Сегодня крайне распространенными являются **хозяйственные общества**, участники которых несут ответственность в соответствии с размерами вкладов. Первыми товариществами такого типа стали **общества с ограниченной ответственностью (ООО)**, уставный капитал которых состоял из паев. Позднее появились **акционерные общества (АО)**. Их уставный капитал разделен на несколько долей – акций, которые обращаются на рынке. В **закрытых акционерных обществах (ЗАО)** в отличие от **открытых (ОАО)** процесс обращения сильно ограничен мнением большинства акционеров. АО способно консолидировать крупный капитал, что является показателем устойчивости и прибыльности. Кроме того, большим преимуществом АО являются сниженные транзакционные издержки.

4. **Кооперативы** – добровольные объединения, характерной особенностью которых является распределение собственности только между их участниками.

5. **Унитарные предприятия** в зависимости от уровня государственной собственности делятся на федеральные, региональные и муниципальные. Такие предприятия имеют собственника только в лице государства или органов местного самоуправления, их имущество неделимо. Однако существует возможность перехода государственного предприятия в частные руки путем процесса приватизации.

6. **Предприятия общественных организаций** выполняют социальную функцию. Они создаются непосредственно для удовлетворения социальных потребностей масс, выражения их интересов. Поэтому такие организации работают не для получения прибыли, а на благотворительных началах (например, Всероссийское общество слепых, благотворительные общества и др.).

5. Внутренняя среда предприятия

Внутренняя среда организации – совокупность встроенных элементов, которые определяют способность и степень интеграции организации во внешнюю среду. Внутреннюю среду можно рассматривать как в статичном состоянии, выделяя состав элементов и культуру, так и в динамике, изучая процессы, протекающие под действием ряда факторов.

К элементам внутренней среды можно отнести цели и задачи организации, самих работников и применяемые в производстве технологии, финансовый и информационный ресурсы, а также организационную культуру.

Особое место во внутренней среде занимают люди. Их способности, уровень образования и квалификации, опыт работы, образ мышления, мотивация и преданность определяют конечный результат работы организации.

Как известно, основным фактором производства и ресурсом в организации является труд сам по себе.

Рабочая сила, т. е. работники, осуществляющие трудовую деятельность, являются основой деятельности всей организации. Персонал и его отношения определяют **социальную подсистему организации**.

Производственно-техническая подсистема включает в себя совокупность основных фондов (машины, оборудование), различные виды сырья, материалов, которые идут на изготовление продукта, инструменты, необходимые для создания благ, преобразования материалов в готовый продукт. Главной составляющей производственной подсистемы является электроэнергия: она обеспечивает работу оборудования и служит единственным источником освещения. Свет – одно из необходимых условий для успешного выполнения работы. Элементами, характеризующими данную подсистему, являются:

1) **используемые технологии**. Для того чтобы эффективно развиваться, организация должна регулярно осваивать последние достижения науки и техники, внедрять на производство новые технологии;

2) **производительность труда** — качественная характеристика затрат труда и показатель их эффективности. Чем выше данный показатель, тем лучше функционирует организация;

3) **издержки производства** – совокупные расходы предприятия как на покупку необходимых ресурсов и оборудования, так и на оплату труда работников (заработную плату, премии). Кроме того, к издержкам также относят налоговые отчисления;

4) **качество продукции** – совокупность свойств, делающих ее пригодной к потреблению в соответствии с назначением. Данный показатель непосредственно зависит от качества исходного сырья, способов его обработки и квалификации работников. Качество товара – фактор конкурентоспособности организации на рынке;

5) **объем запасов на предприятии** – необходим для непредвиденного доизготовления продукта, когда спрос на него значительно превышает предложение.

Финансовая подсистема внутренней среды представляет собой движение и использование денежных средств в организации (например, создание инвестиционных возможностей, поддержание рентабельности и обеспечение прибыльности). Маркетинговая подсистема получила свое развитие в рыночной экономике (от англ. *market*– «рынок»). Данная подсистема призвана устанавливать связи организации с рынком: удовлетворение потребностей клиентов, создание системы сбыта и эффективной рекламы.

Таким образом, **внутренняя среда организации** – это совокупность подсистем, которые, функционируя как единое целое, обеспечивают конкурентоспособность организации.

6. Внешняя среда предприятия

Внешняя среда – совокупность элементов, условий, факторов и сил, которые воздействуют на организацию извне, тем самым меняя ее поведение. Внешняя среда имеет большое практическое значение. В рыночной экономике она крайне динамична, поэтому ее изучение позволяет организации перестраивать свою внутреннюю структуру, приспосабливается к меняющимся условиям, что в целом обеспечивает эффективность функционирования и конкурентоспособность.

Например, при изменении структуры потребительских предпочтений или совершенствовании технологий организация получает импульс и начинает меняться.

Внешняя среда подразделяется на среду прямого и косвенного воздействия. Среда прямого воздействия включает следующие элементы.

1. **Потребители** – это потенциальные покупатели и клиенты. Покупатели воздействуют на среду посредством изменения структуры спроса, предъявления новых требований к товару (к качеству, цене, многофункциональности, дизайну и др.) и установления определенного уровня цен. Производитель, соответственно, тоже может воздействовать на покупателя, предлагая новый уникальный продукт с совершенными характеристиками, улучшая качество сервисного обслуживания, наконец, снижая цены. Потребитель – субъект, определяющий развитие предприятия. Поэтому современные организации стремятся найти «своего» потребителя.

2. **Конкуренты** – фирмы, реализующие аналогичный продукт на тех же самых рынках. Соперничество идет и за долю на рынке, и за потребителя, за его «рубль». Сложилось мнение, что конкуренты лишь соперники. Однако в современных условиях, при высокой неопределенности внешней среды только сотрудничество с конкурентами позволяет адаптироваться к среде и достигнуть поставленной цели.

3. **Поставщики** как собственники материальных и природных ресурсов могут напрямую воздействовать на организацию, создавая ресурсную зависимость. Для любой фирмы важно, чтобы ни одна поставка не была сорвана, чтобы ресурсы были доставлены в срок и в достаточном количестве. Поставщики в этих условиях, подобно монополисту, могут неоправданно завязать цены на ресурсы. Таким образом, поддержание «дружественных» отношений с поставщиками – один из элементов маркетинговой политики.

4. **Рынок труда.** Изучение рынка труда позволяет организации определить для себя контингент рабочих, обладающих определенными трудовыми характеристиками (пол, возраст, образование, квалификация, опыт работы, личностные качества).

Среда косвенного воздействия (или макросреда) представлена следующими факторами.

1. **Экономические факторы** — состояние экономики страны в целом на данный момент времени. Экономическая ситуация может быть описана множеством факторов, таких как занятость, безработица, темп инфляции, процентные ставки, валютный курс. Все это влияет на уровень жизни, платежеспособность, прибыльность, уровень цен.

2. **Социокультурные факторы** — привычки, традиции, нормы потребителей, в соответствии с которыми они осуществляют свои потребительские расходы.

3. **Технологические факторы** подразумевают изменения в технологиях, нововведения, которые позволяют организации модернизировать либо переориентировать производство.

4. **Международный фактор** также играет важную роль для планирования деятельности. Фирма может использовать ресурсы и материалы другой страны, применить иностранную технологию.

7. Корпоративная культура

Корпоративная культура – это элемент внутренней организации, совокупность основных ценностей, норм, традиций и стандартов поведения, которые разделяются всеми людьми в организации и определяют приемлемое и неприемлемое поведение в организации. При анализе исследований корпоративной культуры выделяют следующие уровни.

1. Видимый (внешний) включает все видимые элементы (например, архитектура, оборудование, внешний вид персонала, лозунги и т. д.).

2. Глубинный (невидимый) уровень вызывает трудности при исследовании. К нему относят ценности и нормы, которые можно определить только по поведению сотрудников.

В современных организациях **корпоративная культура** призвана выполнять следующие **функции**:

- 1) создание имиджа организации, что делает ее не похожей на другие;
- 2) формирование сплоченности персонала, воспитание чувства общности, единства, уважения и взаимной поддержки;
- 3) усиление социальной стабильности в организации;
- 4) вовлечение работников в дела организации;
- 5) формирование норм и образцов поведения, которые приемлемы конкретно для данной организации.

Выделяют десять элементов корпоративной культуры, которые позволяют проанализировать ее.

1. Осознание работниками себя и своей роли. В разных организациях по-разному относятся к персоналу. В одних – руководители всячески подчеркивают значимость сотрудника, относятся к нему, как к профессионалу, ценному работнику, коллеге, который обладает богатым творческим потенциалом и знаниями. В других же, наоборот, работник – средство достижения цели, исполнитель распоряжений руководителя.

2. Наличие коммуникационной системы, т. е. использование устных и письменных средств общения, существование как вертикальных (руководитель – подчиненный), так и горизонтальных (коммуникации между сотрудниками, подразделениями организации) коммуникационных связей.

3. Внешний вид персонала: деловой стиль, спецодежда, униформа, косметика и др. Каждый сотрудник в соответствии с этим обязан выглядеть именно так, как это позволяют сложившиеся в организации нормы.

4. Организация питания: есть ли на предприятии буфет, какова продолжительность обеденного перерыва.

5. Использование времени, т. е. каков распорядок рабочего дня, на сколько можно опоздать, можно ли делать перерывы в работе.

6. Отношения между рабочими, охарактеризованные по полу, возрасту, статусу. Также сюда относят степень конфликтности и формализации отношений.

7. Ценности и нормы, относительно которых строится внутренняя среда (стандарты поведения, корпоративные вечеринки и др.).

8. Вера во что-то, например в руководство, успех, справедливость, собственные силы.

9. Развитие работника подразумевает наличие в организации системы профориентации, управления карьерой работника и повышения квалификации.

10. Трудовая этика: проектирование работы, содержание рабочего места, качество работы и система вознаграждения.

На основании вышеперечисленных элементов культуры можно судить о структуре самой организации в целом, ее порядке, традициях и нормах, а также о принципах деятельности.

8. Стратегия управления предприятием

В экономике любой страны предприятия служат для производства товаров и услуг, которые затем поставляются на рынок и потребляются домашними хозяйствами и иными экономическими субъектами. В плановой экономике предприятия выполняли государственные заказы и были целиком и полностью подчинены центру. Сегодня в условиях рыночной экономики предприятия – обособленные хозяйственные единицы, подчиняющиеся на внешнем уровне только законам рынка, а на внутреннем – административным органам.

Производственная деятельность и ее результаты, успешность организации в целом зависят не только от условий производства (ресурсов, факторов производства, производственных фондов), но и от руководства предприятия, степени грамотности в принятии решений, от типа ответственности и целей деятельности.

Изначально во главе предприятия стоял один или группа собственников, которые осуществляли контроль и принимали решения. В рыночной экономике внешняя среда крайне динамична, появляется множество проблем, которые организация должна решить: постановка целей, миссии, стратегическое планирование и др. Так появились менеджеры – физические лица, выполняющие функцию управления от имени владельца организации. Иными словами, менеджер – это представитель руководителя в своем подразделении или отделе. Таким образом, предприятие делится на несколько бизнес-единиц в соответствии с их производственным назначением (отдел по рекламе, по работе с персоналом, отдел кадров, отдел стратегического планирования и т. д.). Во главе каждого подразделения стоит менеджер. Его работа связана с решением тактических задач, таким образом, внимание руководства освобождается для решения более важных стратегических задач. Менеджеры ставят перед собой конкретные задачи, достижение которых в совокупности очень важно для нормального функционирования и прогрессивного развития предприятия. Менеджер планирует деятельность подразделения в соответствии с динамикой внешней среды, степенью ее неопределенности и риска. С появлением менеджмента процесс управления и контроля стал значительно проще. Кроме того, менеджер как «доверенное лицо» руководителя не только осуществляет контроль, но и выявляет истинные проблемы, которые необходимо решить для успешной деятельности организации.

Таким образом, **основными задачами менеджмента** являются:

1) **контроль за созданием товаров и услуг** на основании потребительского спроса, их реализацией на рынке – все это непременно должно отвечать интересам предприятия;

2) **«открытие» новых рынков** в целях максимального удовлетворения всех потребностей клиентов. Предприятие постоянно осваивает и изучает рынок труда и факторов производства, что позволяет ему интенсивно развиваться;

3) **ответственность в принятии решений**. Менеджер – это лицо, непосредственно заинтересованное в развитии предприятия, которым он фактически руководит, поскольку от этого зависит уровень его собственного дохода или профессионального роста. Именно его профессионализм и инициативность косвенно определяют конкурентоспособность данного предприятия на рынке товаров и услуг.

9. Малый бизнес в России

Начиная с 1991 г. с падением СССР и командно-административной плановой системы в России начался широкомасштабный процесс приватизации. Появилась частная собственность, а вместе с ней и мелкие (небольшие по размерам и штату сотрудников) предприятия. Сегодня **малые предприятия** — это эффективный сектор рыночной экономики. Их производительность и возможности можно определить посредством двух факторов:

1) в некоторых отраслях действительно оптимальным способом производительной деятельности являются именно малые фирмы. Это связано с тем, что они могут достигнуть в долгосрочном релевантном периоде минимальных средних издержек (затраты на единицу произведенной продукции), сохраняя при этом невысокий объем производства;

2) такие предприятия характеризуются низкими транзакционными издержками.

Малый бизнес отличается динамичностью и гибкостью и может регулярно осуществлять структурные изменения, в том числе номенклатурные, поскольку небольшие предприятия сравнительно легко создать и уничтожить. Малые фирмы живее реагируют на дифференцированный спрос потребителей, на основании которого они качественно и количественно регулируют собственное производство. Ведь именно небольшое производство гораздо проще перестроить. Это позволяет в любой момент поменять специализацию, направленность деятельности. Так называемые рискованные фирмы способны создать уникальный товар, осуществить технологическое открытие в производстве. Преимуществом малых фирм также является и небольшой штат служащих, что так или иначе формирует горизонтальные коммуникационные связи и обеспечивает дружественные отношения, сотрудничество, способствует реализации творческих возможностей.

В то же время, несмотря на все преимущества, малый бизнес – это наиболее динамичная и изменчивая часть экономики. Он характеризуется высокими рисками и «смертностью», поскольку с наибольшей вероятностью подвержен банкротству и разорению.

Однако это компенсируется появлением новых фирм, более организованных и экономически укрепленных. В России насчитывается около 1 млн мелких фирм, которые действуют в области розничной торговли, сферы услуг и строительства. Появился также и неформальный вид малого бизнеса – это челночная торговля, которая дает нашей стране сумму в 3 млрд долларов (10% совокупного импорта). Этому способствовало следующее.

1. С 1991 г. вследствие высоких темпов инфляции и уровня цен спрос на отечественный товар стал падать, структура чистого экспорта нарушалась, преобладающим стал импорт, так как возник высокий спрос на зарубежную продукцию.

2. Крайне просто оказалось создать новое небольшое предприятие для успешного ведения внешней торговли.

3. Импортируемый продукт отличался относительно невысоким уровнем цен и низкими транзакционными издержками.

4. В связи с социально-экономической дифференциацией в стране возникла проблема «дорогих товаров». Таким образом, постоянными клиентами «челноков» стали именно малообеспеченные слои населения. Но сегодня, конечно, на рынке преобладают товары отечественного производства. Малый бизнес развивается все большими темпами: появляется все больше мелких адвокатских и нотариальных контор, растет число небольших магазинов различной специализации.

ЛЕКЦИЯ № 2. Экономические характеристики структуры предприятия

1. Принадлежность предприятия к отрасли

Основной задачей любого предприятия является выявление назначения выпускаемой продукции или характера оказываемой услуги. Поэтому основной признак для отнесения предприятия к отрасли – назначение выпускаемого товара. Однако имеются и другие дополнительные признаки, например однородность перерабатываемого сырья и однородность технологического процесса.

Чтобы отнести предприятие к определенной отрасли хозяйственной системы, важно знать классификацию отраслей.

Отрасли, выполняющие однородные функции в системе общественного разделения труда:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство;
- 3) лесное хозяйство;
- 4) транспорт;
- 5) связь;
- 6) строительство;
- 7) торговля и питание;
- 8) материально-техническое обеспечение производства, сбыт;
- 9) информационно вычислительное обслуживание;
- 10)общая коммерческая деятельность;
- 11)геология, геодезия;
- 12)жилищное хозяйство;
- 13)коммунальное хозяйство;
- 14)здравоохранение и физическая культура;
- 15)образование;
- 16)культура и искусство;
- 17)наука (все фундаментальные НИИ);
- 18)финансирование, кредитование, страхование;
- 19)управление;
- 20)общественные организации и партии.

В соответствии с данной классификацией каждое предприятие можно отнести к той или иной отрасли в зависимости от его производственного назначения. Каждая отрасль имеет подотрасль. Так, например, к подотраслям промышленности можно отнести следующие:

- 1) электроэнергетику;
- 2) топливную промышленность;
- 3) машиностроительный комплекс;
- 4) черную и цветную металлургию;
- 5) легкую и пищевую промышленность.

Дальнейшая специализация легкой промышленности выглядит следующим образом:

- 1) текстильная;

- 2) обувная;
- 3) кожевенная;
- 4) меховая.

В свою очередь, группами предприятий текстильной промышленности являются:

- 1) хлопчатобумажная;
- 2) льняная;
- 3) трикотажная;
- 4) шелковая;
- 5) шерстяная.

Таким образом, любое предприятие можно так или иначе в соответствии с его специализацией и назначением выпускаемого им продукта отнести к той или иной отрасли народного хозяйства. Но предприятия группируются не только по вышеперечисленным признакам. Существует множество классификаций.

Различают следующие виды собственности .

1. Государственная собственность. Сюда входят предприятия бюджетной сферы, которые непосредственно обеспечиваются и финансируются из государственной казны или бюджета соответствующего уровня. Как известно, государственный бюджет имеет трехуровневый вид: федеральный уровень, региональный и уровень субъектов Федерации (местный). Правда сегодня отсутствует само по себе название «государственное предприятие», оно теперь называется унитарным (или казенным).

2. Частная собственность представляет независимое от государства имущество, которым располагают физические и юридические лица (например, частное предприятие (ЧП), собственность общественных организаций некоммерческого сектора, совместная с иностранным капиталом собственность). Кроме того, можно выделить арендную, акционерную (ОАО, ЗАО и пр.) и кооперативную (строительные, жилищные и другие кооперативы) формы.

Предприятия можно классифицировать в соответствии с их размерами посредством следующих критериев: по среднесписочной численности персонала, исходя из объемов производства, т. е. количества товаров и услуг, которые производятся на данном предприятии, по мощности установленного оборудования. На основании этого предприятия бывают:

- 1) мелкими: до 100 человек в промышленности, 70 – в сельском хозяйстве, до 30 – в бытовом обслуживании;
- 2) средними – предприятия с персоналом не более 300 человек;
- 3) крупными – 300 и более рабочих.

Данная классификация приведена относительно российских предприятий. К средним в мире относят предприятия с численностью работников около 500. Помимо этих критериев, экономисты классифицируют предприятия по географическому (территориальному) признаку. **В зависимости от территориально-национальных масштабов деятельности** предприятия бывают национальными и транснациональными, т. е. межнациональными. **По организационно-правовым формам** предприятия делятся на единоличные владения (ЧП), партнерства и корпорации.

2. Специализация, кооперирование, комбинирование и концентрация производства

Специализация – это процесс увеличения числа самостоятельных звеньев на основе общественного разделения труда, при котором происходит формирование новых отраслей, новых предприятий, видов и подвидов производств. Существует три вида специализации:

- 1) предметная, когда предприятия специализируются на изготовлении отдельного продукта, готового товара или услуги;
- 2) поддетальная специализация – характерна для производств отдельной части продукта, его детали;
- 3) технологическая (стадийная) специализация, характерная преимущественно для прядильных и ткацких фабрик.

Кооперирование представляет собой форму длительных производственных связей между специализированными, самостоятельными по отношению друг к другу предприятиями, отраслями, которые совместно изготавливают тот или иной продукт. Иными словами, кооперирование – это агрегирование, объединение, представление нескольких предприятий. Кооперирование может быть представлено в трех формах.

1. Предметная форма (или агрегатная) проявляется в том случае, когда одно предприятие поставляет другому какие-либо крупные детали или части готового продукта. Например, для машиностроения это могут быть электромоторы.
2. Поддетальное кооперирование имеет место тогда, когда с одного на другое предприятие поставляются более мелкие детали (стекла, коврики для машин).
3. Технологическая форма характеризуется поставкой заготовок (литья, пряжи, штамповки и пр.).

Комбинирование – технологическое сочетание разнородных взаимосвязанных производств в одной или разных отраслях промышленности в рамках одного предприятия-комбината. Существуют следующие виды комбинирования:

- 1) вертикальное. В этом случае происходит объединение последовательных стадий производства (например, добыча и переработка исходного сырья);
- 2) горизонтальное комбинирование – это объединение предприятий на основании комплексного использования сырья. Например, одно и то же сырье может находиться в производстве сразу на нескольких предприятиях.

Концентрация производства представляет собой сосредоточение производственной деятельности на ряде укрупненных объектов. Процесс концентрации может идти по двум взаимоисключающим направлениям.

1. **Абсолютная концентрация**, или укрупнение размеров того или иного предприятия (например, посредством слияний и поглощений). С экономической точки зрения концентрация специализированного производства (т. е. однородных по специализации предприятий) очень выгодна, поскольку сосредотачивает и увеличивает размер капитала, обеспечивает более высокую эффективность предприятия в целом, повышает возможность внедрения новейших технологий, а также способствует распределению и снижению рисков. Таким образом, абсолютная концентрация характеризует непосредственно сам размер предприятий.

2. **Относительная концентрация**, т. е. увеличение удельного веса (в процентном соотношении) наиболее крупных предприятий в общем объеме выпуска отдельной отрасли или экономики в целом.

Следовательно, уровень концентрации определяют непосредственно объем выпуска продукции и удельный вес продукции крупных предприятий. Концентрация в промышленности и

степень ее эффективности определяются непосредственно уровнем использования факторов производства.

Процесс концентрации находится в прямой зависимости от потребительского спроса и его изменчивости. Под влиянием роста потребностей и освоения научно-технического прогресса происходит интенсивное развитие процесса концентрации.

3. Производственная структура и типы организации производства

Все предприятия состоят из производственных подразделений обслуживающих хозяйств и органов управления. **Общая структура** – совокупность производственных подразделений, отделов управления, а также это обслуживающие хозяйства и службы, которые так или иначе, прямо или косвенно участвуют в процессе производства. Таким образом, производственная структура – это составная часть общей структуры предприятия.

Производственная структура – комплекс всех производственных подразделений и отделов, которые напрямую участвуют в процессе производства (например, цеха, участки, лаборатории и пр.). Все цеха в соответствии с их направлением деятельности делят условно на четыре группы:

1) основные, например заготовительные, обрабатывающие, сборочные цеха, в которых происходит непосредственное создание продукции, товаров и услуг. Здесь сосредоточена наибольшая часть факторов производства и рабочего персонала;

2) вспомогательные цеха – играют немаловажную роль в производстве. Они обеспечивают нормальное протекание производственного процесса, поскольку отвечают за исправность оборудования. Например, ремонтный цех содержит весь комплекс и набор инструментов, с помощью которых устраняются те или иные недостатки или сбои в работе производственных фондов;

3) побочные цеха – представляют собой отделы утилизации и переработки отходов. Эти две проблемы сегодня очень актуальны. С точки зрения этичности организация должна не только заниматься производством товаров и услуг, но и осуществлять комплексный контроль за состоянием окружающей среды. В соответствии с этим важно разработать план утилизации отходов от производства. В то же время, чтобы сократить степень нерациональности в использовании факторов производства, предприятию необходимо овладеть системой переработки отходов;

4) подсобные цеха – преимущественно занимаются изготовлением тары, которая может быть представлена в двух вариантах:

а) возвратная тара имеет свою цену и, соответственно, учитывается отдельно (например, коробки, бутылки и т. д.);

б) безвозвратная тара входит в стоимость уже готовой продукции.

Организация производства – состав производственного процесса, характеризующийся различными объемами изготовления товаров и услуг. Соответственно, можно выделить четыре типа организации производства.

1. **Единичное производство** представлено штучным выпуском изделия, товаров разнообразной и непостоянной номенклатуры. Это связано с крайне ограниченным спросом на данный вид товара. Например, производство космических аппаратов ограничено и производится в небольших количествах. Во-первых, это очень дорогостоящее производство, а во-вторых, не имеет массового спроса, т. е. выполняется преимущественно по государственному заказу в соответствии с нуждами научных институтов. Разновидностью единичного производства является индивидуальное, которое осуществляется по личному заказу.

2. **Серийное производство** – это изготовление сериями широкой номенклатуры однородного продукта. Иными словами, это выпуск, который повторяется в течение продолжительного времени с определенной периодичностью. Соответственно, в зависимости от количества производимой продукции выделяют мелко-, средне- и крупносерийное производство.

3. **Массовое производство** имеет малый период изготовления, характеризуется ограниченной номенклатурой и высокой степенью однородности продукта, изготавливаемого в

очень больших количествах. Такое производство рассчитано на большие массы людей, т. е. удовлетворяет спрос общественности (например, пищевая, косметическая промышленность и т. д.). Спрос на такие виды товаров, как правило, постоянен.

4. **Смешанный тип производства** представляет собой сочетание крупносерийного и массового производства с максимальным приближением конечного продукта к индивидуальному спросу.

ЛЕКЦИЯ № 3. Экономика основных и оборотных фондов

1. Понятие основных фондов, классификация

Каждое предприятие обладает уставным капиталом, состоящим из основных и производственных фондов.

Фонды предприятия – это запас тех или иных благ и факторов производства, которые находятся в его собственности определенный промежуток времени. В процессе производства часть фондов служит для непосредственного создания товаров и услуг, а другая является средством производства или же основой функционирования предприятия. В связи с этим различают два вида фондов.

Основные фонды – важная часть всех производственных фондов предприятия, которые вещественно воплощены в средствах труда. Основные фонды сохраняют свою натуральную форму в течение длительного времени независимо от продолжительности и частоты производственного процесса, они переносят собственную стоимость на готовую продукцию по частям и, соответственно, возмещаются только после проведения нескольких производственных циклов.

Их стоимость возвращается в форме амортизационных отчислений за счет накопления амортизационного фонда. В зависимости от роли участия в производстве основные фонды предприятия делятся на 2 большие группы.

1. Основные производственные фонды (ОПФ) непосредственно участвуют в производстве или создают для его протекания благоприятные условия. **К ОПФ относят** следующее:

- 1) здания как совокупность цехов и производственных подразделений;
- 2) сооружения в виде инженерно-строительных объектов, мостов и тоннелей;
- 3) передаточные устройства, объекты для транспортировки и передачи энергии, например электро-, тепло-, газовые и водопроводные сети;
- 4) машины и оборудование: силовые, предназначенные для выработки энергии; рабочие (прессы, станки и пр.), измерительные приборы (оборудование лабораторий), вычислительная техника и прочие машины и оборудование (телефонные станции, противопожарная оборона и др.);
- 5) транспортные средства для рабочего персонала и грузов непосредственно для передвижения по территории предприятия или доставки на другие производственные объекты;
- 6) инструменты и приспособления вспомогательных цехов сроком службы свыше 1 года;
- 7) производственный и хозяйственный инвентарь, представленный столами, контейнерами, стеллажами, сейфами и предметами обстановки (мебель);
- 8) земельные участки, находящиеся на балансе предприятия, а также многолетние насаждения, например кустарники;
- 9) прочие ОПФ, например библиотеки и музейные ценности.

В зависимости от степени участия в производственном процессе ОПФ бывают активные (машины и оборудование, изготавливающие продукцию) и пассивные (здания и сооружения).

Структура ОПФ – это соотношение всех групп ОПФ в общей их стоимости, выраженное в процентах. Знание структуры ОПФ имеет большое практическое значение, так как позволяет определить важные характеристики производства и эффективности функционирования предприятия.

Например, высокий удельный вес активной части ОПФ определяет высокую прогрессивность структуры ОПФ. Принято считать, что для российских предприятий удельный вес машин и оборудования, равный 35%, свидетельствует об эффективности производства.

2. Основные непроизводственные фонды (ОНФ) включают в себя объекты бытового и культурного назначения, которые находятся непосредственно на балансе предприятия. К ним относят медицинские учреждения, детские дошкольные учреждения (детсады), дома быта, дворцы культуры и т. д. В целом ОНФ формируют социальную инфраструктуру предприятия.

Как правило, они создаются непосредственно для сотрудников данного предприятия или организации. Это обеспечивает привлекательность рабочих мест, т.е. организация активно занимается социальным обеспечением и поддержкой персонала.

Сегодня это одно из важных условий успешной организации, поскольку на работника и качество его труда влияет не только заработная плата, но и сами условия труда.

2. Методы оценки ОПФ, их баланс и показатели движения и использования

Если исходить из классификации **основных производственных фондов** по времени их использования, можно определить следующие методы их оценки:

1) по полной первоначальной стоимости ОПФ. Она включает фактическую их стоимость на момент ввода в эксплуатацию и применение в производственном процессе. Это так называемая балансовая стоимость, которая остается неизменной на протяжении длительного срока службы. Первоначальная стоимость исчисляется исходя из текущих рыночных цен и не реагирует на дальнейшее изменение и динамику ценообразования.

2) по полной восстановительной стоимости ОПФ, которая отражает их стоимость в современных ценах с учетом темпа инфляции, т. е. определяется путем пересчета первоначальной стоимости. Оценка ОПФ по этой стоимости позволяет реально оценить размер фондов организации.

В процессе эксплуатации ОПФ со временем теряют свои первоначальные характеристики. Это связано с изнашиванием оборудования при слишком частом или длительном его использовании или с его устареванием в результате появления новых, более технологичных машин. Поэтому появляются три новые формы оценки ОПФ:

1) первоначальная стоимость за вычетом износа. Износ – это утрата основными фондами их полезности и снижение их стоимости до окончания срока службы;

2) восстановительная стоимость за вычетом износа. Разница между первоначальной и восстановительной стоимостью ОПФ представляет собой остаточную стоимость на момент вывода их из оборота или ликвидации;

3) ликвидационная стоимость представляет собой реальную стоимость реализации изношенных и уже снятых с производства ОПФ. Очень часто таковой является цена лома.

Итак, наиболее полное представление об особенностях движения ОПФ можно получить исходя из данных балансов, которые могут быть представлены в двух вариантах:

1) по полной первоначальной стоимости;

2) по стоимости с учетом годового износа.

Таким образом, для наглядного изображения баланса ОПФ первым способом необходимо построить таблицу.

Таблица 1 Баланс ОПФ по полной первоначальной стоимости, тыс. руб.

Виды ОПФ	Наличие на начало года	Поступило		Выбыло		Наличие на конец года
		всего	в том числе введено в эксплуатацию	всего	в том числе ликвидировано	
ОПФ	1500	500	390	400	350	1600

Аналогично составляется баланс для основных непроизводственных фондов. Баланс, составленный по стоимости с учетом износа, высчитывается путем уменьшения показателя «наличие ОПФ на конец года» на величину износа.

К основным показателям, характеризующим наличие ОПФ на предприятии, относят показатели движения и использования.

1. Показатели движения ОПФ:

1) коэффициент поступления = стоимость поступивших фондов / стоимость на конец отчетного периода. В данном примере $K_{п} = 500 / 1600$ (тыс. руб.);

2) коэффициент ввода = введенные в оборот фонды / стоимость на конец периода; $K_{\text{вв}} = 390 / 1600$ (тыс. руб.);

3) коэффициент выбытия = стоимость выбывших фондов / стоимость на начало периода; $K_{\text{в}} = 400 / 1500$ (тыс. руб.);

4) коэффициент ликвидации = стоимость ликвидированных фондов / стоимость фондов на начало периода; $K_{\text{л}} = 350 / 1500$ (тыс. руб.).

2. Показатели использования ОПФ:

1) фондоотдача (ФО) показывает, какое количество продукции приходится на 1 руб. используемых ОПФ.

$\text{ФО} = \text{стоимость ВП (валовый продукт)} / \text{среднегодовая стоимость ОПФ } (\Phi_{\text{ср}})$, где $\Phi_{\text{ср}} = (\text{стоимость ОПФ на начало периода} + \text{стоимость ОПФ на конец периода}) / 2$;

2) фондоемкость – коэффициент, обратный фондоотдаче. Данный коэффициент показывает, какое количество ОПФ тратится на производство единицы продукции. $\Phi_{\text{емкость}} = \Phi_{\text{ср}} / \text{ВП}$.

3. Понятие износа

Огромную часть расходов фирмы или предприятия в процессе производственной деятельности составляют затраты на факторы производства, приобретаемые непосредственно на рынке ресурсов (сырье, оборудование, помещения и т. д.).

Основные фонды предприятия – это материальный капитал, заключенный в зданиях, оборудовании, различных сооружениях. Этот тип ресурсов не расходуется за один цикл производства, а служит в течение длительного времени и, как следствие, подвергается износу.

Оборотные фонды – капитал, материализованный в сырье, денежных средствах, рабочей силе. Это те ресурсы, которые способствуют осуществлению процесса создания товаров и услуг путем ввода их в оборот.

Износ – процесс потери основными производственными фондами своей полезности и первоначальной стоимости. Существует 2 вида износов ОПФ.

1. **Физический износ** подразумевает утрату основными фондами вещественных свойств в процессе их эксплуатации, т. е. потерю капитальными ресурсами потребительских качеств. Иными словами, это процесс ухудшения технико-экономических характеристик основных фондов, который происходит под воздействием трудового процесса, природных сил (например, коррозия металла) или вследствие их неиспользования. **Физический износ первой степени** напрямую зависит от темпов производства и высчитывается подобно переменным издержкам. Регулярное использование ОПФ в процессе производства со временем изнашивает их, делает малополезными и непригодными для дальнейшего использования. Этот тип износа – вполне нормальное и неизбежное явление, с которым сталкивается предприятие в процессе своей деятельности. **Физический износ второй степени** определяет степень разрушения тех производственных фондов, которые по какой-либо причине не были введены в производство (т. е. вследствие простаивания оборудования) либо использовались крайне нерационально. Следовательно, физический износ второй степени не связан с масштабом производства, а зависит от количества неиспользуемых фондов. Это так называемые постоянные издержки фирмы. Подобные затраты имеют отрицательную отдачу и могут значительно снизить эффективность производства и функционирования предприятия.

2. **Моральный износ** – снижение стоимости ОПФ до окончания срока службы. Эта форма износа может быть вызвана вполне объективными причинами:

1) стоимость ОПФ может снизиться вследствие появления более современных производительных и экономичных станков и машин. С появлением новых технологий прежние средства труда утрачивают свою полезность и выходят из оборота, заменяясь на технологически более совершенное оборудование. В целом это приводит к повышению эффективности производства, но в то же время увеличивает его издержки, поскольку замена оборудования произошла ранее положенного срока;

2) снижение цен на рынке факторов производства тоже может привести к моральному износу ОПФ. Например, при падении потребительского спроса на рынке недвижимости происходит снижение относительных цен на жилье. В результате работа строительных организаций оказывается нерентабельной, поскольку издержки могут превысить расходы на строительство. Но этот процесс никак не связан с утратой полезных свойств строительным оборудованием (краны). Таким образом, моральный износ подобно физическому износу второй степени следует относить к постоянным издержкам, поскольку он тоже не зависит от объемов выпускаемой продукции.

4. Понятие амортизации и ее норма

В процессе своего функционирования фирма несет издержки, связанные с приобретением факторов производства. Но капитальные блага рано или поздно должны воспроизводиться, а затраты на них – возмещаться.

Амортизация – это процесс постоянного перенесения стоимости основных производственных фондов на производимую продукцию в целях накопления средств на покупку новых фондов и восстановление имеющихся. Капитальные блага применяются в течение долгого времени, поэтому их стоимость переносится на произведенные товары по мере износа. Конечно, фирма не может возмещать издержки после каждого производственного цикла, но затрачивать средства на модернизацию оборудования тем не менее необходимо. Для этих целей создается амортизационный фонд, который образуется путем регулярных отчислений из прибыли предприятия.

Термин «амортизация» имеет 2 смысловых значения. С одной стороны, амортизация – это величина износа ОПФ, выраженная в процентах по отношению к общему объему ОПФ. С другой стороны, амортизация представляется как сумма накоплений на покрытие износа или величина денежных средств, необходимая на воспроизводство изношенных капитальных благ. Денежное выражение амортизации – это величина амортизационных отчислений за определенный промежуток времени. Особое распространение получил термин «годовая амортизация». Эксперты рассчитывают данный показатель на основании следующей формулы:

$$A_T = (\Phi_6 - \Phi_л) / T_{сл.},$$

где A_T – сумма годовых амортизационных отчислений;

Φ_6 – стоимость основных производственных фондов, находящихся на балансе предприятия;

$\Phi_л$ – стоимость ОПФ, которые были ликвидированы за прошедший промежуток времени, в данном случае год;

$T_{сл}$ – срок возможной эксплуатации ОПФ.

Образование фонда амортизации является добровольным решением самих предприятий, однако государство все же регулирует данный процесс, самостоятельно устанавливая нормы амортизации. Дело в том, что эти нормы так или иначе определяют величину налога на прибыль, который государство получает в виде дохода в государственный бюджет.

Величина износа сама по себе трудно поддается объективному учету. Поэтому любое предприятие, намеренно завысив эту величину «на бумаге», т. е. документально, фактически имеет издержки несоизмеримо большие, чем реальная полученная прибыль. Такие меры могут быть приняты для уклонения от налоговых выплат. Именно поэтому государство устанавливает верхнюю границу амортизационных отчислений, т. е. максимальную денежную сумму на покрытие износа.

Следовательно, норма амортизации – это относительный показатель, определяющийся как соотношение годовой нормы амортизации и балансовой стоимости ОПФ: $НА = (A_T / \Phi_6) \times 100\%$. Предприятия, как правило, сами устанавливают величину амортизационных отчислений. Этот показатель определяет промежуток времени, в течение которого стоимость основных фондов будет полностью возмещена. Регулирование норм амортизации – это серьезный вопрос.

Заниженные нормы приостанавливают технический прогресс и замедляют процесс замены средств производства. Устаревшее оборудование не позволяет минимизировать издержки и снижает конкурентоспособность фирмы на рынке. Завышенные нормы, наоборот,

характеризуются интенсивной сменой оборудования, что повышает производительность единицы труда. Однако это вызывает естественный процесс роста издержек, что в целом снижает прибыльность предприятия в краткосрочном периоде. Таким образом, перед фирмой всегда стоит задача установления оптимальной нормы амортизации, которая бы позволила получать прибыль при наименьших затратах.

5. Методы начисления амортизации

Амортизация представляет собой накопление денежных средств на восстановление изношенных производственных фондов, которые имеют крайне ограниченный срок производительности и других полезных свойств. Методов начисления амортизации великое множество. Но каждая организация выбирает собственный способ покрытия износа капитальных благ. И этот выбор основывается непосредственно на данных прибыльности и эффективности производственного процесса.

Основными **способами начисления амортизации** принято считать следующие.

1. **Линейный способ** представляет собой равномерное перенесение стоимости капитального актива на весь комплекс затрат на протяжении всего срока эксплуатации. $A_T = \Phi_0 / T_{сл}$, где A_T – годовая сумма амортизации. Данный метод применяется для начисления амортизации по зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, непромышленному оборудованию (лабораторным измерительным приборам и пр.). Положительным аспектом данного метода определения стоимости износа, безусловно, являются наглядность и простота в подсчете. Однако у линейного способа есть несколько негативных сторон:

1) в течение всего срока эксплуатации оборудования случаются его простои, когда оно фактически выбывает из производственного цикла. Следовательно, основные фонды изнашиваются неравномерно, поэтому амортизационные отчисления в различные периоды должны составлять дифференцированные величины и данная формула не может быть применима;

2) учет морального износа ОФ, возникшего в результате внедрения новых технологий и оборудования, здесь отсутствует. Вследствие этого устаревшие машины и оборудование выбывают из производства, и возникает такое понятие, как «недо-амортизация»:

$$H = (\Phi_0 + P_{л}) - \Phi_{л},$$

где Φ_0 – остаточная стоимость основных фондов;

$P_{л}$ – расходы, связанные с ликвидацией устаревших ОФ;

$\Phi_{л}$ – ликвидационная стоимость.

3) в учет не берется реальный темп инфляции.

2. Для устранения недостатков линейного метода был разработан **метод ускоренной амортизации**. Данный метод амортизационных начислений позволяет возместить около 60 – 75% от всей стоимости ОПФ всего лишь за половину их срока службы, в то время как при линейном – только 50%. Метод ускоренной амортизации еще называют методом уменьшаемого остатка, и он применяется для амортизации оборудования, склонного к быстрому физическому износу или моральному устареванию.

3. Разновидностью ускоренной амортизации является **кумулятивный метод**, который позволяет списывать до 80% стоимости практически за первые 3 года.

$$A = (T_{сл} - m + 1) \Phi_0 / S,$$

где m – порядковый номер года, на который идет расчет;

S – сумма лет срока службы;

$$S = T_{сл} (T + 1) / 2.$$

A – амортизация.

Основой данного метода является первоначальная стоимость ОПФ. Здесь амортизация наиболее велика именно в первые годы использования капитальных благ. Кумулятивный метод позволяет предприятию застраховаться от потерь и снизить риск, связанный с обесцениванием

устаревшего оборудования. Кроме того, чем быстрее восполнится стоимость утраченных фондов, тем быстрее организация сможет приобрести новые.

4. Производственный метод. Здесь сумма амортизационных отчислений зависит преимущественно от объема выпускаемой продукции. Она рассчитывается ежемесячно на основе фактической величины выпуска. Данный метод удобен в том случае, когда списывается стоимость ОПФ, предназначенных для производства конкретного объема продукции (например, для амортизации транспортных средств, эксплуатация которых ограничивается величиной пробега).

Сегодня налоговым законодательством РФ чрезмерное применение нелинейных методов начисления амортизации фактически запрещено. Разрешен только один способ – метод уменьшаемого остатка, причем с удвоенной ставкой амортизации. В этом случае норма амортизации увеличивается соответственно в 2 раза.

Линейный способ удобен для крупных многопрофильных корпораций, поскольку при максимальном наборе ОПФ вклад каждого из них практически незначителен. Таким образом, усредненные нормы амортизации упрощают работу бухгалтерии. На Западе используется так называемый равновесный метод (соответствие доходов и расходов). Этот способ с экономической точки зрения наиболее удобен для бюджета организации, поскольку наибольшая величина амортизации приходится именно на тот период, когда прибыльность от использования ОПФ является максимальной величиной.

6. Ускоренная амортизация и проблема обновления основного капитала в России

Нелинейный метод начисления амортизации в виде ускоренной амортизации характеризуется завышенными нормами, что ускоряет в целом процесс замены основных производственных фондов. Однако такое завышение амортизационных отчислений в краткосрочном периоде сопровождается ростом издержек, что значительно снижает прибыльность предприятия.

Принято считать, что в развитых государствах завышают норму амортизации в умеренной степени, т. е. проводят политику ускоренной амортизации. Например, стоимость основных фондов (машины и оборудование), срок службы которых составляет 7 лет, государство предлагает списывать практически за 5 лет. Целями данной политики являются повышение инвестиционного климата в экономике и стимулирование инвестиций непосредственно в основные фонды. Это значит, что инвестиции находятся в прямой зависимости от величины амортизационного фонда, средства которого расходуются непосредственно на обновление оборудования.

Таким образом, для России, которая нуждается в дополнительных инвестициях, ускоренная амортизация – это возможность роста финансового развития предприятий. Однако пока нелинейный способ списания стоимости основных производственных фондов применяется не на всех предприятиях, поскольку это так или иначе вызывает рост издержек и, как следствие, повышение общего уровня цен на готовые товары и услуги.

Проблема обновления основного капитала – это одна из главных проблем, с которой может столкнуться предприятие. Устаревшее оборудование значительно снижает отдачу от использования капитальных ресурсов, что вызывает рост средних издержек. Кроме того, использование технологически несовершенного оборудования сопровождается завышенными величинами энергии и факторов производства (сырье и трудовые ресурсы).

Для ресурсоограниченной экономики, которая имеет своей целью максимизацию объемов выпуска, характерна редкая смена изношенного оборудования, т. е. даже списанные ОПФ продолжают участвовать в производственном процессе. Кроме того, не учитывается величина морального износа. Достижения науки и техники не внедряются на производство, что тормозит процесс обновления основного капитала. Вышеописанная ситуация была характерна непосредственно для плановой экономики СССР.

Проблема обновления средств производства сегодня остро стоит в России, поскольку устаревшее оборудование не только увеличивает издержки, но и снижает отдачу основных фондов предприятия.

В 1997 г. государство провело переоценку капитальных ресурсов, увеличив их стоимость. По сути, это должно было вызвать рост амортизационных отчислений. Но положение отдельных предприятий было настолько тяжело, что полученный ими доход не мог обеспечить даже простого воспроизведения ресурсов, не хватало средств на их приобретение.

Амортизация в этом случае только увеличивала издержки, разоряя фирмы, в результате чего они были вынуждены обратиться за помощью к государству с просьбой о прекращении отчислений. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая нестабильность и склонность к риску сдерживают амортизацию.

7. Понятие оборотных фондов и их структура

Для осуществления производственной деятельности фирма вкладывает средства в производственные факторы, один из них – это оборотные производственные фонды.

Оборотные фонды предприятия – это производственные фонды, которые целиком и полностью потребляются в течение одного производственного цикла. В результате они изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят собственную стоимость на стоимость готовых товаров и услуг. Иными словами, оборотные фонды – сырье, факторы производства (капитал, земля и рабочая сила), а также денежные средства, которые расходуются на создание нового продукта. В отличие от основных фондов они составляют материальную основу производства. Очень удобным является полное возмещение затрат в конце каждого производственного цикла. Это означает, что по мере продажи товаров возмещаются не только все издержки, но и стоимость факторов производства, которые были затрачены в данном цикле. Таким образом, в стоимости готовой продукции содержится полная сумма возмещения оборотных фондов. Каждый оборот (цикл) для таких фондов представляет собой законченную стадию производства, после которой использованные средства не восстанавливаются, а в производство вовлекаются другие.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать вывод о важности разделения всего производственного фонда на составные части – основные и оборотные фонды. Это позволяет осуществлять наибольший контроль над всей деятельностью фирмы. Для четкого механизма производства необходимо наличие обоих видов фондов, поскольку на них строится весь процесс по созданию товаров и услуг.

Структура оборотных фондов представлена такими элементами, как:

- 1) сырье и основные материалы, необходимые непосредственно для производства готовой продукции, их удельный вес в общем объеме фондов составляет около 30%. Иными словами, это первоисточник конечных товаров и услуг;
- 2) комплекс вспомогательных материалов (например, смазочные масла, необходимые для нормального функционирования основных фондов);
- 3) топливо и электроэнергия, которые обеспечивают работу оборудования, производящего готовый продукт или его составные части;
- 4) покупные полуфабрикаты, а также полуфабрикаты собственного производства;
- 5) запасные части для текущего ремонта оборудования (как правило, они составляют 3 – 4% в структуре оборотных фондов);
- 6) продукция подсобного хозяйства (например, тара и тарные материалы, необходимые для упаковки, доставки и погрузки товаров и услуг);
- 7) малоценные и быстроизнашивающиеся предметы труда. К ним относят инструменты сроком службы менее 1 года.

Структура оборотных фондов предприятия находится в прямой зависимости от следующих факторов:

- 1) отраслевой принадлежности предприятия, которая определяет удельный вес каждого из элементов структуры;
- 2) характера и особенностей организации производственного процесса;
- 3) условий снабжения и сбыта продукции;
- 4) характера и специфики расчетов с потребителями и поставщиками.

Следовательно, особенности хозяйственной деятельности предприятия и специфика его производственной деятельности определяют экономические формы, в которых находятся непосредственно оборотные фонды.

Это означает, что территориальная разобщенность и хозяйственная самостоятельность предприятия требуют, чтобы сырье и материалы находились на нем в виде производственных запасов (незавершенное производство). Это необходимо для бесперебойного хода воспроизводства.

8. Производственные запасы, пути сокращения производственных запасов

Значительную долю в составе запасов на предприятии составляют **производственные запасы**, т. е. сырье, материалы и топливо, находящиеся на складах предприятия и предназначенные для производственного потребления, но еще не вступившие в производственный процесс. В зависимости от причин, по которым производственные запасы формируются, существует следующая их классификация.

1. Текущие запасы, т. е. запасы, которые должны бесперебойно удовлетворять текущее потребление производства в материальных ресурсах между двумя очередными поступлениями этих ресурсов.

2. Страховые запасы, созданные на случай непредвиденных обстоятельств.

3. Сезонные запасы, которые образуются на предприятиях, работающих на сырье, производство или поставка которого имеют сезонный характер.

4. Существует еще один вид материальных запасов – **незавершенное производство**, т. е. производство продукции началось, но еще не закончилось или проходит обработку, находящаяся на определенной стадии производства в пределах данного предприятия.

5. Также существуют запасы готовой продукции – завершенные товары и услуги, готовые к реализации и потреблению.

Вообще производственные запасы имеют большое стратегическое значение как для структуры потребления, так и для экономики в целом. В кризисной экономике предложение, как правило, превышает величину спроса, поэтому непроданные товары на складах формируют запасы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.