

В.Д. ЖАРИКОВ, Р.В. ЖАРИКОВ, Е.Б. ПОПОВА



# ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОЕНИЯ



◆ ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ ◆

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

**В.Д. ЖАРИКОВ, Р.В. ЖАРИКОВ, Е.Б. ПОПОВА**

# **ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОЕНИЯ**

*Утверждено Учёным советом университета в качестве учебного пособия для студентов 3 курса, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» и направлению 080500 «Менеджмент» (для бакалавров и специалистов) всех форм обучения*



---

Тамбов  
Издательство ТГТУ  
2009

УДК 658.681.2  
ББК У9(2)  
Ж345

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»  
Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина  
**Т.Н. Толстых**

Доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»  
Тамбовского государственного технического университета  
**Л.В. Пархоменко**

**Жариков, В.Д.**

Ж345 Экономика машиностроения : учеб. пособие / В.Д. Жариков,  
Р.В. Жариков, Е.Б. Попова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн.  
ун-та, 2009. – 80 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0789-6.

Дан анализ состоянию и развитию машиностроительных предприятий Тамбовской области, рассматривается экономическая стратегия предприятия и некоторые её элементы. Уделено внимание разделению и формам организации труда.

Предназначено для студентов 3 курса, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» и направлению 080500 «Менеджмент» (для бакалавров и специалистов) всех форм обучения.

УДК 658.681.2  
ББК У9(2)

Учебное издание

ЖАРИКОВ Виктор Данилович,  
ЖАРИКОВ Роман Викторович,  
ПОПОВА Екатерина Борисовна

# ЭКОНОМИКА МАШИНОСТРОЕНИЯ

Учебное пособие

Редактор Ю.В. Шиманова  
Инженер по компьютерному макетированию Т.А. Сынкова

Подписано в печать 23.03.2009.  
Формат 60 × 84/16. 4,65 усл. печ. л.  
Тираж 100 экз. Заказ № 104

Издательско-полиграфический центр  
Тамбовского государственного технического университета  
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

## ВВЕДЕНИЕ

Курс ЭО (экономика отрасли) представляет собой комплексную дисциплину, в которой изучаются основные теоретические вопросы экономических отношений предприятий в условиях конкурентной среды в рамках отрасли.

Основная цель преподавания дисциплины – ознакомить студентов с отраслевой структурой экономики страны и основами экономики машиностроительных предприятий в рыночных условиях функционирования.

Преподавание дисциплины строится исходя из требуемого уровня базовой подготовки экономистов-менеджеров в области управления организациями различных форм собственности.

Конечная цель изучения дисциплины – усвоение будущими специалистами теоретических знаний и приобретение практических навыков в области экономики промышленных предприятий с учётом специфики машиностроения.

В соответствии с целью обучения структура дисциплины строится в логической последовательности с учётом системного подхода в обучении: с одной стороны, как продолжение и уточнение некоторых аспектов курса «Экономика предприятия», а с другой стороны, как подготовка к освоению последующих дисциплин: «Менеджмент», «Теория организации производства» и др.

Изучение дисциплины основано на изучении интеллектуального наследия и накопленного опыта отечественными и зарубежными учёными-экономистами и с учётом практики экономических реформ в России.

Экономика машиностроения как учебная и научная дисциплина занимает одно из ведущих мест в подготовке экономистов-менеджеров, входит в блок общеэкономических дисциплин и предполагает знание таких дисциплин учебного плана, как «Экономическая теория», «Экономика предприятия», «Экономика и социология труда».

**Задачи изучения дисциплины.** Общая задача изучения дисциплины состоит в реализации требований, установленных Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования к подготовке специалистов по вопросам теории и практики экономики предприятия.

Основными задачами дисциплины являются:

- изучение отраслевой структуры экономики и уяснение экономических границ отрасли;
- изучение сущности, содержания и специфических особенностей;
- изучение экономики машиностроительного предприятия;
- изучение факторов внешней среды, влияющих на функционирование предприятия;
- изучение основ государственного управления экономикой;
- изучение сущности, структуры и составляющих элементов экономической стратегии промышленных предприятий с учётом специфики машиностроения;
- формирование у студентов необходимых умений, знаний и навыков в анализе состояния и стратегических подходов к развитию предприятия.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- понятие отрасли и её структуры, взаимоотношения отрасли с рынком;
- экономические границы отрасли и факторы их определяющие, место отрасли в народном хозяйстве;
- источники и причины рыночной власти и её измерения;
- экономику размещения предприятий;
- концентрацию производства: монополия, интеграция, диверсификация, продуктовая дифференциация;
- структуру рынка отрасли, олигополистическое ценообразование, ценовая дискриминация;
- эффективное функционирование предприятия в условиях отрасли;
- экономическую стратегию и её структурные элементы;
- перспективы технического, экономического и социального развития.

Успешное управление предприятием предполагает необходимость знаний и применения действующих закономерностей, как внутри предприятия, так и за его пределами.

Конъюнктура рынка и условия, на которых строятся взаимоотношения предприятия и государства, предприятий внутри отрасли (конкурентная среда), а также с поставщиками, определяют базу для построения экономической стратегии с целью выживания и экономического роста.

Курс ЭО тесно связан с другими дисциплинами: менеджмент, экономика, экономика предприятия, планирование и организация производства.

**Самостоятельность ЭО** как науки обосновывается тем, что она имеет свой предмет исследования, свою теорию, изучает присущие данной науке круг закономерностей и принципов. **Это предусматривает** рационализацию экономических отношений машиностроительных предприятий в рамках отрасли: отраслевая кооперация, дифференциация и интеграция.

## 1. РЫНОК И РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Эволюция общественных форм производства и хозяйства привела к возникновению современной рыночной системы, в основе которой – функционирование социализированного товарного производства, ориентированного на удовлетворение потребностей общества в целом и отдельных индивидов.

**РЫНОК** – это система экономических отношений, возникающих на основе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения.

Рынок – механизм формирования и движения воспроизводственных связей, базирующийся на товарно-денежных отношениях и *конкуренции* экономически самостоятельных субъектов хозяйствования (в широком смысле); совокупность актов купли-продажи, место, где совершаются сделки между продавцами и покупателями конкретного товара (в узком смысле).

Рынок выполняет ряд важных социально-экономических функций:

1) он является связующим звеном между производством и потреблением через механизм прямых и обратных связей. Инструменты рынка (*цены, динамика спроса и предложения, процентные ставки, валютный курс, курс ценных бумаг* и т.д.) служат важнейшим источником экономической информации, отражают ситуацию в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности и одновременно оказывают активное обратное воздействие на изменение этой ситуации, формирование основных экономических пропорций;

2) выявляет общественную полезность тех или иных видов товаров и услуг, позволяет реально оценить их стоимость, определить, в какой мере издержки производства каждого товаропроизводителя коррелируются с общественно необходимыми издержками;

3) рыночная конкуренция служит эффективным инструментом регулирования объемов производства, позволяет точно определить лидеров и аутсайдеров среди хозяйствующих субъектов, обеспечивает потребителю возможность выбора, заставляет фирмы использовать научно-технические нововведения, улучшать качество товаров и услуг для того, чтобы занять и удержать прочное положение на рынке. В то же время современный уровень общественного разделения труда, объективные преимущества крупномасштабного производства, огромное количество высокотехнологичных и неоднородных товаров и множественность форм экономических связей между товаропроизводителями модифицируют модель конкуренции на рынке. «Совершенная» (или свободная) конкуренция, при которой полностью исключается возможность сговоров, контроля за ценами и количеством товаров со стороны отдельных индивидов или их групп, становится практически невозможной. Кроме того, в ряде случаев регулирующее воздействие рынка через свободные цены и конкуренцию объективно утрачивает своё значение. Так, инструменты «чистого» саморегулирующегося рынка не могут использоваться как исключительные применительно к так называемым «коллективным» товарам, или товарам общественного пользования, которые нельзя купить или продать индивидуальному потребителю. К их числу относятся, в частности, продукция оборонных отраслей, энергетика, дороги и др. Так, рыночная и макроэкономическая оценка издержек на защиту окружающей среды, образование, здравоохранение, культуру и другие могут существенно отличаться. Например, получение образования важно только для отдельного члена общества. Рыночная система включает частные и территориальные рынки. Частные рынки делятся по основным видам товаров (средства производства и потребительские товары) и факторов производства (*рынок рабочей силы, рынок капиталов, рынок природных ресурсов*). Исходя из территориальных границ, выделяют рынки местного, национального и мирового уровня.

Вместе с тем, рынок – нерасторжимое единство его составляющих. Разработанная Правительством России Программа углубления экономических реформ нацелена на открытие простора для эффективного действия рыночных сил и механизмов, их использование в интересах экономического роста и повышения благосостояния населения [3, с. 58].

## 2. ТИПЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рыночные отношения различаются по характеру поведения участников торговых сделок.

*Покупатель* обладает экономической свободой, если он:

- по желанию выбирает продукт из множества предлагаемых благ;
- отыскивает продавца из числа тех, кто лучше обслужит и продаст товар по сходным условиям.

Для *продавца* свобода заключается в следующем:

- выборе наиболее подходящего покупателя;
- возможности распоряжаться деньгами, вырученными от продажи товаров, по своему усмотрению.

Для покупателя и продавца свобода состоит в неограниченном выборе условий торговой сделки. Не требуется, пожалуй, доказывать, что степень рыночных свобод возрастает по мере увеличения богатства продавцов и покупателей.

По уровню развитости этих и иных хозяйственных свобод рынки можно подразделить на три типа: свободный, нелегальный и регулируемый.

*Свободный рынок* обладает максимумом свобод. Здесь субъекты рынка имеют полную независимость. Они свободны от вмешательства государства в дела собственников.

*Нелегальный рынок* включает два вида:

- 1) теневую торговлю;
- 2) чёрный рынок.

*Теневая торговля* ведётся с нарушением правил купли-продажи обычных благ (неуплаты рыночных сборов и налогов, отсутствие необходимых *лицензий* – разрешений государственных органов на сбыт определённых товаров и др.).

На чёрном рынке подпольно торгуют вещами, которые запрещено производить и продавать.

Качественно отличной от свободного и нелегального рынка является регулируемая торговля.

*Регулируемый рынок* подчинён определённому порядку, который закреплён в правовых нормах и поддерживается государством.

Современный рынок включает следующую совокупность социальных институтов.

Во-первых, сюда входит правовая система, которая организует правовое регулирование рынка и охраняет интересы участников рыночных отношений. Основу этой системы составляет Гражданский кодекс, выполняющий роль экономической конституции.

Во-вторых, в рассматриваемую совокупность институтов входят органы государственного контроля и регулирования. Здесь имеются в виду учреждения по санитарному, эпидемиологическому и экологическому контролю; налоговая система; органы финансово-кредитной политики государства.

В-третьих, к социальным институтам относятся ассоциации (объединения), союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности действий участников рыночных сделок.

В-четвертых, для нормальной деятельности современного рынка – необходима *инфраструктура* – общее устройство хозяйственной жизни. Сюда относятся торговые предприятия, биржи, банки и т.п.

Они связывают производителей, торговых посредников и покупателей в единое целое [1, с. 34].

«Анализ истории экономических систем и рынков свидетельствует, что во все эпохи, предшествующие нынешней, рынки были не более чем вспомогательным инструментом экономической жизни. Как правило, экономическая система оказывалась включённой в более широкую социальную систему, и независимо от того, какой именно принцип поведения субъектов преобладал в экономике, рыночные структуры оказывались совместимыми с ним» (К. Паланьи).

Классическая модель рынка характеризуется следующими чертами:

- множеством независимых товаропроизводителей, самостоятельно решающих, что производить, кому и как реализовывать;
- стихийным установлением цен под влиянием спроса и предложения;
- множеством независимых потребителей, самостоятельно решающих, у кого покупать продукцию;
- эквивалентным обменом по стоимости;
- стихийным установлением цен под влиянием спроса и предложения;
- стихийным регулированием воспроизводственных пропорций;
- свободной конкуренцией, свободным «переливом капитала».

«Великолепное достоинство рынка состоит в том, что он сам себя охраняет. Если цены на товары или некоторые виды платежей отклоняются от предписанных обществом уровней, рынок приводит в движение силы, которые возвращают их на этот уровень. Таким образом, возникает любопытный парадокс: рынок, который символизирует вершину экономической индивидуальной свободы, выступает строжайшим надзирателем за всеми. Можно апеллировать к авторитету планового органа или заручиться поддержкой министра, но на анонимный диктат рынка жаловаться некому, просить поддержки не у кого. Таким образом, экономическая свобода гораздо более иллюзорна, чем представляется на первый взгляд. Каждый вправе поступать на рынке как ему заблагорассудится.

Однако, если кто предпочитает делать то, что рынок не одобряет, ценой индивидуальной свободы оказывается экономическое разорение» (R.L. Heilbroner).

В современных условиях рынок из саморегулирующегося трансформировался в регулируемый, что привело к усложнению субъектно-объектной структуры рыночного хозяйства.

Субъектно-объектная структура рыночного хозяйства – это система взаимоотношений между субъектами, отражающая их цели, разнонаправленные, но встречно-согласующиеся экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения разнообразных объектов рыночных связей.

### Субъекты рыночного хозяйства:

1. *Домашнее хозяйство* – это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, которая:

- обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала;
- самостоятельно принимает решения;
- является собственником какого-либо фактора производства;
- стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

2. *Предприятие* – экономическая единица, которая:

- использует факторы производства для изготовления продукции с целью её продажи;
- стремится к максимизации прибыли;
- самостоятельно принимает решения.

3. *Банк* – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования рынка.

4. *Государство* – правительственные учреждения, осуществляющие юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйствующими субъектами и рынком для достижения общественных целей.

Связь «производитель-потребитель» является одной из основных в системе рыночных отношений. Общая модель взаимодействия субъектов рыночного хозяйства приведена на рис. 1.

Объекты рыночного хозяйства: товары и услуги, факторы производства (труд, земля, средства производства), деньги, капитал, ценные бумаги, государственные льготы и субсидии, социальные выплаты и преференции. Классификация структуры рынка представлена в табл. 1.

Инфраструктура рыночной экономики – это совокупность связанных между собой институтов, действующих в пределах особых рынков и обеспечивающих нормальный режим их функционирования.

Инфраструктура рынка представлена в табл. 1, а в табл. 2 указаны цели «чистого» рыночного хозяйства.

Сразу же видно, что при использовании других определений (например: благосостояние – лишь частично материальное жизненное качество; справедливость – равномерное распределение доходов или свобода – осознанная коллективная необходимость) результаты процессов рыночного хозяйства могут быть расценены иначе.

### ТИПОВЫМИ УСЛОВИЯМИ «ЧИСТОГО» РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ЯВЛЯЮТСЯ:

- право на частную собственность;
- свобода заключения сделок;
- свобода потребления;
- свобода конкуренции и свободное образование цен;
- свободный выбор профессии, места работы и занятий (основной этический нонсенс).

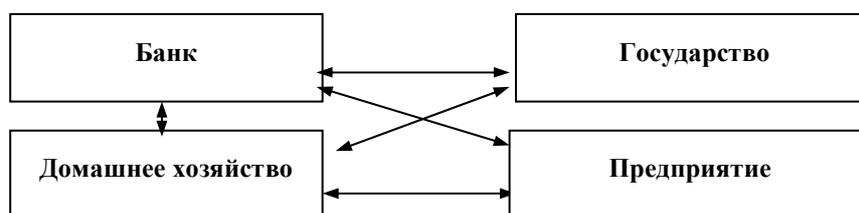


Рис. 1. Субъекты рыночного хозяйства

## 1. Структура рынка

| Критерий   | Вид рынка   |
|--|---|
| Экономическое назначение объектов рыночных отношений | Товаров и услуг<br>Средств производства<br>Труда<br>Инвестиций<br>Финансовый или денежный<br>Ценных бумаг |
| Географическое положение                             | Местный<br>Региональный<br>Национальный<br>Мировой  |
| Степень ограничения конкуренции                      | Монополистический<br>Олигополистический<br>Свободный<br>Смешанный и т.д.                                  |
| Вид отрасли  | Автомобильный<br>Компьютерный и т.д.  |
| Характер продаж                                      | Оптовый<br>Розничный  |

## 2. Цели рынка

|   |   |  |
|---|---|--|
| Товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы | → | <b>РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ, СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА</b>   |
| Банки, страховые компании, фондовые биржи, фонды  | → | Рынок: денежный, фондовый, инвестиционный  |
| Биржи труда   | → | Рынок труда  |
| Информационные центры, юридические конторы, рекламные агентства, аудиторские фирмы                | → | Рынок информации   |
| Повышение производительности труда и благосостояния   |   | С помощью продуктивного использования труда и капитала   |
| Справедливость  |   | С помощью размещения всех затрат по рыночной цене  |
| Свобода   |   | С помощью неограниченных возможностей для общественного развития посредством принятия индивидуальных решений |

Частная собственность на средства производства обеспечивает предпринимателю неограниченную власть и возможность распоряжаться своей собственностью. Только таким образом он может осуществлять независимое и эффективное хозяйствование.

По мнению приверженцев «чистого» рыночного хозяйства, единоличный субъект всегда знает свои возможности лучше, чем государство.

В рамках свободы заключения сделок он, следовательно, должен иметь право неограниченно заключать контракты.

В условиях идеального типа рыночного хозяйства все предприятия и хозяйства на рынках материальных услуг, труда и капитала находятся в условиях острой конкуренции. С помощью свободного ценообразования обеспечивается наиболее продуктивное использование труда и капитала.

Свободный выбор профессии, рабочего места, а также рода занятий гарантирует оптимальное обеспечение народного хозяйства товарами.

Вероятные негативные тенденции развития на основе этих индивидуальных проявлений становятся очевидными и могут быть скорректированы быстрее, чем это возможно при государственном управлении.

«Готовность к свободному и ответственному преодолению трудностей жизни является необходимой предпосылкой независимого существования в свободном экономическом и общественном строе. Самостоятельность в области рыночного хозяйства означает не что иное, как проявление людьми собственной инициативы при наличии личной ответственности в самостоятельной деятельности, направленной на заработок и доход, в результате чего такие люди становятся носителями предпринимательской инициативы или же инициативы в области духовного творчества.

В рамках рыночного хозяйства такое положение в хозяйственной жизни никоим образом не может быть гарантировано государством. Оно скорее должно быть результатом ежедневно проявляемых качеств и устремлений хозяйственной производительности, готовности к дерзанию и, прежде всего, стремление к ответственному и индивидуальному оформлению собственного образа жизни» (Л. Эрхард) [4, с. 69].

#### **Результаты воздействия рыночной экономики на личность:**

- отрицательное отношение к вземной мистике;
- прагматический образ мышления и поведения;
- дисциплина, честность и личная скромность;
- стабильные социальные отношения (особенно семейные).

Наиболее характерные черты рыночного хозяйства: рациональный, взвешенный с точки зрения риска образ жизни; ликвидация традиционных барьеров между слоями общества (классами, кастами, сословиями); деньги в качестве важнейшего социального мерила ценностей.

Проблемы, возникающие при реализации «чистой» рыночной экономики:

- низкая оплата, которой едва хватает на приобретение жизненно важных продуктов;
- образование монополий и имущественная концентрация;
- безработица, снижающая общие результаты хозяйственной деятельности;
- высокие внешние (социальные) затраты.

В отличие от «чистой» рыночной экономики в её социальной модели возникает система новых компонентов, которая включает в себя следующие составляющие:

- преодоление тотальной государственной и крупной частной монополии на факторы производства и её более равномерное распределение между членами общества как источника доходов;
- формирование благоприятных условий для расширения социальной базы, увеличение видов и форм предпринимательства во всё возрастающих масштабах на конкурентной основе;
- содействие экономическому росту, так как вследствие увеличения производства товаров и услуг уменьшается вероятность возникновения дефицита как фактора социальной стагнации и нестабильности;
- перераспределение с социальной точки зрения, которое в условиях динамичной конкурентной экономики легче осуществить, чем в рамках застойной экономики со скрытой инфляцией и неэффективной занятостью;
- стремление к более равномерному распределению доходов и имущества в интересах достижения социального консенсуса, стабилизации условий и факторов расширенного воспроизводства общественного капитала;
- помощь нетрудоспособным, включающая использование мер, не снижающих мотивации уклоняющихся от трудовой деятельности для предложения их трудовых возможностей и реализации способностей;
- стремление избежать скрытой и застойной безработицы, которая вызывает не только экономические потери общества, но и обостряет общественные и семейные проблемы;

- стремление избежать инфляции (рост индекса цен, характеризующего уровень жизни индивида), так как от этого страдают прежде всего малообеспеченные слои населения;
- расширение личной активности и инициативы путём обеспечения прав на достойные условия и охрану труда, участие в управлении предприятиями;
- возрастание финансовых возможностей роста индивидуального благосостояния граждан за счёт кредитных и налоговых льгот;
- охрана среды жизни и обитания всех слоёв населения независимо от уровня обеспеченности, переход к модели устойчивого развития и снижения экологического ущерба для будущих поколений [4, с. 78].

Различия между «чистой» и социальной рыночной экономикой приведены в табл. 3.

### 3. Модели рыночного хозяйства

| Наименование                            | «Чистая» рыночная экономика   | Социальная рыночная экономика   |
|---|---|---|
| Свобода заключения сделок (контрактов)  | Любые формы   | Значительные ограничения и сдерживание роста монополий и теневых структур   |
| Свобода производства и потребления      | Отсутствие каких-либо ограничений                                       | Отдельные запреты на социально опасные и экологически вредные производства, товары и услуги   |
| Свобода выбора профессии и места работы | Абсолютная свобода  | В основном косвенные меры, с помощью финансовых и кредитных льгот, социальных гарантий, профессиональных консультаций и переориентации. Возможность ограниченного доступа к образовательным услугам |
| Свобода занятий                         | Незначительность государственных ограничений                            | Косвенное влияние на характер, сферы, виды и результаты хозяйственной деятельности экономическими методами  |
| Имущественные отношения                 | Доминирующая частная собственность при отсутствии социальной ориентации | Обширная государственная собственность, например почта, железнодорожный транспорт, учебные учреждения; социальная ориентация собственности и др.  |
| Распределение дохода                    | Предложение и спрос полностью определяют распределение дохода           | Государственное перераспределение рыночных доходов экономическими и социальными методами  |

Наиболее принципиальное различие между «чистым» и социальным рыночными хозяйствами определяется изменяющейся ролью государства.

Современное рыночное хозяйство основано на взаимодействии частного и государственного секторов, рыночного механизма саморегулирования и государственного регулирования экономики. В зависимости от степени интенсивности воздействия на экономику и приоритетных задач, решаемых государством, различают несколько моделей современного рыночного хозяйства.

Сравнительная характеристика моделей рыночного хозяйства дана в табл. 4.

#### 4. Сравнительная характеристика моделей рыночного хозяйства

| Критерий  | Социальное рыночное хозяйство | Смешанная экономика                               | Корпоративная экономика           |
|---|-------------------------------|---|-----------------------------------|
| Целевая направленность государственных программ | Защита интересов граждан      | Создание условий для развития предпринимательства | Защита интересов крупного бизнеса |
| Принципы регулирования экономики                | Долгосрочное программирование | Использование преимущественно тактических методов | Определение основных приоритетов  |
| Доля государственного сектора в экономике       | Достигает 30 %                | Около 10 %  | Незначительная                    |
| Наиболее типичные государства                   | Германия                      | США   | Япония, Швеция                    |

В русле перехода от государственно-монополистической к социально-рыночной системе хозяйства стратегические цели развития экономических преобразований в современных условиях в России включают:

- создание многоукладной и многосекторной экономики, являющейся основой общества смешанного типа и обеспечивающей нахождение каждой социальной группой своего места в хозяйственной системе, а также возможности динамики и интеграции социальных групп;
- формирование социально-рыночного хозяйства, реализующего интересы разных социальных групп, гарантируется многосекторностью экономики и государством как субъектом рыночных отношений, выполняющим предпринимательские и регулирующие функции;
- переход к новому типу экономического роста, ориентированному на удовлетворение потребностей различных групп населения, создание материальных предпосылок благоприятной и комфортной жизненной среды, соответствующей современным возможностям технического и социального прогресса.

Достижение стратегических целей реформ означает, что центром будущего развития России становится человек, и включает создание предпосылок развития внутреннего мира личности, всех аспектов среды жизнедеятельности и жизнеобеспечения, а также условий реализации человеческого потенциала на базе свободы выбора экономических, социальных, политических, идеологических и иных предпочтений. Это должно стать доминирующим признаком формирования в России общественного устройства нового типа.

### **3. ПЕРЕХОД РОССИИ К РЫНКУ**

Особенности российского варианта становления открытого общества связаны не только со спецификой форм экономических отношений, социальной, территориальной, национальной организацией общественных связей, но и со значительным разнообразием этих форм, специфичностью структуры, мотивов и стимулов жизнедеятельности [3, с. 254].

#### **Условия перехода к рыночному хозяйству в России:**

- обеспечение свободы хозяйственной деятельности;
- становление многообразия форм собственности на условия, средства и результаты хозяйствования посредством рационализации процессов разгосударствления и приватизации;
- развитие конкуренции производителей как важнейшего фактора стимулирования предпринимательской активности;
- формирование механизма свободного ценообразования;
- сохранение наряду с распространением рыночных взаимоотношений значительного нерыночного сектора экономики;
- последовательная интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей;
- обеспечение со стороны государства социальных гарантий гражданам, предоставление всем равных возможностей в зарабатывании средств и поддержка нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества.

#### **Содержание и логика осуществления экономической реформы:**

- Разгосударствление экономики, приватизация, развитие предпринимательства. Поиск и использование резервов и возможностей.
- Формирование рынка и его инфраструктуры, установление хозяйственных связей рыночного типа и становление новых мотивационных механизмов развития предпринимательства.
- Демонополизация экономики и устранение организационных структур, сложившихся в рамках административно-командной системы и препятствующих развитию рыночных отношений.
- Постепенное ограничение государственного контроля над ценами, переход к свободному ценообразованию в соответствии со спросом и предложением, без чего невозможно функционирование рыночного механизма.
- Осуществление жёсткой кредитно-денежной и финансовой политики, направленной на ограничение денежной массы в обращении.
- Создание сильной системы социальных гарантий и поддержки для населения, которая облегчила бы людям адаптацию к условиям рыночной экономики, защитила социально уязвимые слои от трудностей переходного периода.
- Осуществление структурно-инвестиционной политики, которая, опираясь преимущественно на экономические методы, обеспечила бы необходимые структурные сдвиги в народном хозяйстве в направлении его социальной переориентации.

#### **Особенностями начального этапа рыночных реформ в России являются:**

- вынужденный характер;
- охват всех сфер и отраслей;
- отсутствие достаточного идеологического обеспечения;
- слабость социальной базы;
- радикальный характер;
- сильное мировое влияние;
- политическая нестабильность;
- отсутствие чётких стратегических ориентиров;
- тактические ошибки;
- противоречивость механизма реализации.

Реформы, начавшиеся в 1992 г., представлялись обществу началом долгожданного движения вперёд и гарантией быстрого, радикального решения наиболее болезненных проблем преодоления государственного монополизма. За время реформ удалось сформировать основы рыночной экономики, включить основные рыночные механизмы, заложить фундамент рыночных институтов. В результате их осуществления:

- подорван монополизм государственной собственности, начался, хотя и весьма противоречиво, процесс формирования многоукладной экономики;
- сломлен, но не окончательно, аппарат административно-командного управления и распределения;

- постепенно складывается инфраструктура рыночной экономики, особенно интенсивно в финансово-банковской сфере;
- достигнуто определённое равновесие на потребительском рынке, хотя в основном за счёт импортных товаров и для групп населения с относительно высокими доходами;
- появился и набирает силу широкий слой предпринимателей новой волны, ориентированных на рыночные мотивы поведения и т.д.

#### **4. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

В процессе развития общества происходили качественные преобразования форм собственности, труда, производства и хозяйствования, которые отражали изменения факторов производства и экономических отношений, общественного разделения труда и его кооперации, степени обособления и соединения производителей.

*Форма собственности* – это отношения между субъектами экономической системы по поводу присвоения и отчуждения условий, факторов и результатов деятельности.

*Форма труда* – это отношения между участниками по поводу организации совместной деятельности.

*Форма производства* – это отношения взаимодействия факторов в процессе производства продукта, обусловленные существующими формами собственности и труда в обществе.

*Форма хозяйствования* – это система отношений, возникающая между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

«Наше поколение забыло, что система частной собственности – важнейшая гарантия свободы не только для владельцев собственности, но и для тех, у кого её нет. Только благодаря тому, что контроль над средствами производства распределён между множеством не зависящих друг от друга людей, никто не имеет над ними абсолютной власти, и мы сами можем решать, чем мы будем заниматься. Если же все средства производства окажутся в одних руках, то их владелец – будь то номинальное «общество» или диктатор – получит над нами неограниченную власть. И кто возьмётся отрицать, что общество, в котором власть в руках богатых, все равно лучше общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках власть?» (Ф. Хайек).

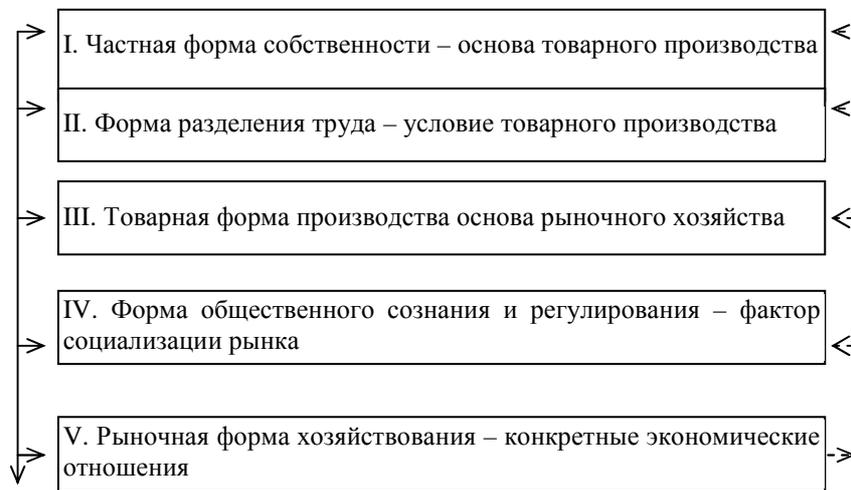
Становление рыночного хозяйства исторически и логически осуществлялось в несколько этапов, исходным среди которых было натуральное хозяйство.

*Натуральное производство* – это специфическая форма производства, при которой продукт предназначен для непосредственного потребления внутри производственной единицы. Каждая производственная единица обособлена. Отношения между производителями продуктов и услуг существенно ограничены. Натуральному производству адекватна натуральная (автаркическая) форма хозяйствования.

Натуральное производство характеризуется уровнем развития производительных сил без глубокого общественного разделения труда и ограниченной структурой потребления, ориентированной на самообеспечение. Развитие факторов производства привело к углублению общественного разделения труда, повышению его производительности. Это явилось объективной причиной перехода от натурального производства к товарному.

Уровни реализации частной собственности в хозяйственной системе рыночного типа показаны на рис. 2.

Товарное производство, с одной стороны, возникло как противоположность натуральному производству, а с другой – явилось его приемником. Оно прошло длительный период становления и развития. Основой товарного производства стала частная собственность на средства производства.



**Рис. 2. Реализация частной собственности в рыночной системе:**

- – прямые связи реализации частной собственности в рыночной системе;  
 - - -> – обратные связи конкретных рыночных отношений с основными и производственными отношениями различных уровней, обеспечиваемых рыночным механизмом

*Товарное производство – это производство, при котором продукт труда предназначен для обмена и приобретает товарную форму. Условием его возникновения стало развитое общественное разделение труда, дифференциация производства и обособление товаропроизводителей.*

Рыночное хозяйство – общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

В процессе эволюции простое товарное производство превратилось в капиталистическое, которое стало основой современного рыночного хозяйства.

«Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства выступает как «огромное скопление товаров», а отдельный товар – как элементарная форма этого богатства» (К. Маркс).

ТОВАР – специфическая форма продукта труда, который представляет собой полезную вещь (или действие), созданную товаропроизводителем за собственный счёт и предназначенную для обмена на рынке. В товаре полезность, редкость, ресурсоёмкость приобретают общественные формы потребительной стоимости и стоимости.

Разные экономические школы анализировали товар, пытаясь ответить на следующие вопросы: Что собой представляет товар? В чём отличие продукта труда от товара? Почему и по какому принципу товары обмениваются? Что лежит в основе полезности и стоимости? Можно выделить два принципиально различных направления в подходах к анализу товара: первое – на основе трудовой теории стоимости, а второе – на основе теории предельной полезности.

Сторонники трудовой теории стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Дж.С. Миль и др.), как правило, отмечали следующие свойства товара: потребительную и меновую стоимости, которые находятся на поверхности явления, и стоимость как выражение глубинной сущности товара.

**ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ** – товарная форма способности вещи удовлетворить какую-либо потребность человека.

«Полезность вещи делает её потребительной стоимостью» (К. Маркс).

Товары могут обмениваться, так как они обладают различными потребительными стоимостями и имеют общую основу – общественно-необходимые затраты труда, которые составляют стоимость товара, делающую их количественно соизмеримыми.

Представители школы маржинализма (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, У. Джевонс, А. Маршалл, Дж.Б. Кларк и др.) предлагали различные определения стоимости товара с учётом его полезности и редкости. В основе их концепции лежат идеи А.Р.Ж. Тюр-го, Э.Б. Кондильяка, Г.Г. Госсена, Ж.Б. Сэя. Суть этой концепции заключается в том, что в ходе «постепенного насыщения потребностей» полезность вещи

уменьшается с увеличением запасов благ. Чем больше запасы, тем ниже полезность, а следовательно, и ценность каждой следующей единицы блага.

Оба подхода к анализу товара не отрицают, а дополняют друг друга. Более того, они с разных сторон отражают механизм формирования цены товара: любой продукт труда воплощает в себе затраты живого и овеществлённого труда, обладает полезностью и ценностью, но в случае, если произведённый продукт имеется в избытке или является бесполезным для потребителя и не может быть продан, то он соответственно теряет стоимость, так как труд затрачен напрасно.

Согласно концепции К. Маркса, потребительная стоимость и стоимость обусловлены двойственным характером труда, воплощенного в товаре. Анализируя характер труда, создающего товар, он показал, что труд является одновременно конкретным и абстрактным.

*Конкретный труд* – это полезный труд, затрачиваемый в определённой форме и качественно отличающийся от всех других видов труда.

*Абстрактный труд* – это труд, выступающий как затрата рабочей силы вообще, независимо от её конкретной формы.

Величина стоимости товара определяется количеством общественно необходимого рабочего времени, затраченного на его производство. На величину стоимости оказывает влияние рост производительности и интенсивности труда.

Величина потребительной стоимости товара определяется уровнем или порядком удовлетворения потребности, а также запасом или комбинацией потребляемых благ.

*Закон стоимости: обмен товаров осуществляется в соответствии с количеством воплощённого в каждом из обмениваемых товаров общественно полезного и необходимого труда, величиной их стоимости и потребительной стоимости.*

Основные функции закона стоимости (организующая, регулирующая, стимулирующая, дифференцирующая) обусловлены рыночным соизмерением индивидуальных и общественно необходимых затрат на производство товаров на различных этапах их жизненного цикла.

Марксова теория капитала и прибавочной стоимости отражает классическую традицию (А. Смит, Д. Рикардо и др.) трудовой теории стоимости и предшествует современным теориям капитала и дохода [2, с. 264].

Наиболее известным и фундаментальным трудом в экономической теории, посвящённым данной проблеме, является «Капитал» К. Маркса.

К сожалению, он не закончил свой труд, что породило множество противоречий в дополнительных исследованиях капитала. Поэтому важно рассмотреть эту теорию.

**ПРОСТОЕ ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМИ ЧЕРТАМИ:**

- индивид одновременно является собственником средств производства и производителем продукции;
- обмен осуществляется по схеме Товар – Деньги – Товар (Т – Д – Т);
- экономическая связь между людьми носит овеществлённый характер и осуществляется через рынок.

Товарное производство и обращение являются исходным пунктом возникновения капитала.

Капитал не может возникнуть из обращения и также не может возникнуть вне обращения. Разрешение данного противоречия заключено в использовании специфического товара – рабочей силы, приобретаемого предпринимателем в первом акте Д – Т. В процессе производительного потребления этого товара возникает приращение капитала в виде прибавочной стоимости.

«Образование прибавочной стоимости, а потому и превращение денег в капитал не может быть объяснено ни тем, что продавцы продают свои товары выше их стоимости, ни тем, что покупатели покупают их ниже их стоимости» (К. Маркс, Ф. Энгельс).

*Капиталистическое, товарное, производство характеризуется следующими чертами.*

1. Рабочая сила становится товаром в силу объективных и субъективных условий: человек лично свободен; лишён средств производства и средств к существованию; не имеет предпринимательских способностей; не желает заниматься предпринимательской деятельностью.

2. Деньги превращаются в капитал, если предприниматель сначала приобретает на деньги инвестиционные товары, вещные и личные факторы производства, затем вновь получает деньги в результате продажи произведённых товаров. Кругооборот денег как капитала может быть изображён

формулой  $C - T - D'$ . (Это всеобщая формула капитала, где  $C' = (D + AC)$ ). Таким образом, в этом процессе первоначально авансированная стоимость возрастает на величину прибавочной стоимости  $AD$ , что превращает деньги в капитал.

3. Капитал и наёмный труд противоречиво взаимодействуют друг с другом, между ними складывается основное отношение капиталистического производства.

## 5. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ

Внешней средой предприятия является всё то, на что повлиять предприятие не может. Внешнее окружение предприятия показано на рис. 3.

К контактными аудиториям относятся: банки, налоговые службы, биржи (торгово-сырьевые, фондовые, валютные) и др.

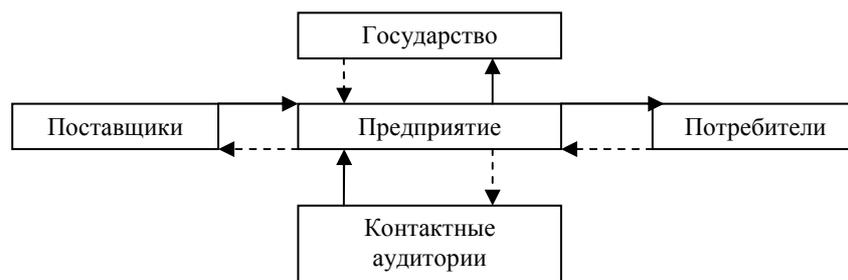


Рис. 3. Внешняя среда предприятия:

→ – материальные потоки;  
 --> – финансовые потоки

## 6. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Различают три формы общественного разделения труда: общая, частная, единичная.

**Общее разделение труда** выражается в разделении общественного производства на крупные сферы: промышленность, сельское хозяйство (с/х), строительство, связь и др.

**Частные разделения труда** проявляются в образовании различных самостоятельных отраслей внутри: промышленности, с/х и других сфер материального производства.

**Единичное разделение** находит своё отражение в разделении труда непосредственно на предприятии.

Все формы разделения труда взаимосвязаны.

Под влиянием общего разделения труда осуществляются частные, например, в промышленности выделяются новые отрасли.

Под влиянием частного разделения труда (РТ) в связи со специализацией отдельных отраслей промышленности совершенствуется единичное РТ на предприятии.

В свою очередь, в связи с конкуренцией производства и техническим прогрессом, единичное разделение труда оказывает влияние на возникновение новых отраслей промышленности. Ведущая роль промышленности предполагает создание такой системы РТ, которая отвечала бы задачам и сущности расширения воспроизводства, повышения эффективности производства.

На РТ оказывают влияние многочисленные факторы:

1) **технический прогресс**, который вызывает появление новых видов орудий труда, технологических процессов, новых видов материалов и энергии;

2) **механизация и автоматизация производства** приводят к изменению структуры отраслей, а на предприятии – к изменениям технологических процессов и профессиональной структуры кадров;

3) **совершенствование технологий отдельных производств** ведёт к изменению орудий труда в производстве и изменению в РТ на предприятии, в цехах и на участках.

**Согласованность элементов** процесса производства устанавливается определённым соотношением числа машин и их пропускной способностью.

**Кооперация машин** ставит по-новому вопрос о нормах и пропорциях, главным становится **обеспечение пропорциональности** в пропускной способности машин, **непрерывности** производственных процессов, **единство** частных процессов.

Особенностью спроса на продукцию **разного назначения** определили необходимость выпуска продукции **в различных количествах**, что привело к формированию **различных типов производства**: массового, серийного и единичного.

Выпуск изделия в больших количествах поставил задачи технологического и организационного характера, которые привели к возникновению тенденции **стандартизации объектов производства**, к дальнейшему углублению **специализации и кооперирования**.

**Автоматизация производства** высвобождает человека из производственного процесса, что ведёт к изменениям в разделении труда и к изменению структуры работающих на предприятии.

## 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ ОТРАСЛИ

**Отрасль** – это совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции и специфическими условиями работы.

Основными **признаками отрасли** являются:

- 1) экономическое **назначение продукции** (удовлетворение спроса населения или других отраслей);
- 2) **характеристика** потребляемых **сырых материалов** (машиностроение – металлургия, сортамент, резинотехнические изделия и т.д.; пищевая – зерно, мясо, молоко; текстильная – хлопок, шерсть, шёлк);
- 3) техническая и технологическая база;
- 4) профессиональный состав кадров.

**Отрасль формируется** при наличии ряда предприятий, специально занятых производством данного вида продукции.

**Отраслевая структура экономики** – это совокупность отраслей народного хозяйства, характеризующаяся определёнными пропорциями и взаимосвязями.

Структура народнохозяйственного комплекса представлена двумя сферами: материального производства (производственные сферы) и нематериального производства (нематериальные сферы).

**Производственная сфера** включает:

- 1) отрасли, **создающие материальные блага**: промышленность, с/х, строительство;
- 2) отрасли, **доставляющие материальные блага** потребителю: транспорт, связь (информация);
- 3) отрасли, **связанные с процессом производства в сфере обращения**: торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт, заготовки.

**Нематериальная сфера** включает:

- 1) отрасли **услуг**: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт и связь, связанные с обслуживанием населения;
- 2) отрасли социального обслуживания: образование, здравоохранение, культура, искусство, наука и научное обслуживание;
- 3) отрасли, включающие кредитование, финансы и страхование;
- 4) аппарат органов управления;
- 5) оборона.

В условиях становления и развития рыночных отношений большое значение приобретает инфраструктура – совокупность материальных средств, обеспечивающая производственные и социально-бытовые потребности.

Различают:

- 1) **производственную инфраструктуру**, которая включает процесс производства в сфере обращения и создаёт новую отрасль. Она включает транспорт, связь, складское и тарное хозяйство, материально-техническое снабжение, инженерные сооружения: теплотрассы, водопровод, коммуникации и сети, газо- и нефтепроводы и т.д.;
- 2) **социальную инфраструктуру**, которая включает пассажирский транспорт, систему связи по обслуживанию населения, коммунально-бытовое хозяйство: городских и сельских поселений.

Экономика Российской Федерации включает в себя:

- 1) топливно-энергетический комплекс (ТЭК):
  - нефтяная промышленность;
  - нефтеперерабатывающая промышленность;
  - газовая промышленность;

- угольная промышленность;
- электроэнергетика;
- 2) чёрную и цветную металлургию;
- 3) машиностроительный комплекс:
  - тяжёлое машиностроение (судостроение, железнодорожное машиностроение);
  - общее машиностроение;
  - среднее машиностроение (автомобилестроение, весь военно-промышленный комплекс (ВПК));
- 4) химико-лесной комплекс;
- 5) лёгкую промышленность:
  - текстильная промышленность;
  - шерстяная промышленность;
  - трикотажная промышленность;
  - швейная промышленность;
  - кожевенно-обувная промышленность;
- 6) агропромышленный комплекс:
  - животноводство;
  - растениеводство;
- 7) транспортный комплекс:
  - железнодорожный;
  - морской;
  - речной;
  - трубопроводный;
  - воздушный;
  - автомобильный.

**Промышленность делится на:**

- добывающую;
- обрабатывающую.

**По экономическому назначению продукции вся промышленность делится на две большие группы:**

- 1) производство средств производства (группа А / для предприятий);
- 2) производство предметов потребления (группа В).

Согласно классификации ЦСУ РФ промышленность делится на 13 комплексных отраслей (табл. 5).

### 5. Отраслевая структура промышленности

| Комплексные отрасли                                      | Отрасли,<br>шт. |
|--|-----------------|
| 1. Чёрная металлургия                                    | 8               |
| 2. Цветная металлургия                                   | 4               |
| 3. Топливная промышленность                              | 14              |
| 4. Электро- и теплоэнергетика                            | 5               |
| 5. Машиностроение и металлообработка                     | 58              |
| 6. Химическая и резино-асбестовая промышленность         | 19              |
| 7. Лесная, бумажная, деревообрабатывающая промышленность | 14              |
| 8. Промышленность строительных материалов                | 14              |
| 9. Стекольная, фарфорофаянсовая промышленность           | 10              |
| 10. Абразивная, графитовая, слюдяная промышленность      | 2               |
| 11. Лёгкая промышленность                                | 36              |
| 12. Пищевая промышленность                               | 29              |
| 13. Прочие отрасли                                       | 29              |
| Всего  | 277             |

*Отраслевая структура промышленности (ОСП)* отражает степень дифференциации (разделения) и специализации её отраслей, которые измеряются удельным весом объёма ( $V$ ) производства различных отраслей в общем объёме  $V$  всей промышленности.

ОСП характеризует:

- 1) уровень индустриального развития страны (характеризуется удельным весом в промышленности отраслей, производящих средства производства);
- 2) уровень технической оснащённости промышленности (чем выше доля таких отраслей, как машиностроение, приборостроение, энергетика, химическая промышленность, тем выше возможности по реализации достижения научно-технического производства (НТП) во всём народном хозяйстве);
- 3) степень экономической самостоятельности (независимости) страны;
- 4) уровень производительности труда.

В свою очередь, машиностроение делится на следующие основные отрасли:

- станкостроение;
- транспортное и сельскохозяйственное машиностроение;
- тяжёлое и энергетическое машиностроение;
- приборостроительная промышленность;
- производство машин для лёгкой и пищевой промышленности;
- химическое и нефтяное машиностроение, которое делится на подотрасли:
  - химическое;
  - компрессорное;
  - криогенное;
  - полимерное;
  - насосное;
  - нефтяное.

Построение межотраслевых балансов определяет всю совокупность прямых и косвенных связей (в натуральных и стоимостных показателях).

## **8. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

### **8.1. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

Специализация производства, как следствие частного разделения труда, выражается в том, что каждое производство ограничивается изготовлением определённого вида конструктивной и технологически однородной продукции.

Углубление специализации неразрывно связано с техническим процессом и дальнейшим разделением труда.

Однородность производственной продукции обеспечивается:

- технологической схожестью продукции, предназначенной к непосредственному использованию потребителем;
- изготовлением отдельных узлов, блоков и деталей сложной продукции;
- выполнением отдельных, обособленных стадий технологического процесса;
- оказанием услуг вспомогательных производств.

Соответственно этому, различают четыре вида специализации предприятий:

- 1) предметную;
- 2) поддетальную (иногда называют – узловую);
- 3) технологическую;
- 4) по услугам вспомогательного производства.

**Предметная специализация** состоит в том, что каждое предприятие ограничивается изготовлением конструктивно-технологически однородной, конечной продукции (автомобили, телевизоры, полимерное и химическое оборудование и т.д.).

**Поддетальная специализация** характеризуется сосредоточением на самостоятельных предприятиях или в их крупных центрах производства отдельных деталей, узлов, блоков и других частей для комплектации изделий, изготовленных предметно или технологически специализированными предприятиями.

**Технологическая специализация** проявляется в том, что самостоятельные предприятия ограничиваются выполнением отдельных стадий технологических процессов (автосборочный, радиосборочный заводы и т.д.).

Такие заводы в порядке кооперирования получают готовые модули, узлы и детали. На технологически специализированных предприятиях создаются возможности для механизации и автоматизации производственных процессов.

**Специализация вспомогательных производств**, к которой относятся инструментальные и ремонтные цеха (завод), цеха по производству тары и упаковки и другие, осуществляется путём концентрации однородного вспомогательного производства на самостоятельных специализированных предприятиях или путём создания базовых специализированных цехов на действующих предприятиях.

Специализация упрощает систему управления и обслуживания производства, сокращает объём работ по технической подготовке, оперативному учёту и контролю, способствует улучшению использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех этапах производственного цикла.

Специализация:

- **повышает** производительность труда;
- **сокращает** длительность производственного цикла изготовления деталей, их качество;
- **ускоряет** оборачиваемость оборотных средств предприятия, снижает себестоимость продукции;
- **повышает** рентабельность производства.

Уровень специализации предприятий определяется системой показателей:

1. Количество разнородных видов продукции, изготавливаемых на одном предприятии (снижение номенклатурных позиций плана выпуска продукции повышает уровень специализации).

2. Удельный вес профильной продукции в общем объёме производства. К профильной продукции относится продукция, на изготовлении которой специализировано предприятие, оборудование, технологический процесс и специализация кадров.

## 8.2. КООПЕРИРОВАНИЕ

Кооперирование представляет собой длительные производственные связи между предприятиями по совместному изготовлению продукции.

Кооперирование различается:

1) **По характеру участия** в процессе кооперирования:

- кооперация «со стороны»;
- кооперация «на сторону».

2) **По территориальному признаку**:

- внутрирайонное кооперирование (в одном экономическом районе);
- межрайонная.

3) **По характеру использования производственной базы**:

- кооперирование на базе специализации;
- кооперирование на базе свободных производственных мощностей.

Для **оценки уровня кооперирования** используют следующие показатели:

- удельный вес кооперированных поставок в себестоимости готовых изделий;
- количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием;
- удельный вес, в общем объёме кооперации, поставок по внутрирайонному и межрайонному кооперированию.

Экономическая эффективность кооперирования достигается улучшением показателей работы предприятий за счёт прекращения производства на них небольших партий деталей и узлов и передачи их изготовления на специализированные предприятия.

## 8.3. КОМБИНИРОВАНИЕ

Комбинирование заключается в технологическом сочетании взаимосвязанных, но разнородных производств одной или различных отраслей промышленности в рамках одного предприятия, комбинатов.

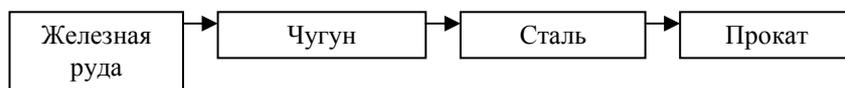
Признаками комбинирования являются:

- объединение разнородных процессов;

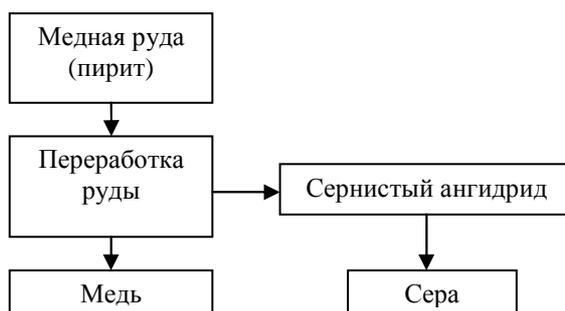
- пропорциональность между ними;
- технолого-экономическое единство между этими производствами;
- производственное единство, заключающееся в том, что все части комбината располагаются на одной территории и связаны между собой общими коммуникациями;
- единое энергетическое хозяйство и общие вспомогательные и обслуживающие производства.

В зависимости от характера производства, технологии и объединения в производственном процессе отдельных стадий переработки сырья и материалов, комбинирование в промышленности выступает в трёх основных формах:

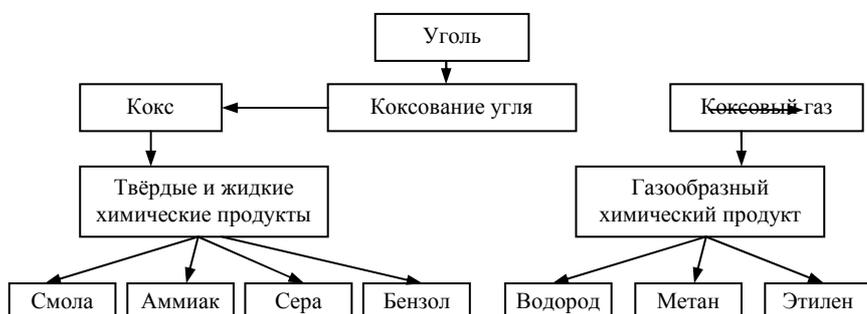
- 1) последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции;



- 2) изготовление отходов производства для выработки видов продукции;



- 3) комплексная переработка сырья (выработка из одного вида сырья различных видов продукции);



Существует понятие вертикального, горизонтального и смешанного комбинирования.

**Вертикальное** – когда осуществляется последовательная переработка сырья в полуфабрикаты или готовые изделия.

**Горизонтальное**, когда из одного вида сырья последовательно перерабатывая его, получают основные полуфабрикаты (готовую продукцию, а из образовавшихся отходов – побочные полуфабрикаты или готовую продукцию).

**Показатели уровня комбинирования:**

- 1) удельный вес продукции (в действующих ценах, выпускаемый комбинатом в общем объёме выпуска продукции) отрасли;
- 2) удельный вес сырья и полуфабрикатов, которые перерабатываются в последующий продукт на месте их получения в общем количестве тех же видов сырья и полуфабрикатов, произведённых на комбинате;
- 3) доля побочной продукции, полученной в результате комбинирования в общем объёме выпускаемой продукции;
- 4) количество рабочих, занятых на комбинированных производствах в отрасли;
- 5) доля основных средств, находящихся в комбинированных производствах в общей стоимости средств в отрасли;
- 6) количество сырья, перерабатываемых в комбинированных производствах;
- 7) количество продуктов, получаемое из перерабатываемого на комбинате сырья и их стоимость;

8) процент извлечения полезных компонентов из сырья, применяемого на комбинате (17 % сахара из свеклы).

Экономическая эффективность комбинирования обусловлена рациональным использованием инвестированного капитала (основные и оборотные средства), рабочей силы и предметов труда.

Интегрированному **использованию орудий труда** в комбинированных производствах способствуют:

- высокий уровень непрерывности производственных процессов;
- использование части оборудования на комбинатах для производства нескольких видов продуктов;
- рациональное использование предметов труда за счёт комплексного использования сырья, а также переработки отходов производства;
- рациональное использование живого труда (рост производительности труда);
- возможность сокращать удельные капитальные вложения в общекombинатские вспомогательные производства и обслуживающие хозяйства;
- снижение себестоимости продукции;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- более рациональное размещение предприятий промышленности;
- охрана окружающей среды.

Повышение уровня комбинирования имеет определённые границы.

Оптимальным является тот вариант комбинирования, при котором осуществлённые затраты в результате комбинирования минимальны.

#### **8.4. РАЗДЕЛЕНИЕ И ОБОБЩЕНИЕ ТРУДА**

Разделение и обобщение труда находят выражение непосредственно в производственных процессах в виде дифференциации и концентрации операции по изготовлению продукции

Концентрация производства имеет четыре формы:

- 1) укрупнение предприятий;
- 2) специализация;
- 3) кооперирование;
- 4) комбинирование.

Уровень концентрации предприятия характеризуется абсолютными показателями объёма выпускаемой продукции.

При анализе концентрации промышленности обычно используют группировку предприятий по:

- объёму продукции;
- численности рабочих или работающих;
- стоимости основных фондов;
- потреблению энергоресурсов, в частности – электроэнергии.

Концентрация производства и её отдельные формы развиваются на основе совместного влияния двух главных факторов:

- 1) роста потребности в определённых видах продукции (спроса);
- 2) технического прогресса производства.

Поэтому на каждом этапе развития общества, степень концентрации производства должна соответствовать размеру предприятия и производительности оборудования.

Основными показателями уровня концентрации промышленности являются размеры предприятия, определяемые:

- годовым выпуском продукции;
- среднегодовой численностью работающих;
- среднегодовой стоимостью по ОПФ;
- потреблением электроэнергии за год;
- средним размером предприятия в отрасли.

Для характеристики уровня концентрации производства в отраслях, изготавливающих один вид продукции, используют натуральные показатели (кирпичный завод – кирпич и т.д.).

В отраслях, где изготавливается разнообразная продукция (машиностроение, лёгкая, химическая, пищевая), уровень концентрации определяется в стоимостных показателях.

При определении уровня концентрации производств учитывается влияние внутрипроизводственных и внешних факторов.

**Внутрипроизводственные факторы** определяются оптимальными размерами предприятий с точки зрения максимального использования производственных ресурсов.

К **внешним факторам** относятся:

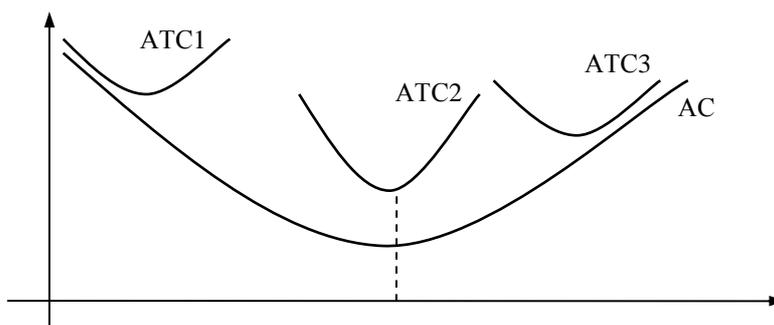
- сырьевая база;
- транспорт;
- возможность привлечения рабочей силы;
- водные ресурсы;
- климатические условия.

## 8.5. ПРИНЦИПЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

К основным принципам размещения предприятия относятся:

- приближение предприятий к источникам сырья, к районам потребления готовой продукции;
- комплексное развитие районов с целью максимального использования материальных, сырьевых, трудовых и энергетических ресурсов;
- экономическое и социальное развитие экономических районов;
- развитие оборотного потенциала страны (при территориальном размещении предприятий могут использоваться и другие принципы). Например, радиотехническое производство является трудоёмким высокоточным, требующим затрат высококвалифицированного труда и в тесной связи с ним. Это предопределяет размещение радиотехнической (радиоэлектронной) промышленности в индустриально развитых районах.

Размеры предприятия определяются минимальными валовыми издержками в долгосрочном периоде (рис. 4).



**Рис. 4. Оптимизация размера предприятия по средним издержкам в долгосрочном периоде:**

ATC1, ATC2, ATC3 – кривые средних издержек в кратковременном периоде;  
AC – кривая средних валовых издержек в долговременном периоде

С ростом размера предприятия возникает эффект масштаба производства, который имеет:

1) **положительный эффект:**

- возможность применения высокопроизводительного и дорогостоящего оборудования;
- использование преимуществ в специализации;
- больше возможности диверсификации (комбинированное производство);

2) **отрицательный эффект:**

- снижается эффективность взаимодействия подразделений, теряется гибкость производства;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством;
- возникновение локальных интересов в коллективе;
- рост издержек на переработку информации и управление.

## 9. РЫНОК ТОВАРОВ МАШИНОСТРОЕНИЯ

### 9.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ МАШИНОСТРОЕНИЯ

К товарам промышленного назначения (машиностроения) относятся:

- материалы, полуфабрикаты, детали;
- сырьё (для промышленности – кордная ткань для шин; для обувного производства – кожа);
- стационарные сооружения (транспортные подстанции, котельные, компрессоры);
- основное технологическое и вспомогательное оборудование;

- деловые услуги (услуги промышленного характера – термообработка, гальванопокрытие).

Рынок товаров промышленного назначения – это совокупность лиц и организаций, закупающих товары и услуги, которые используются в дальнейшем для производства других товаров и услуг, сдаваемых в аренду (поставляемых потребителям).

Рынок **товаров промышленного назначения** (ТПН) значительно отличается от рынка товаров широкого потребления:

- 1) на данном рынке меньше покупателей;
- 2) немногочисленные покупатели крупные;
- 3) покупатели сконцентрированы географически;
- 4) спрос на товары промышленного назначения вторичен и определяется спросом на товары широкого потребления;
- 5) спрос на товары промышленного назначения не эластичен;
- 6) спрос на товары промышленного назначения (ТПН) резко колеблется;
- 7) покупатели ТПН – профессионалы;
- 8) для рынка ТПН характерны комплексные закупки и комплексные продажи.

Анализ состояния рынка промышленной продукции в России показывает, что он содержит черты эпохи 1930-х гг. Запада, и, прежде всего, США.

Основные черты этой эпохи следующие:

1. Чёткое разграничение отраслей с потенциальными перспективами роста. Только небольшая группа предприятий пытается выйти из границ отрасли (диверсификация), даже предприятия ВПК (военно-промышленного комплекса), лишившись государственных заказов, не спешат (часто из-за финансовых трудностей) отойти от сложившейся специализации.

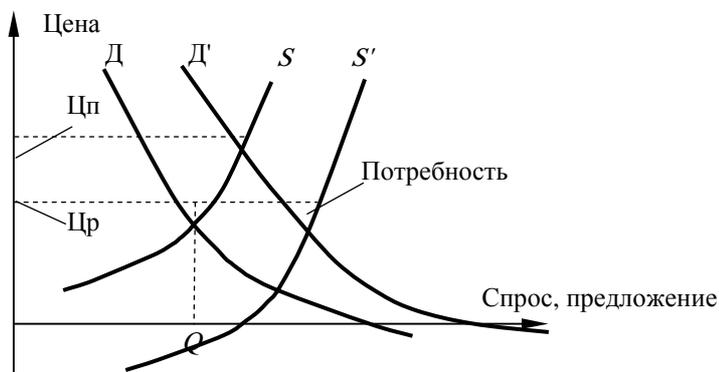
2. На внутреннем рынке выигрывает производитель продукции, цена которой ниже, чем цена конкурентов. При этом необходимо отметить, отсутствие внутривидовых отличий продукции.

Последние годы, несмотря на провозглашение рыночных реформ, внимание на промышленных предприятиях уделяется больше производству, а не рынку.

В указанный период в результате резкого спада производства в стране снизилась занятость трудоспособного населения, поэтому в переходной экономике могут действовать специфические экономические законы.

## 9.2. ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Из графика (рис. 5) видно, что возрастающий спрос (переход потенциальной потребности в спрос при соответствующем финансировании) может быть удовлетворён при том же уровне цен, за счёт соответствующего предложения, путём использования резервных (сохранённых) мощностей на предприятиях машиностроения.



**Рис. 5. Формирование цены при переходе потребности в платёжеспособный спрос**

### 9.3. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА СРЕДСТВ ТРУДА

При исследовании ёмкости рынка средств труда, его сегментирования и выбора целевого сегмента учитывается сложившаяся специализация и её внутренние возможности (производственные мощности, пропускная способность каждой группы оборудования, кадровые потенциалы и т.д.), внешнюю среду, в частности, связи с поставщиками и потребителями.

Методология исследования рынка средств труда включает в себя принципы и методы, а также логику исследования рынка.

Основными принципами являются:

1) **принцип системности.** Рассмотрение взаимоотношений: предприятие – потребитель, как взаимосвязанной и взаимозависимой динамичной системы. Данный принцип предусматривает рассмотрение развития как системы в целом, так и отдельных её элементов. При этом **принцип динамичности** можно выделить в самостоятельный, который предусматривает изучение рынка в динамике. Принцип охвата всех факторов, влияющих на ёмкость рынка и отдельных его сегментов предусматривает трансформацию их в цели или мероприятия;

2) **предметный принцип** структуризации предусматривает методы изучения рынка не только по видам оборудования (химическая, полимерная, криогенная и т.д.), но и по видам машин: прессы, червячные машины, форматоры, вулканизаторы;

3) **функциональный принцип** применяется при определении ёмкости рынка оборудования с торчки зрения её специфического назначения при выполнении целого технологического процесса или его части;

4) **принцип целенаправленности** означает направление всей деятельности предприятия на достижение долговременных и краткосрочных целей. Чёткая постановка определённых целей, количественных и качественных, позволяет направить все ресурсы (материальные, финансовые и трудовые) на их достижение. И маркетинг в этом процессе должен рассматриваться как инструмент в управлении предприятием;

5) **принцип детализации** по видам воспроизводственного процесса и этапам жизненного цикла предприятия, технологии и продуктов;

6) **принцип научности** в исследовании рынка средств труда предусматривает научный подход и современные методы исследования с учётом влияющих факторов;

7) **принцип адресности** означает расположение поставщиков и потребителей относительно предприятия-изготовителя;

8) **принцип комплексности** исследования рынка заключается в применении различных подходов для этих целей, а также разработка комплексной программы по созданию, производству и поставкам оборудования;

9) **принцип непрерывности** включает в себя прогнозирование и постоянную корректировку прогнозов по всем стадиям цикла «исследования производства» у изготовителя и всем типам воспроизводства у потребителей.

Логика организации комплекса работ по исследованию рынка должна строиться на последовательном проведении этих работ, включающем следующие **этапы**:

- 1) выбор видов деятельности и производимых товаров (работ, услуг);
- 2) исследование ёмкости рынка и его сегментирования;
- 3) выбор целевых сегментов;
- 4) разработка новых и использование известных методов исследования рынка;
- 5) в случае использования ЭВМ, следующий этап включает в себя создание математической модели и программы;
- 6) программирование ёмкости рынка и его сегментов (рекомендуется на 100 лет);
- 7) анализ результатов прогнозирования и возможностей предприятия;
- 8) работа с конкретными потребителями оборудования по заключению договоров на его создание, производство и поставку;
- 9) производство и поставка оборудования с монтажом, наладкой и обучением кадров;
- 10) сервисное обслуживание и авторский надзор.

**Методика исследования** рынка средств труда включает в себя следующие стадии:

1. Постановка стратегических целей и задач.
2. Выбор методов исследования.
3. Определение потенциальных потребностей с учётом средств трудового потребителя и их финансовых возможностей.

4. Ценообразование и заключение договоров.

**Методы прогнозирования потребностей:**

1. **Нормативный.**

$$\Pi = I \times H,$$

где  $\Pi$  – объём инвестиций в прогнозируемом периоде;  $I$  – норматив оборудования в 1 млн. р. инвестиций.

2. **По величине износа:**

$$\Pi = \frac{\sum \text{Из}}{C_n},$$

где  $\text{Из}$  – износ;  $C_n$  – стоимость новой машины.

3. **Математическое моделирование:**

$$\Pi = Qd + Q(1-d)(a/a_k - 1),$$

где  $Q$  – ёмкость рынка;  $d$  – доля рынка, занимаемая нашим предприятием;  $a, a_k$  – определяющий параметр оборудования предприятия и конкурентов.

## 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕГО В РАМКАХ ОТРАСЛИ

В рамках стратегического управления предприятие рассматривается как система.

**Система** представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, предназначенных для достижения определённых целей.

Система постоянно находится во взаимодействии с внешней средой.

Существование и функционирование систем обусловлено рядом **закономерностей**: целостности, коммуникативности (коммуникация – информация), историчности, осуществимости.

**Экономические системы** обладают рядом **особенностей**:

- 1) нестандартность (изменчивость отдельных параметров системы) и стохастичность её поведения;
- 2) уникальность и непредсказуемость поведения системы в конкретных условиях. Наличие предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами;
- 3) способность изменять свою структуру и формировать варианты поведения;
- 4) способность противостоять энтропийным (разрушающим) тенденциям;
- 5) способность адаптироваться к изменяющимся условиям;
- 6) способность и стремление к цели образования, т.е. формированию целей внутри системы.

**Производственная система (ПС)** – представляет собой обособившуюся в результате общественного разделения труда часть производственного процесса, способную самостоятельно или во взаимодействии с другими аналогичными системами удовлетворять нужды, потребности и запросы потенциальных потребителей путём производства товаров и предоставления услуг.

**Возникновение** той или иной ПС обусловлено возникновением или **формированием** на рынке **спроса** на продукцию, способную удовлетворить требования покупателя.

Следовательно, ПС должна быть приспособлена к длительному удовлетворению спроса.

**Состав производственной системы** любого уровня (предприятие, цех, участок, рабочее место) базируется на следующих ресурсах:

- **технические ресурсы** (особенности производственного оборудования, инструмента и инвентаря, основных и вспомогательных материалов);
- **технологические ресурсы** – технологические методы обработки, наличие конкурентоспособных идей, научные заделы;
- **кадровые ресурсы** – (квалифицированный, демографический состав работников, их способность адаптироваться к изменению целей ПС);
- **пространственные ресурсы** (производственные помещения, территория предприятия, возможности расширения, коммуникации);

- *ресурсы организационной структуры системы управления* (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих воздействий);

- *информационные ресурсы*,

- *финансовые ресурсы* (состояние активов; ликвидность; наличие кредитных линий, когда у предприятия заключён договор с банками на взаимном доверии, и т.д.).

В рыночной экономике существенную роль играет такой человеческий ресурс, как предпринимательская способность – особый вид ресурсов, который приводит в движение и организует взаимодействие всех остальных видов ресурсов.

Рассматривая ПС как объект стратегического управления, необходимо ответить на вопрос: «Какими возможностями обладает предприятие в настоящее время и в перспективе?».

Способность предприятия, обычно, оценивают по мощности, однако, при этом допускают неточности в оценке в связи с многономенклатурностью производства (оценка ведётся по представителям).

В этом случае элементами системы становятся не материализованные средства и предметы труда, а возможности достижения стратегических целей ПС.

Такие возможности можно назвать **стратегическими ресурсами ПС**.

Тогда ПС можно считать как совокупность взаимоувязанных стратегических ресурсов.

**Условия**, обеспечивающие реакцию ПС на «вызов внешней среды»:

- способность ПС макроэкономическому анализу;

- способность к своевременному обнаружению актуальных потребностей;

- способность к анализу экономической конъюнктуры рынков;

- способность к выдвиганию конкурентоспособных идей в области технологии, конструирования, организации производства;

- способность к обеспечению независимости предприятия от изменения конъюнктуры рынков;

- способность к поддержанию конкурентного статуса предприятия за счёт управления стратегическими ресурсами.

Схема стратегического управления:

1. Ресурсы предприятия и положение в макро- и микросреде.

2. Глобальная цель экономической стратегии – создание и поддержание конкурентного преимущества предприятия.

3. Разработка экономической стратегии предприятия и её элементов.

4. Разработка условий реализации экономической стратегии.

Под **стратегией** принято понимать набор правил и приёмов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития предприятия.

**Экономическая стратегия:**

- выражает правила и приёмы, обеспечивающие экономике эффективное достижение стратегических целей;

- выражает правила и приёмы достижения стратегических целей, базирующихся на заинтересованности всех участников процесса в разработке и реализации стратегических программ.

В виду ограниченности ресурсов, которыми обладает предприятие, необходимо определить приоритеты целей, обеспечивающих наибольшую эффективность использования ресурсов, что обеспечит конкурентное преимущество предприятия.

Взаимная увязка по времени и ресурсам локальных стратегических целей позволяет достичь глобальных целей экономического развития, создание и поддержание конкурентоспособности предприятия.

Экономическая стратегия предприятия включает в себя стратегии, реализуемые во внешней (товарная, ценообразования, внешнеэкономической деятельности, работа с поставщиками ресурсов и на рынке денег и ценных бумаг, снижения транзакционных издержек) и во внутренней среде (снижения издержек производства и сбыта продукции, мотивации труда, инвестирования).

## 11. СТРАТЕГИЯ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Факторы, определяющие направление стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы:

- выход на внешний рынок;
- экспортно-импортные поставки товаров, услуг, капитала;
- валютно-финансовые и кредитные операции;
- участие в деятельности совместных предприятий;
- международный маркетинг;
- мониторинг национальной экономической политики и мирохозяйственных связей.

Стратегия в экономической деятельности подразумевает рассмотрение всех альтернативных вариантов в сфере ВЭД, относящихся к долгосрочным целям и их обоснованиям для принятия тех или иных решений.

При этом внешние факторы можно представить тремя блоками:

- 1) национальная внешнеэкономическая политика;
- 2) международные экономические отношения и тенденции в мировых экономических связях;
- 3) факторы рынков страны – стратегического поля деятельности фирмы.

Национальная внешнеэкономическая политика – совокупность мероприятий, проводящих государством в сфере внешнеэкономических отношений страны с целью регулирования экспортно-импортных товаров, услуг и капитала, платёжный баланс страны, валютные курсы и конкурентоспособность национального производства.

Международные экономические отношения – способы экономических связей национальными экономиками различных стран, которые выражаются в международной торговле, в научно-технической области, валютно-финансовых и кредитных операциях на мировом рынке, деятельности международных экономических организаций.

Международные экономические отношения базируются на международном разделении труда, мирохозяйственные связи постоянно изменяются и каждая страна должна приспосабливаться к постоянно меняющейся мировой хозяйственной ситуации.

## 12. СТРАТЕГИЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ФИРМЫ

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ, услуг, включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет, во внебюджетные фонды в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника (О несостоятельности (банкротстве) предприятий : федер. закон РФ // Экономика и жизнь. – 1993. – № 1).

Неудовлетворительная структура баланса – такое состояние имущества и обязательств должника, когда даже за счёт имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника. При этом общая стоимость имущества может быть равна сумме обязательств должника или превышать её.

Связь риска и прибыли имеет фундаментальное значение для понимания природы предпринимательства, разработки эффективных методов его регулирования. В экономике без неопределённости прибыли всех предпринимателей были бы равны нулю. При этом выигрыш более удачливых фирм образуется за счёт убытка менее удачливых.

Расчёты акционеров могут оказаться удачливыми, и они могут получить дивиденды, если прибыль окажется достаточной для платежей.

Средневзвешенные ожидаемые платежи в процентах к занимаемому и акционерному капиталу и является «стоимостью капитала».

Один из первых признаков движения к банкротству – падение прибыльности фирмы ниже стоимости её капитала.

Затем, если кредиторы потребуют не только проценты, но и кредиты, у предприятия возникают трудности с наличными средствами.

Возникает кризис ликвидности и предприятие войдёт в состояние «технической неплатёжеспособности».

Эта ступень рассматривается как банкротство и является поводом для обращения в суд.

Цена предприятия – это приведённые к настоящему времени потоки выплат кредиторам и акционерам. Цена предприятия может упасть ниже суммы обязательств кредиторам. Это значит, что акционерный капитал исчезает, а это и есть полное банкротство – банкротство акционеров.

Цена фирмы может упасть ниже ликвидной стоимости активов, тогда ликвидационная стоимость рассматривается в качестве цены фирмы, ликвидация её становится выгоднее её эксплуатации.

Акционеры в этом случае лишаются своего капитала.

Таким образом, движение, начатое относительным снижением прибыльности, приводит предприятия к банкротству.

**Признаки банкротства фирмы.** Высшим признаком банкротства по российскому законодательству является приостановление текущих платежей (не выполняет требования кредиторов) в течение трёх месяцев со дня наступления срока их исполнения.

Сравнение финансовых отчётов и бухгалтерских балансов за ряд лет даёт информацию о признаках банкротства предприятия.

Признаком банкротства может быть как неожиданная смена аудиторов, так и длительное сотрудничество с одной и той же аудиторской фирмой.

Резкое изменение в структуре баланса (как увеличение, так и уменьшение балансовых сумм) говорит о неблагополучии в финансах предприятия.

Безусловно, отрицательным является уменьшение наличности на текущем счету предприятия, но и резкое увеличение говорит о снижении роста эффективности инвестиций.

Тревожным фактом является повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия, т.е. долгов покупателей, старение дебиторских счетов.

Для оценки состояния фирмы необходимо проанализировать данные о материальных запасах. Подозрительно не только их увеличение (затоваривание), но и резкое их снижение.

Со стороны пассива баланса сигналом неблагополучия могут быть увеличение задолженности поставщикам и кредиторам, старение кредиторских счетов, явная замена дебиторской задолженности кредиторской.

Увеличение задолженности работникам, финансовым органам, акционерам должно служить беспокойством о несостоятельности.

Беспокойство может вызвать увеличение накладных расходов и снижение прибыли, если оно происходит медленнее роста продаж.

Для удобства проведения анализа платёжеспособности предприятия используется аналитический баланс – нетто (табл. 6).

На основании данного баланса проводится расчёт и оценка динамики ряда аналитических коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия.

Платёжеспособным является то предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства.

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью (табл. 7).

Финансовое состояние предприятия может характеризовать ещё ряд показателей (табл. 8).

Особое внимание следует уделить коэффициенту финансирования. Если его значение меньше 1 (единицы), то это может говорить об опасности платёжеспособности.

Капиталоёмкие предприятия с длительным периодом оборота средств (предприятия машиностроения) должны иметь долю заёмных средств не выше 40 – 50 %. Доля 40 – 50 % может быть уже опасной для финансовой стабильности.

## 6. Структура аналитического баланса

### *Структура имущества предприятия и источники его образования*

| Показатели  | На начало года, тыс. р. | В % к валюте баланса | На конец года, тыс. р. | В % к валюте баланса | Отклонения (графа 4 – графа 2) |
|---|-------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|--------------------------------|
| А   | 1                       | 2                    | 3                      | 4                    | 5                              |
| <b>АКТИВ:</b>   |                         |                      |                        |                      |                                |
| <i><b>Недвижимое имущество</b></i>                    | 1183                    | 37,1                 | 1635                   | 43,1                 | +6                             |
| Текущие активы, всего:                                | 2004                    | 62,9                 | 2161                   | 56,9                 | –6                             |
| В том числе:  |                         |                      |                        |                      |                                |
| <i><b>Производственные запасы</b></i>                 | 734                     | 23,0                 | 752                    | 19,8                 | –3,8                           |
| Готовая продукция                                     | 187                     | 5,9                  | 172                    | 4,5                  | –1,4                           |
| Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 299                     | 9,4                  | 259                    | 6,2                  | –3,2                           |
| Дебиторская задолженность                             | 612                     | 19,2                 | 780                    | 20,5                 | +1,3                           |
| <b>ПАССИВ:</b>  |                         |                      |                        |                      |                                |
| Источники собственных средств                         | 1932                    | 60,6                 | 2205                   | 58,0                 | –2,6                           |
| Заёмные средства, всего:                              | 1255                    | 39,4                 | 1591                   | 42,0                 | +2,6                           |
| В том числе:  |                         |                      |                        |                      |                                |
| Краткосрочные ссуды банка                             | 357                     | 11,3                 | 888                    | 23,3                 | +12,0                          |
| Краткосрочные займы                                   | 245                     | 7,6                  | –                      | –                    | –7,6                           |
| Расчёты с кредиторами                                 | 653                     | 20,4                 | 703                    | 18,5                 | –1,9                           |

## 7. Показатели ликвидности

| Показатель  | Назначение  | Расчётная формула  | Примечание                          |
|---|---|--|-------------------------------------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности                              | Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую дату                             | Денежные средства +<br>быстрореализуемые ценные бумаги   | Рекомендуемое значение<br>0,2 : 0,3 |
|   |   | Краткосрочные обязательства  |                                     |
| Уточнённый коэффициент ликвидности                              | Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счёт имеющихся денежных средств, но и ожидаемых поступлений | Денежные средства +<br>быстрореализуемые ценные бумаги +<br>дебиторская задолженность                        | 0,6 : 0,7                           |
|   |   | Краткосрочные обязательства  |                                     |
| Общий коэффициент ликвидности                                   | Позволяет установить, в какой степени текущие активы показывают краткосрочные обязательства   | Текущие активы   | 2 : 3                               |
|   |   | Краткосрочные обязательства  |                                     |
| Оборотный капитал   | Свидетельствует о превышении текущих активов над краткосрочными обязательствами (об общей ликвидности предприятия)                        | Текущие активы   |                                     |
|   |   | Краткосрочные обязательства  |                                     |
| Коэффициент манёвренности                                       | Показывает, какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы  | Оборотный капитал  |                                     |
|   |   | Источники собственных средств  |                                     |
| Доля труднореализуемых активов в общей величине текущих активов | Характеризует «качество» активов  | Залежалые запасы материалов,<br>труднореализуемая часть продукции,<br>просроченная дебиторская задолженность |                                     |
|   |   | Текущие активы   |                                     |
| Соотношение труднореализуемых и легко реализуемых активов       | Характеризует «качество» активов  | Труднореализуемые активы   |                                     |
|   |   | Текущие активы – труднореализуемые активы  |                                     |
| Средний период предоставления кредита                           | Характеризует длительность кредитования контрагентами предприятия   | Средний остаток $X$ числа дней в периоде   |                                     |
|   |   | Сумма оборота  |                                     |
| Ликвидность при мобилизации средств                             | Характеризует степень зависимости платёжеспособности предприятия от материально производственных запасов                                  | Стоимость материально-производственных запасов   | 0,5 : 1                             |
|   |   | Краткосрочные обязательства  |                                     |

## 8. ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

| Показатель   | Назначение   | Расчётная формула   | Примечание                    |
|--|--|---|-------------------------------|
| 1. Коэффициент независимости   | Характеризует долю собственных источников в общем объёме источников                        | Источники собственных средств × 100                           | Рекомендуемое значение > 60 % |
|  |  | Валюта баланса нетто  |                               |
| 2. Коэффициент финансовой устойчивости   | Показывает удельный вес тех источников, которые могут быть использованы длительное время   | Источники собственных средств + долгосрочные заёмные средства |                               |
|  |  | Валюта баланса нетто  |                               |
| 3. Коэффициент финансирования  | Показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счёт собственных средств | Собственные источники   | ≥ 1                           |
|  |  | Заёмные источники   |                               |
| 4. Коэффициент инвестирования  | На сколько источники собственных средств покрывают производственные инвестиции             | Источники собственных средств                                 |                               |
|  |  | Основные средства и прочие вложения                           |                               |
| 5. Коэффициент инвестирования (собственных источников и долгосрочных кредитов) | На сколько собственные источники и долгосрочные кредиты формируют инвестиции предприятия   | Источники собственных средств + долгосрочные кредиты          |                               |
|  |  | Основные средства и прочие вложение                           |                               |
| 6. Коэффициент обеспечения необоротных активов                                 | Показывает, в какой степени необоротные активы обеспечиваются собственными средствами      | Основные средства – внеоборотные активы                       | < 1                           |
|  |  | Собственные средства  |                               |
| 7. Соотношение оборотного и необоротного капиталов                             | Показывает изменение структуры капитала предприятия  | Оборотный капитал   |                               |
|  |  | Необоротный капитал   |                               |
| 8. Уровень функционирующего капитала   | Показывает, какую долю в активах предприятия занимает функционирующий капитал              | Всего активов – краткосрочные и долгосрочные инвестиции       |                               |
|  |  | Всего активов   |                               |

## 9. Вероятность банкротства

| Z-счёт         | Вероятность банкротства |
|----------------|-------------------------|
| 1,8 и меньше   | Очень высокая           |
| От 1,81 до 2,7 | Высокая                 |
| От 2,8 до 2,9  | Возможная               |
| 3,0 и выше     | Очень низкая            |

**Реакция фирмы на кризисное состояние.** Существует два вида реакции предприятия на кризисное состояние:

1) **Защитная реакция:** резкое сокращение расходов, распродажа или закрытие подразделений фирмы, сокращение и продажа оборудования, увольнение персонала, сокращение частей рыночного сегмента, снижение рыночных цен и сбыта продукции.

2) **Наступательная тактика:** модернизация оборудования, внедрение новых технологий, эффективный маркетинг, повышение цен, поиск новых рынков сбыта, разработка и внедрение прогрессивной стратегической концепции планирования и управления.

При этом много зависит от руководителя. Если причины кризиса внутренние, то приглашают главного менеджера со стороны, если внешние, то ставят способного руководителя из персонала предприятия. Проводится переподготовка управленческих кадров. Считается эффективной переподготовка привлекаемых кадров, чем старых.

Новый руководитель должен быть уверен в себе и способен снять психологический стресс с персонала предприятия, и выработать новую концепцию и стратегию развития предприятия.

Другая важная причина неудач – высокие издержки производства: снижение всех непроизводительных и малопродуктивных затрат – устранение излишних и устаревших производственных мощностей, улучшение (замена) технологий, устранение брака и потери времени, сокращение управленческих расходов, продажа и ликвидация убыточных производств, и переход на выпуск высокорентабельной продукции. Можно перепоручить производство отдельных товаров и услуг мелким фирмам.

**Выбор стратегии предотвращения банкротства.** К факторам, способствующим банкротству предприятия, относятся:

### 1. Параметры факторов производства:

- неверное определение линии фирмы и её производственного профиля;
- низкие предпринимательские способности владельца фирмы;
- низкая квалификация управляемого персонала;
- неадекватный маркетинг;
- высокая доля заёмного капитала;
- низкая квалификация исполнителей (рабочих, ИТР и служащих);
- неадекватность трансакционных издержек.

### 2. Параметры спроса:

- резкий спад спроса;
- появление товаров-заменителей;
- соперничество с отраслевыми фирмами;
- правительство;
- случайные воздействия;
- родственные и поддерживающие отрасли.

### **Борьба с банкротством.**

1. Заёмные капиталовложения направлять в научные исследования и разработки.
2. Правильная маркетинговая политика (анализ внутренних и внешних факторов, от которых зависит работа предприятия).
3. Обеспечение быстрой оборачиваемости капитала. Норма прибыли больше зависит от скорости продаж, чем от высоты цены, поэтому завышение цены – путь к банкротству.

**Процедура объявления банкротства.** Предприятие, оказавшееся несостоятельным, объявляется предприятием-должником, и к ней применяются следующие процедуры:

1) *Реорганизационные* – оздоровление предприятия должника с целью предотвращения его ликвидации: внешнее управление имуществом и санация предприятия.

Внешнее управление направлено на восстановление платёжеспособности предприятия за счёт экономических и организационных мер, включая реализацию имущества. На период внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов к должнику. После окончания срока внешний управляющий обращается в Арбитражный суд, и он принимает решение о прекращении производства, и об открытии конкурсного производства или о продолжении внешнего руководства.

Санация – оказание собственником или третьим лицом финансовой помощи предприятию под разработанные им мероприятия.

2) *Принудительная ликвидация* по решению Арбитражного суда – открытие конкурсного производства – распределение конкурсной массы среди кредиторов.

Конкурсный управляющий, назначаемый Арбитражным судом, принимает управление, анализирует финансовое состояние, изучает конкурсную массу, формирует состав ликвидационной комиссии, созывает собрание кредиторов. Конкурсный управляющий отвечает тем же требованиям, что и внешний управляющий.

3) *Мировое соглашение* – отсрочка и/или рассрочка долговых обязательств или скидки с долгов – заключается на любом этапе банкротства письменно и заверяется Арбитражным судом.

Добровольная ликвидация осуществляется по соглашению между её владельцами (акционерами) – полностью гасятся долги, а акционерам возвращают вложенный капитал.

## 10. Коэффициенты оборачиваемости

| Показатель   | Назначение   | Расчётная формула  |
|--|--|--|
| Коэффициент оборачиваемости                                | Показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения | Объём чистой выручки   |
|  |  | Средняя стоимость активов  |
| Оборачиваемость основных средств                           | Характеризует эффективность использования ОП фирмы                                 | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средняя величина основных фондов   |
| Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств | Характеризует скорость реализации материальных оборотных активов                   | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средняя стоимость материально-производственных запасов   |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств              | Показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов                       | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средняя величина стоимости материальных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала          | Показывает скорость оборота вложенного собственного капитала                       | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средний объём собственного капитала  |
| Коэффициент оборачиваемости постоянного капитала           | Показывает скорость оборота постоянного капитала                                   | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средняя величина постоянного капитала  |
| Коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала      | Показывает скорость оборота функционирующего капитала                              | Объём чистой выручки от реализации   |
|  |  | Средняя величина функционирующего капитала   |

## 11. Показатели рентабельности

| <i>Показатель</i>  | Назначение   | Расчётная формула   |
|--|--|---|
| Коэффициенты рентабельности капитала                       |  |   |
| Рентабельность всех активов по балансовой прибыли          | Показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для получения рубля прибыли независимо от источника привлечения средств | Балансовая прибыль  |
|  |  | Средняя величина стоимости активов                                |
| Рентабельность всех активов по чистой прибыли              | Аналогично предыдущему   | Чистая прибыль  |
|  |  | Средняя величина стоимости активов                                |
| Рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли | Определяет эффективность использования собственных вложенных средств   | Балансовая прибыль  |
|  |  | Величина собственного капитала                                    |
| Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли     | Определяется количеством чистой прибыли, заработанной каждым рублём, вложенным собственником в предприятие                         | Чистая прибыль  |
|  |  | Средняя величина собственного капитала                            |
| Рентабельность инвестиций                                  | Показывает, насколько эффективно предприятие ведёт инвестиционную деятельность   | Доходы по ценным бумагам + доход от долевого участия в СП         |
|  |  | Среднее значение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений |
| Рентабельность постоянного капитала                        | Показывает прибыльность использования всего капитала   | Балансовая прибыль  |
|  |  | Средняя величина постоянного капитала                             |
| Рентабельность функционирующего капитала                   | Даёт наиболее полное представление о рентабельности производственной деятельности  | Выручка от реализации продукции                                   |
|  |  | Средняя величина функционирующего капитала                        |

## 12. Коэффициент рентабельности продаж

| <i>Показатель</i>  | Назначение   | Расчётная формула   |
|--|--|---|
| Коэффициент рентабельности всех операций по балансовой прибыли | Показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведёт свою деятельность   | Балансовая прибыль  |
|  |  | Чистая выручка от реализации продукции + доходы от прочей реализации и внереализационных операций |
| Коэффициент рентабельности всех операций по чистой прибыли     | Показывает «давление налогового пресса» на доходы предприятия  | Чистая прибыль  |
|  |  | Чистая выручка от реализации продукции + доходы от прочей реализации и внереализационных операций |
| Коэффициент рентабельности основной деятельности               | Показывает рентабельность основной деятельности, очищенной от прочих доходов и результатов   | Результата от реализации  |
|  |  | Чистая выручка от реализации  |
| Рентабельность прочих операций                                 | Определяет эффективность деятельности предприятия, не связанной с основной деятельностью   | Результат от прочей деятельности  |
|  |  | Реализация + доходы от внереализационных операций   |
| Показатель чистого дохода                                      | Позволяет определить свободные финансовые ресурсы будущих периодов и показывает сколько копеек чистой прибыли с рубля выручки получает предприятие | Объём амортизации основных средств и нематериальных активов + чистая прибыль                      |
|  |  | Выручка от реализации + доходы от прочей деятельности   |

На основании анализа финансового пополнения предприятия можно сделать выводы о вероятности банкротства (табл. 9). Для более точной оценки можно воспользоваться коэффициентом, рассчитываемым при помощи «Z-счёта» Е. Альтмана:

$$\begin{aligned}
 Z\text{-счёт} = & \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Всего активов}} \times 1,2 + \\
 & + \frac{\text{Резервы} + \text{Целевое финансирование} + \text{Нераспределённая прибыль}}{\text{Всего активов}} \times 1,4 + \\
 & + \frac{\text{Результаты от реализации}}{\text{Всего активов}} \times 3,3 + \\
 & + \frac{\text{Уставный фонд}}{\text{Обязательства в целом}} \times 0,6 + \\
 & + \frac{\text{Чистая выручка от реализации}}{\text{Всего активов}} \times 1,0.
 \end{aligned}$$

Картину состояния предприятия довершает анализ деловой активности предприятия, который позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К показателям, характеризующим деловую активность, относятся коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

К коэффициентам оборачиваемости относятся следующие (табл. 10).

Существует две группы коэффициентов рентабельности: рентабельность капитала и рентабельность продаж (табл. 11, 12).

### **13. СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Стратегические соображения фирмы получить конкурентное преимущество за счёт производства с низкими издержками могут происходить за счёт эффективного масштаба производства, сильного эффекта жизненного цикла, а также от рынка, для которого характерны чувствительные к цене покупатели.

Достижение позиции отраслевого лидера по низкостоимостному производству требует необходимости избегать конфронтации с соперниками, вводить технологические новшества, добиваться определённой рыночной доли и объёма продаж, необходимых для использования эффекта жизненного цикла, строго контролировать и регулировать управленческие издержки, сдерживать издержки на рекламу, сервис, распределение.

Однако низкие издержки не могут быть самоцелью, так как это может привести к снижению качества и потери имиджа. Покупатель ценит: быструю доставку, поставку запчастей, надёжность поставляемого оборудования, техническое обслуживание и т.д.

Основные преимущества производства с низкими ценами следующие:

1. *Конкуренты.* Фирма с низкостоимостным производством находится в лучшем положении, конкурируя на самом опасном для остальных конкурентов базисе – ценовом, имея возможность защитить себя в случае ценовой войны, используя низкие цены для захвата дополнительных долей рынка и получения сверхсредней прибыли (из-за большого объёма продаж).

2. *Покупатели.* Фирма может позволить снизить цену при торговых сделках, не снижая прибыль до уровня наиболее эффективных фирм.

3. *Поставщики.* Фирма, добившаяся наиболее низких издержек, надёжнее ограничена от экономической мощи поставщиков

4. *Потенциальные конкуренты.* Низкие производственные издержки являются барьером вхождения в отрасль новых конкурентов и обеспечивают более лёгкие пути для использования политики снижения цен с целью защиты рынка от новых конкурентов.

5. *Заменители.* Фирма, обладая низкими издержками производства, более защищена от привлекательных дешёвых заменителей.

Таким образом, низкостоимостная позиция даёт возможность защититься от всех пяти сил конкуренции.

Положение низкостоимостного лидера в отрасли позволяет фирме использовать её стоимостные преимущества для получения более высокой прибыли, с одной стороны, и определять отраслевой нижний предел цены, с другой.

Низкостоимостное производство может быть реализовано в виде сильной стратегии при следующих обстоятельствах:

- спрос эластичен по цене;
- отрасль и все фирмы в ней производят существенно стандартизованный продукт и место на рынке определяется ценой;
- отсутствует возможность для дифференциации продукта, что более ценится покупателем;
- покупатели имеют общие покупательские требования к продукту;
- покупатели не терпят больших убытков при переходе от одного продавца к другому и расположены к поиску лучшей цены.

Быть отраслевым лидером рискованно. Некоторые изменения в технологической среде могут привести к изменению издержек или к коренным изменениям в процессе производства, которые сводят «на нет» прошлые инвестиции и выгоды от эффективности. Также фирмы-конкуренты могут имитировать методы работы лидера, т.е. преимущества лидера могут быть не долговечными.

Кроме того, большие вложения в уменьшение издержек может задержать фирму на старых технологиях и поставить в уязвимое положение к новым (неценовым) стратегиям.

Пребывание фирмы в низкостоимостном лидере предполагает выполнение сложной задачи: удержаться на вершине сбережения издержек, заменяя существующее оборудование и технологии; обладать технологической и стратегической гибкостью.

Стратегия низкостоимостного производства требует от фирмы быть единоличным стоимостным лидером. Если таковых несколько, то неизбежно появления конкуренции и перспектива будущих прибылей сомнительна.

Достижение конкурентных преимуществ через лидерство в низкой стоимости продукции.

Существует два основных пути получения стоимостных преимуществ:

- использование факторов, которые могут быть причиной роста (снижения) издержек.
- регулирование процесса формирования кумулятивных затрат путём дифференциации и сбережения на всех стадиях производства и продвижения товара.

Регулирование процесса формирования затрат путём использования основных факторов.

Стоимостная позиция фирмы есть результат её поведения в цепочке продуцирования затрат. *Основные факторы*, которые играют серьёзную роль в формировании издержек каждой стадии цепочки от производства продукции до приобретения её конечным потребителем:

1. Эффективность и неэффективность масштаба производства. Эффективный масштаб действует в каждой стадии цепочки, например, в производственной стадии может быть достигнут за счёт упрощения ассортимента продукции и увеличения длительности цикла производства небольшого числа продуктов.

2. Эффект жизненного цикла снижает издержки производства, что достигается при увеличении объёмов производства за счёт улучшения отдачи оборудования; росте производительности труда, замене машин и оборудования; получении экземпляров конкурентов и изучении способов их изготовления; привлечении поставщиков, консультантов и бывших сотрудников фирм-соперников.

3. Эффективность использования мощности связана с ростом выпуска продукции и снижения фиксированных издержек на единицу продукции. Важным элементом конкурентных преимуществ может стать минимизация взлётов и падений сезонных нагрузок.

4. Координация разных видов деятельности:

- установление приоритетов в производстве продукции;
- улучшение поставляемого поставщиками сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий.

5. Разделение деятельности и альтернатив: быстрое преодоление начальных стадий жизненного цикла продукции и (или) достижение полного использования мощности.

6. Вертикальная интеграция – частичная или полная интеграция поставщиков или после фирменных каналов распределения позволит фирме лишиться продавцов и покупателей их экономического потенциала. Вертикальная интеграция позволяет регулировать издержки по всей цепочке нарастания затрат.

7. Стратегическая активность и тактические действия. Лица, принимающие решения на различных уровнях управления могут попытаться снизить издержки за счёт других видов деятельности, например:

- увеличивая (уменьшая) число предполагаемого продукта;
- расширяя (урезая) сервис для покупателей;
- делая продукт более (менее) представительным и качественным;
- выплачивая более высокую (низкую) заработную плату (з/п) своему персоналу;
- увеличивая (уменьшая) разнообразие и число каналов распределение продукта;
- увеличивая (уменьшая) ассортимент используемых материалов.

8. Размещение производства (по уровню оплаты труда, налоговым условиям, транспортным издержкам, передислокация складов, предприятий и т.д.).

Фирмы должны анализировать и определять факторы, позволяющие снижать издержки.

**Стратегические реакции на потерю преимуществ в конкурентной позиции в области покупки факторов производства:**

- переговоры по более низким ценам;
- интеграция для получения контроля над ценами;
- использование более дешёвых заменителей;
- экономия на транспортных издержках;
- снижение послефирменных издержек (улучшение условий распределения, изменения стратегии распределения, включая возможность интеграции);
- экономия на других сегментах рынка.

В области внутрифирменных издержек:

- снижение издержек производства при заданном объёме выпуска;
- инвестирование в более экономные технологии;
- инновационная деятельность в отдельные процессы, вплоть до инвестирования в новое предприятие и оборудование;

- изменение конструкции и упрощение продукции.

В области регулирования уровня кумулятивных затрат: урезание «излишеств» (отказ от экстрара товаров, автоматизация трудоёмких операций, использование более дешёвого сырья, реклама, продажа своими силами, передислокация производства ближе к поставщикам и/или к потребителям, отказ от массового производства, остановиться на удовлетворении особых потребностей определённого сегмента покупателей).

Для проведения работы по конкурентному преимуществу в ценах на продукцию необходим, как правило, анализ полной себестоимости изделия.

#### 14. СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Здесь имеется в виду внутреннее инвестирование фирмы за счёт внутренних и внешних источников финансирования, а под стратегией понимается выбор наиболее эффективных направлений вложения средств в повышение конкурентного статуса фирмы.

Конкурентный статус фирмы определяется внешними и внутренними (стратегический потенциал фирмы) факторами, поэтому инвестиционная деятельность фирмы должна быть направлена, с одной стороны, на усиление положительного воздействия внешних условий на деятельность фирмы, с другой – на совершенствование производственного профиля фирмы.

Инвестиции во внешние условия: в развитие родственных и поддерживающих отраслей, с которыми фирма поддерживает кооперационные связи, инвестиции в социальную инфраструктуру региона базирования фирмы, инвестиции в факторы производства, без развития которых фирма не получит конкурентного преимущества.

Внешние инвестиции осуществляются в виде долевого участия фирмы в совместных проектах, либо в форме прямого кредитования других фирм.

Инвестиции внутреннего характера имеют целью приращение технических, технологических и пространственных ресурсов. Особое внимание уделяется гибкости производства, так как в условиях динамизма рынка можно попасть в банкроты.

**Гибкость производства как экономическая категория.** В условиях НТП и развивающихся потребностей потребителей фирма одновременно производит с помощью разных технологий несколько видов продукции, находящихся на разных этапах жизненного цикла.

Рассмотрим понятие жизненного цикла спроса, технологии и товаров. *Жизненный цикл спроса* – время, в течение которого та или иная нужда (потребность) остаётся неудовлетворенной, т.е. спрос не средство её удовлетворения остаётся актуальным.

*Жизненный цикл спрос / технология* – время, в течение которого спрос на средства удовлетворения потребностей, базирующийся на определённой технологии, остаётся актуальным.

*Жизненный цикл спрос / технология / товар* – время, в течение которого спрос на средства удовлетворения потребностей, базирующийся не только на определённой технологии, но и на конкретных товарах, изготовленных с её помощью, остаётся актуальным.

Указанные циклы имеют определённые фазы цикла спроса.

1. Зарождение (*E*) – бурный период становления отрасли, когда несколько фирм стремятся к захвату лидерства, конкурируют между собой.

2. Ускорение роста (*G*) – период, когда конкуренты, оставшиеся на рынке, пожинают плоды своей победы. В этот период спрос обычно растёт, опережая предложение.

3. Замедление роста (*G<sub>2</sub>*), когда появляются первые признаки насыщения спроса и предложение начинает опережать спрос.

4. Зрелость (*M*), когда насыщение спроса достигнуто и имеются значительные избыточные мощности у производителей товаров.

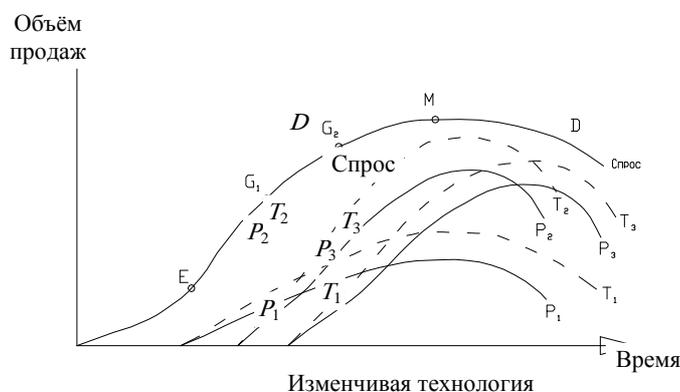
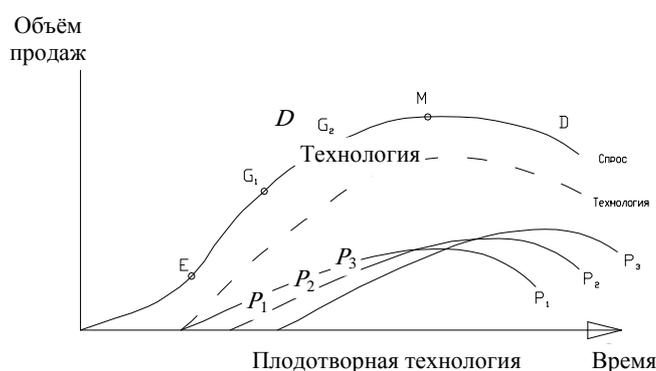
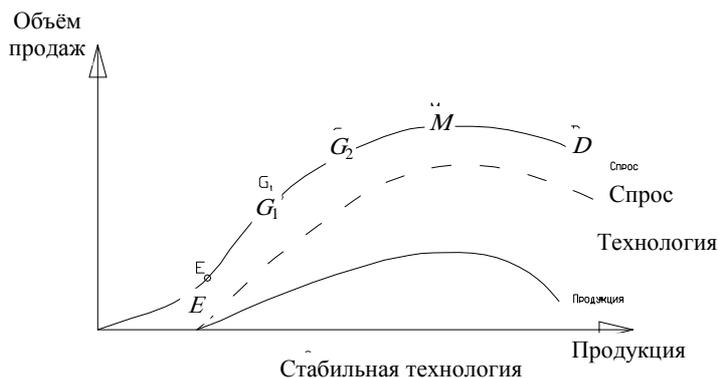
5. Затухание (*D*) – снижение объёма спроса, предопределяемое долговременными демографическими и экономическими условиями и темпом устаревания или уменьшения потребления продукта.

6. Цикл: спрос / технология – аналогично списывают динамику спроса на товары, которые производятся на базе определённой технологии (например, радиоэлектронная аппаратура. На электронных лампах –  $P_1$ , на транзисторах –  $P_2$ , на интегральных схемах –  $P_3$ ).

В зависимости от конъюнктуры рынка на предприятии могут складываться различные уровни изменчивости технологии: стабильная, плодотворная, изменчивая (рис. 6).

*Стабильная* – в течение всего жизненного цикла остаётся жизненной.

*Плодотворная* – это основная технология, сохраняется длительный период, но разрабатываются сменяющие друг друга поколения продукции с лучшими параметрами и более широким диапазоном применения.



**Рис. 6. Виды технологий**

*Изменчивая* – в период жизненного цикла спроса, помимо новых изделий, наблюдается появление сменяющих друг друга базовых технологий.

Так как темпы НТП растут, всё большее распространение получает изменчивая технология. При этом часто в производстве одновременно находятся изделия, изготавливаемые на основе разных технологий и находящиеся на разных стадиях жизненного цикла как товаров, так и спроса на них. Так формируется нарастание степени производственного разнообразия продукции. Для выживания в этих условиях профиль производственной системы должен обладать определённой гибкостью. Известны понятия структурной гибкости, алгоритмической гибкости, гибкости по номенклатуре продукции и т.д. Единым критерием гибкости может стать только экономический.

Гибкость в обобщённом смысле предполагает лёгкое, без особых усилий (затрат), изменение того или иного состояния системы.

Производственная система является гибкой, если она способна к эффективной адаптации.

Если внешняя среда стабильна, то предприятие может оснащаться достаточно жёсткими средствами производства и укомплектоваться кадрами узкой специализации.

При высоком уровне нестабильности внешней среды предприятия должны оснащаться оборудованием и другими производственными ресурсами, позволяющими эффективно изменять объекты производства (гибкие автоматизированные производства, гибкие системы управления производством, роботизированные комплексы, широкая специализация и высокая квалификация кадров).

Гибкость профиля производственной системы во многом определяется степенью специализации.

**Количественная оценка гибкости профиля производственной системы.** Количественная оценка степени производственного разнообразия продукции может измеряться различными методами. Наиболее простым является измерение этого разнообразия с помощью коэффициента ассоциации, характеризующего отношение количества и значимости совпадающего элементом производства к общему количеству этих элементов  $S$ .

Если в качестве базового объекта принять производство одинаковых изделий, т.е. высшую степень общности, то коэффициент ассоциации примет значение единицы, поскольку на этой степени достигается полное совпадение всех признаков, характеризующих специфику производственных процессов. Все остальные ступени сравниваются с этой высшей ступенью.

Средние значения коэффициента ассоциации по стадиям специализации:

- по классу продукции – 0,29;
- по виду продукции – 0,56;
- по разновидности продукции – 0,81;
- по типу продукции – 1.

Значение коэффициента ассоциации можно определить степень производственного разнообразия как величину  $1 - S$ . Чем больше значение коэффициента ассоциации, тем меньше степень производственного разнообразия продукции.

Количественная оценка степени гибкости профиля производственной системы  $G$  показывает соотношение индексов:

- индекса изменения степени производственного разнообразия

$$I_{\text{пр}}(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) = [1 - S(t_{\text{н}}, t_{\text{к}})] / [1 - S(t_{\text{н}})],$$

где  $t_{\text{н}}$ ,  $t_{\text{к}}$  – год начала и конца периода;

- индекса изменения затрат, связанных с функционированием производственной системы (темп изменения этих затрат):

$$I_{\text{п}}(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) = \Pi(t_{\text{н}}, t_{\text{к}}) / \Pi(t_{\text{н}});$$

$$G = I_{\text{пр}}(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) / I_{\text{п}}(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}).$$

- Если  $G(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) < 1$  – производственная система жёсткая;  
 $G(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) = 1$  – адаптивная производственная система;  
 $G(t_{\text{н}} / t_{\text{к}}) > 1$  – гибкая.

К множеству единовременных затрат, связанных с созданием и функционированием производственной системы, относятся:

- затраты, связанные с формированием технических ресурсов –  $K_1$ ;
- технологические ресурсы –  $K_2$ ;
- кадровый потенциал –  $K_3$ ;
- информационные ресурсы –  $K_4$ ;
- программно-алгоритмические ресурсы –  $K_5$ ;
- пространственные ресурсы –  $K_6$ ;
- ресурсы организационно-производственной структуры –  $K_7$ ;
- компенсация отрицательных ( $K_8$ ) и экономических ( $K_9$ ) последствий функционирования производственных систем;
- материальные условия процесса потребления –  $K_{10}$ .

В множестве текущих затрат входят затраты, связанные с поддержанием в актуальном состоянии перечисленных материальных условий в сфере производства и потребления продукции (от  $C_1$  до  $C_{10}$ ).

Совокупные затраты, обеспечивающие возможности функционирования производственной системы определяются по формулам:

- в первом году

$$П(t_1) = \sum_{i=1}^{10} (C_i + K_i);$$

- за период

$$П(t_n; t_k) = \sum_{i=t_n}^{t_k} \left[ \sum_{j=i}^{t_k-i} (C_j + K_j)(1 + E_n) \right],$$

где  $E_n$  – коэффициент дисконтирования.

Таким образом, способность производственной системы изменять широту своего профиля без существенного увеличения затрат, обеспечивающих её эффективное функционирование, является гибкостью этой системы.

Эффективное функционирование – достижение формируемых под воздействием внешней среды глобальных и локальных целей с максимальным эффектом как для потребителей, так и для самой производственной системы.

## 15. ВЫБОР СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ РЕСУРСОВ

Эффективность функционирования требует периодического обновления производственных ресурсов предприятия.

С учётом ограниченности ресурсов необходимо выбрать стратегию обновления, которая давала бы максимальный эффект.

При выработке стратегии необходимо определить:

- периодичность технологического перевооружения или реконструкции, связанной с темпами физического и морального старения всех ресурсов производственной системы;
- возможные сроки начала и завершения работ;
- требуемый объём средств при разных вариантах стратегии обновления;
- оптимальный вариант стратегии, обеспечивающий высокий уровень конкурентоспособности предприятия с максимальным эффектом.

Величина затрат и периодичность технологического перевооружения и реконструкции зависят от жёсткости профиля производственной системы. Чем длительнее межреконструкционный период, тем меньше суммарные затраты на обновление ресурсов производственной системы, в тоже время по мере увеличения этого периода будут расти затраты на ремонт и техническое обслуживание интенсивно изнашиваемого производственного оборудования. Следовательно, должна быть найдена оптимальная продолжительность межреконструкционного периода, обеспечивающая максимизацию эффекта гибкого реагирования на изменение требований рынка, которому будет соответствовать оптимальная гибкость профиля производственной системы.

Можно предположить зависимость между величиной затрат на техническое перевооружение или реконструкцию в каждом цикле и продолжительность цикла.

Техническое перевооружение – процесс вооружения производства на новой технической основе, приводящей к существенному повышению технического уровня производства и коренному улучшению всех экономических результатов производственной деятельности. Технический уровень характеризует степень совершенства применяемых методов и средств производства, их способность обеспечить эффективность производства.

Реконструкция – процесс обновления техники и переустройства пассивной части ОПФ. В процессе реконструкции возможны изменения пространственных ресурсов предприятия.

Если в процессе обновления ресурсов имеющиеся средства заменяют на средства того же уровня (на аналогичные) с целью компенсации физического износа, то осуществляют модернизацию производства. Не приводящую к преимущественному повышению эффективности производства.

Управление гибкости профиля ПС является обеспечение эффективного реагирования на изменение требований рынка в течении продолжительного периода.

Это возможно, если:

1) цели ПС соответствуют изменениям на рынке;

2) ресурсы ПС соответствуют изменяющимся целям ПС, т.е. управления гибкостью предполагает управление продукцией и ресурсами ПС:

а) управление развитием технических и технологических ресурсов.

Цель – обеспечение максимального соответствия технологического уровня производства требованиям рынка. Для этого необходимо:

- анализировать процессы физического и морального износа производственного оборудования;
- анализировать соответствие имеющейся и требуемой производственной площади;
- определить потребность предприятия в оснащении его прогрессивными средствами технологического оснащения;
- разрабатывать и выполнять целевые программы технического перевооружения (модернизации) и реконструкции производства;

б) управление кадровым потенциалом предприятия. Состав и структура кадров должны соответствовать обусловленным изменением конъюнктуры рынка;

в) управление развитием информационных ресурсов. Формирование условий, гарантирующих своевременное и полное насыщение предприятия достоверной входной, выходной, оперативной, нормативно-справочной информацией, а также комплексом программных средств, необходимых для выработки рациональных управленческих решений;

г) управление развитием пространственных ресурсов – постоянное совершенствование архитектурного облика предприятия, улучшение качества производственных помещений, повышение степени использования производственной площади и объёмов производственных помещений на основе их реконструкции и требуемого расширения;

д) управление развитием организационно-производственной структуры. Главная цель – совершенствование производственно организационной структуры. Таким образом, поддержание оптимальной гибкости профиля ПС сводится к решению двух основных задач:

- поддержание соответствия целей ПС требованиям рынка;
- поддержание соответствия ресурсов ПС её целям.

Выбор предпочтительных вариантов стратегической программы технического и социального развития фирмы. При одной и той же величине вложений могут быть получены разные величины дохода.

Интенсивность динамики дохода может быть измерена величиной угла наклона кривой, описывающей указанную динамику:

$$D_f = (J_f - J_k) \operatorname{tg} \alpha ,$$

где  $\alpha$  – угол наклона кривой (рис. 7);  $D_f$  – доход от стратегических капитальных вложений.

Эффективность определяется:

$$\Theta = (J_f - J_k) / (J_0 - J_k) \operatorname{tg} \alpha ,$$

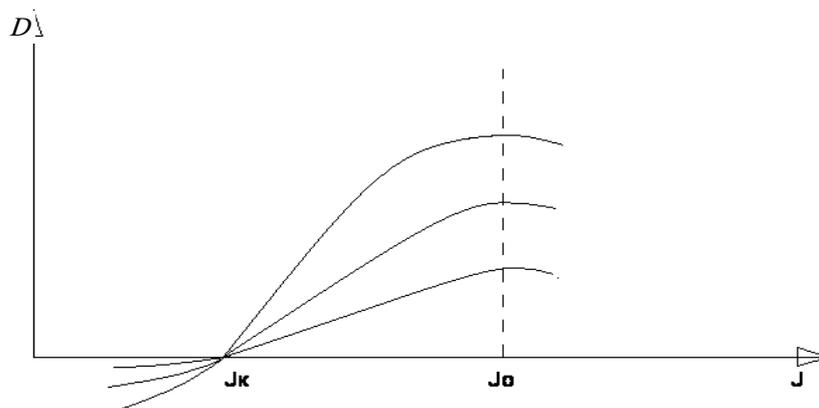


Рис. 7. Оптимизация капитальных вложений

где  $J_f$  – уровень стратегических капитальных вложений фирмы;  $J_k$  – критическая точка объёма капитальных вложений, находящихся на границе прибылей и убытков;  $J_0$  – точка оптимального объёма капитальных вложений.

То есть, чем ближе величина фактических капитальных вложений к оптимальной и выше интенсивность нарастания их рентабельности, тем предпочтительнее то или иное средство достижения цели.

## **16. ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Предприятие как система состоит из управляемой и управляющей подсистем, соединённых между собой каналами передачи информации.

В качестве управляемой подсистемы предприятия выступает совокупность производственных процессов, реализация которых обеспечивает изготовление продукции или оказание услуг.

В результате расширения рынков сбыта продукции возникает потребность в расширении ресурсной базы предприятия в целях удовлетворения возрастающих рыночных запросов. При этом необходимо связать воедино сильные стороны предприятия с точки зрения его ресурсов и уникальных технологических возможностей и потребности рынка в конечной продукции с учётом сопутствующих затрат. Необходимо учитывать как внутренние, технологические, так и внешние, рыночные, факторы, влияющие на предприятие. Существующие подходы к проблеме оптимального распределения ресурсов предприятия не учитывают в полной мере влияние рыночной среды. Необходимо решить задачи определения состава и объёмов продукции (с учётом функции спроса), а также состава и объёмов производственных ресурсов с учётом инвестиций на их увеличение относительно первоначальных параметров некоторого предприятия так, чтобы его совокупная прибыль была максимальной.

Стратегическими направлениями промышленной политики Тамбовской области на долгосрочную перспективу являются формирование нового облика промышленности региона, обладающего всеми основаниями для интеграции в Российскую и международную систему. Необходимо ускоренное обновление и модернизация технико-технологической базы промышленного производства и расширение на её основе выпуска конкурентоспособной продукции. Данное направление будет достигаться созданием новых производств, техническим перевооружением, модернизацией и реконструкцией действующих производств, снижением производственных затрат, повышением уровня технологической, экологической безопасности производства на основе применения современного оборудования, создания базы для технологических инноваций.

Характеризуя состояние промышленного производства региона, следует сказать, что в начале 1990-х гг. промышленный сектор столкнулся со значительными трудностями. Проведение реформ были довольно неблагоприятными для региона. Большинство предприятий технически отстали от современного состояния промышленного производства, и это не позволяло производить конкурентоспособную продукцию с зарубежными аналогами. Многие иностранные товары заняли доминирующее положение на региональном рынке, что повлияло на снижение загрузки производственных мощностей, невозможностью обновления основных фондов. Способность быстро адаптироваться в современных условиях и стало важным условием успешного развития.

Тамбовская область является индустриально-аграрным регионом. Промышленность играет ведущую роль в его социально-экономическом развитии. В составе промышленного комплекса около 700 работающих предприятий различных форм собственности с количественным составом трудящихся около 70 тысяч человек, что составляет 1/5 часть экономически активного населения. Промышленное производство области обеспечивает около 18 % валового регионального продукта, более 40 % поступлений в бюджетную систему области в виде налоговых отчислений и платежей, здесь сосредоточено 12 % основных фондов области.

Машиностроительный комплекс Тамбовской области располагает высокоразвитым производственным потенциалом. Предприятия этой отрасли производят продукцию различного назначения. Важнейшими видами продукции являются пигменты и красители, лакокрасочные материалы. Синтетические смолы и пластмассы, химическое и нефтепромысловое оборудование, форматоры-вулканизаторы, мотор-редукторы, оборудование для ликёроводочных, спиртовых заводов, автобусы марки МАРЗ, железнодорожные цистерны, запасные части к автомобилям и тракторам, гальваническое оборудование, ремонт железнодорожных подвижных составов, низковольтная

аппаратура, электронные и механические весы, радиопередающие комплексы, строительные детали из древесины.

Лидером отрасли является Тамбовский вагоноремонтный завод – филиал ОАО «Российские железные дороги» (капитальный и восстановительный ремонт железнодорожного подвижного состава).

Производственный кооператив «Мичуринский локомотивный завод» – один из ведущих с мощной производственной базой для ремонта подвижного состава и выпуска более 500 наименований запасных частей для железных дорог России и зарубежья.

ОАО «Тамбовский завод "Комсомолец" им. Н.С. Артёмова» – динамично развивающееся предприятие, которое производит оборудование для: производства пищевого и технического спирта, ликёроводочной продукции, получения дистиллированной воды, очистки природных и сточных вод, теплообменное оборудование, ёмкостное оборудование.

Высокий уровень технологии вакуумно-диффузионной сварки дал возможность стать заводу единственным в стране поставщиком биметаллического оборудования.

ОАО «Первомайскхиммаш» – завод химического машиностроения, специализируется на выпуске нефтегазопромыслового и химического оборудования, располагает современным сварочным, механообрабатывающим, литейным производством.

ЗАО «Завод Тамбовполимермаш» – производство нефтепромыслового оборудования.

ОАО «Рематтра» – осуществляет полный цикл капитального восстановительного ремонта трубокладчиков, бульдозеров, экскаваторов, капитальный ремонт двигателей, узлов и агрегатов.

ОАО «Тамбовгальванотехника» им. С.И. Лившица – крупнейшее предприятие России по выпуску оборудования покрытий и очистных стоков.

ОАО «Тулиновский приборостроительный завод "ТВЕС"» – производит весоизмерительную и кассовую технику для использования в торговле, промышленности, сельском хозяйстве, медицине и других областях народного хозяйства.

ОАО «Завод подшипников скольжения» – завод внёс весомый вклад в механизацию сельского хозяйства страны, создание и развитие отечественной тракторной промышленности.

ЗАО «Кирсановский механический завод» – выпускает широкую номенклатуру продукции сельскохозяйственного назначения.

ОАО «Кирсановский завод текстильного машиностроения» – производит товары народного потребления и сельскохозяйственные орудия и агрегаты.

Основными направлениями промышленной политики предприятий остаются:

- привлечение в промышленность негосударственных инвестиций для технического перевооружения производства;
- структурная перестройка промышленных предприятий;
- развитие инновационной инфраструктуры промышленности;
- содействие участию промышленных предприятий в федеральных программах;
- реализация мер по повышению эффективности процедур финансового оздоровления несостоятельных предприятий;
- содействие предприятия в освоении новых рынков сбыта продукции.

Для создания высокоэффективного промышленного комплекса области необходимо выполнить ряд задач:

- диверсификация неэффективно работающих промышленных предприятий, создание условий для эксплуатации свободных мощностей и площадей, развитие системы субконтрактации;
- повышение жизненного уровня работников предприятий, развитие социально-трудовых отношений;
- расширение налогооблагаемой базы путём повышения прибыльности промышленного производства;
- содействие в формировании интегрированных структур в приоритетных видах деятельности, сохранение и развитие традиционных видов деятельности.

В области создана рыночная инфраструктура для реализации вышеперечисленных мероприятий. Тамбовская область развивается поступательно, о чём свидетельствуют итоги социально-экономического развития области. Этому во многом содействует укрепление промышленного потенциала, повышение конкурентоспособной продукции.

Анализ социально-экономической ситуации показал, что отмечается положительная динамика основных показателей экономики. Прирост промышленного производства в Тамбовской области существенно вырос. За 2003 – 2006 гг. объём промышленного производства области возрос в 1,2 раза. Индекс физического объёма составил 108,1 % и превысил показатель по РФ (табл. 13).

Удельный вес в структуре промышленного производства составляет 80,2 %, индекс физического объёма – 109,7 %, данные показатели достигнуты благодаря устойчивой работе промышленных предприятий

ОАО «Первомайскхиммаш», ОАО «Тамбовский завод «Электроприбор», ОАО «Тагат», ОАО «Мичуринский завод прогресс», ОАО «Пигмент» и ряд других предприятий, сохраняя средние темпы роста производства продукции свыше 110 %.

Среди областей ЦФО по приросту промышленного производства Тамбовская область в 2006 г. вышла на 10 место (в 2005 г. – 16 место).

Прибыль в промышленности возросла более чем в 2 раза, снижены убытки на 42,3 % (табл. 14).

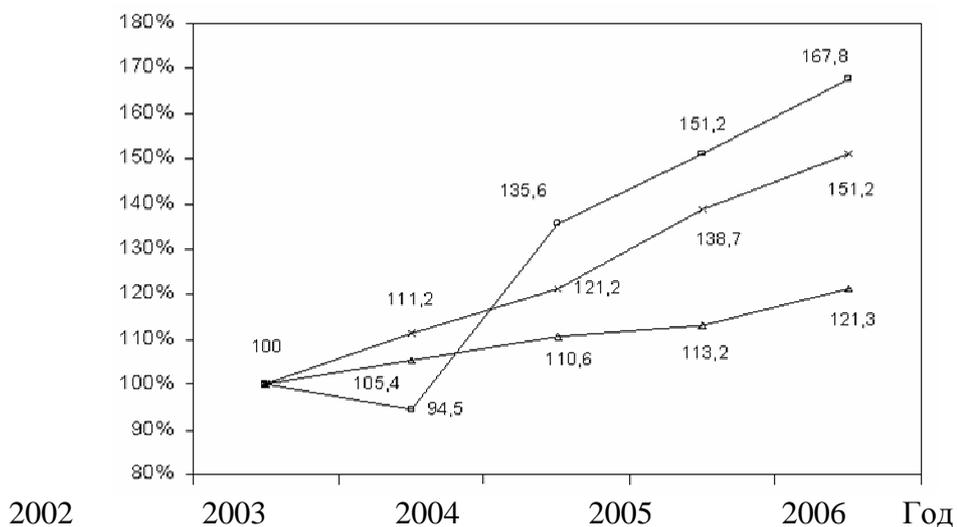
### 13. Динамика промышленного производства Тамбовской области и РФ за 2001 – 2006 гг.

| Наименование показателя                             |                    | Период  |         |         |         |         |         |
|---|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|   |                    | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Индекс физического объёма в % к предыдущему периоду | Тамбовская область | 108,1   | 103,9   | 105,4   | 105,2   | 108,1   |         |
|   | РФ                 | 102,9   | 103,1   | 108,9   | 108,3   | 104,0   | 103,9   |
| Индекс физического объёма в % к 2000 г.             | Тамбовская область | 108,1   | 112,3   | 118,3   | 124,5   | 127,8   | 138,1   |
|   | РФ                 | 102,9   | 106,1   | 115,5   | 125,1   | 130,1   | 135,9   |

### 14. Финансовые показатели развития промышленного комплекса Тамбовской области 2001 – 2006 гг.

| Наименование показателей                 | Единица измерения | Период  |         |         |         |         |         |
|--|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|  |                   | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Объём прибыли                            | Млн. р.           | 630     | 728     | 705     | 1214    | 1627    | 2569    |
| Объём убытков                            | Млн. р.           | 339     | 460     | 823     | 817     | 616     | 355     |
| Удельный вес убыточных предприятий       | %                 | 43,3    | 47,8    | 51,4    | 59,9    | 48,8    | 36,9    |
| Объём налогов и сборов от промышленности | Млн. р.           | 2010    | 2230    | 2402    | 3445    | 3844    | 4000    |

Номинальная среднемесячная зарплата в промышленности области по крупным и средним предприятиям выросла за 2003 – 2006 гг. в 2,3 раза с 3038,2 до 7400 р., в том числе в 2006 г. – на 24,9 %. В последние годы определяющим фактором промышленного роста является расширение внутреннего спроса (рис. 8).



**Рис. 8. Увеличение объёмов производства, налоговых отчислений и реальной заработной платы в промышленности Тамбовской области за 2003 – 2006 гг. (в % к 2002 г.):**

—□— — налоговые отчисления; —△— — объём производства;  
—×— — реальная заработанная плата

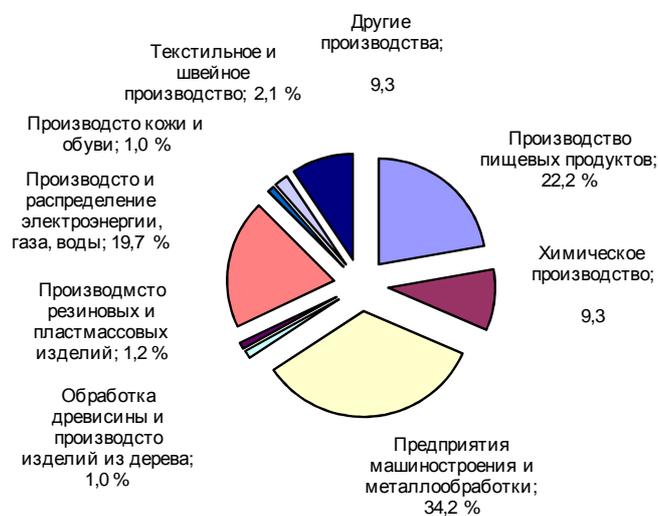
Под воздействием спроса изменилась отраслевая структура промышленного производства. В 1990 г. отраслевая структура была представлена в большинстве своём машиностроением и металлообработкой – 33,9 %, лёгкой промышленностью – 19,1 %. В настоящее время основная доля промышленного производства приходится на обрабатывающие производства, которые определяют динамику развития промышленности – производство пищевых продуктов – 22,2 % удельный вес, производство машин и оборудования – 10,4 %, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 12,8%, производство транспортных средств – 9,7 % (рис. 9).

В перспективе рост объёма производства планируется обеспечить за счёт реализации приоритетных для региона проектов, таких как:

- завершение технического перевооружения на ОАО «Первомайскхиммаш», расширение выпуска конкурентоспособного оборудования (серийный выпуск колтюбинговой установки «Уран 20.1», декомпрессоров, колтюбингового привентора КПУМ);

- ввод новых производств на ОАО «Завод АРТИ» (производство тормозных колодок железнодорожного подвижного состава, новые виды продукции для нефтебуровых установок и ряд других).

Необходимо продолжить формировать инфраструктуру в базовых отраслях промышленности, в том числе машиностроении, так как наблюдается неполная загруженность мощностей заводов, потребность в кооперационных связях и сокращение себестоимости выпуска продукции.



**Рис. 9. Отраслевая структура промышленного производства в 2006 г., %**

Начиная с 2000 г., в бюджете области предусматривается финансирование областной инвестиционной программы, в том числе финансирование инновационных и инвестиционных проектов предприятий. Приоритетные инвестиционные проекты определяются и включаются в инвестиционную программу на конкурсной основе по различным отраслям промышленности. Высокоэффективные и социально значимые инвестиционные проекты, реализуемые в промышленном комплексе, осуществляются как за счёт собственных средств, так и с финансовой поддержкой со стороны областного бюджета. Основными мерами государственной поддержки являются предоставление государственных гарантий области, субсидирование процентной ставки, льготы по налогам на прибыль и имущество организаций, предоставление залогового обеспечения. В настоящее время реализуются приоритетные инвестиционные проекты в промышленном комплексе при финансовой поддержке из областного бюджета в ОАО «Пигмент», ОАО «Прогресс» и др. Администрацией области оказывается содействие по включению новых инновационных проектов предприятий в областную инвестиционную программу ОАО «Тамбовский завод "Комсомолец" им. Н.С. Артемова», ПК «Милорем», ОАО «Пигмент», ЗАО «Изорок».

Активно реализуется программа по привлечению негосударственных инвестиций для ускоренного технического перевооружения и модернизации производства на предприятиях: ОАО «Завод АРТИ», Тамбовский РВЗ ОАО «РЖД», ОАО «Первомайскхиммаш», ЗАО «Изорок» и др.

Для расширения участия банковского капитала в реализации инвестиционных проектов между администрацией области и ОАО «Росбанк» подписан договор на облигационный займ в объёме 400 млн. р., который планируется направить на государственную поддержку наиболее значимых проектов промышленных предприятий.

Увеличивается объём поступлений в область и иностранных инвестиций.

Большое внимание уделяется привлечению ресурсов из федерального бюджета промышленными предприятиями области. Многие из них участвуют в целевых федеральных программах или подпрограммах. ОАО «Тамбовский завод «Ревтруд» осуществляет техническое перевооружение и реконструкцию.

Особое внимание уделяется администрацией области оздоровлению промышленных предприятий. Завершены процедуры банкротства на ЗАО «Мичуринский завод по производству автобусов», восстановлена производственная деятельность и решены вопросы по запуску завода ОАО «Моршанскхиммаш». Ещё одним начинанием стала политика по формированию промышленных площадок. Как пример, за счёт средств областного бюджета выкуплена промышленная площадка ООО «Салют – Уваровский химзавод», на территории которого предполагается создать ряд новых производств.

В 2007 – 2010 гг. предполагается продолжить стимулирование приоритетных инвестиционных проектов промышленных предприятий области, ориентированных на освоение производства высококонкурентных изделий, экспортных товаров, импортозамещающей продукции. Кроме инвестиционных проектов, включённых в областную инвестиционную программу, предполагается рассмотреть предложения других промышленных предприятий и при их высокой эффективности включить в программу.

В целом в промышленность области планируется привлечь инвестиций в основной капитал за 2007 – 2010 гг. в объёме 11,6 млрд. р. (без предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности). Увеличение размера инвестиций составит более чем в 2 раза, а наибольший из объёмов будет направлен в производство машиностроения и химического производства. Для достижения эффекта необходимо координировать усилия всех уровней государственной власти в вопросах поддержки промышленной деятельности, а для её координации необходимо принятие государственной промышленной политики, которая должна определять цели и задачи, мероприятия в отношении субъектов промышленной деятельности, а также развитие законодательной и нормативной базы для привлечения инвестиций, стимулирования инновационной активности в регионе. Для развития промышленности в регионе необходимо обеспечить привлечение негосударственных инвестиций для ускоренного технического перевооружения и модернизации производства, продолжить государственную поддержку инвестиционных проектов в данной отрасли, продолжить развитие производственных интегрированных структур и кластеров, активизировать инновационную деятельность, обеспечить производство продукции импортозамещающей.

## 17. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ

1. Отраслевая структура экономики.
2. Машиностроение как фондообразующая отрасль.
3. Факторы, определяющие границы отрасли.
4. Специализация и кооперирование производства в машиностроении.
5. Комбинирование производства.
6. Основные принципы концентрации производства. Эффект масштаба производства.
7. Типы рынков и их характеристика.
8. Концентрация и олигополия. Модели олигополии.
9. Макросреда машиностроительного предприятия.
10. Микросреда машиностроительного предприятия.
11. Характеристика рынка средств труда.
12. Методы оценки ёмкости рынка средств труда.
13. Жизненные циклы спроса, технологий, продуктов.
14. Жизненный цикл продукции и её обновление.
15. Признаки банкротства предприятия.
16. Основные направления предотвращения банкротства.
17. Выбор товарного ассортимента: принципы и методы.
18. Теория перераспределения ресурсов.
19. Факторы спроса на ресурсы.
20. Кривая производственных возможностей: принцип замещения товаров.
21. Экономическая стратегия предприятия и её составляющие.
22. Товарная стратегия машиностроительного предприятия.
23. Ценовая стратегия на рынке средств труда.
24. Ценовая стратегия предприятия в условиях монополизма.
25. Стратегия взаимодействия предприятия с рынками производственных ресурсов.
26. Стратегия предприятия на рынке денег и ценных бумаг.
27. Стратегия снижения производственных издержек.
28. Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятия.
29. Стратегия инвестиционной деятельности машиностроительного предприятия.
30. Методы установления цен на продукцию машиностроения. Разработка ценовой политики.
31. Инвестиционная деятельность предприятия.
32. Инновационная деятельность предприятия.
33. Принцип В. Парето – эффективность экономической системы.

## 18. Тест промежуточного контроля знаний

1. Чем определяются границы отрасли:
  - а) расстоянием между предприятиями;
  - б) выпускаемой продукцией;
  - в) кооперационными связями.
2. Экономическим элементом при составлении себестоимости продукции является:
  - а) амортизация;
  - б) коммерческие расходы;
  - в) дополнительная зарплата.
3. Оптимальный размер предприятия определяется:
  - а) ёмкостью рынка;
  - б) численностью работающих;
  - в) средними затратами в долгосрочном периоде.
4. К организационным формам предприятий в РФ относятся:
  - а) корпорации;

- б) товарищества;
- в) холдинги.

5. Оценочным показателем использования ОПФ является:

- а) фондоёмкость;
- б) первоначальная стоимость;
- в) остаточная стоимость.

6. К оборотным средствам относятся:

- а) денежные средства;
- б) здания;
- в) сооружения.

7. К основным производственным фондам относятся:

- а) запасы;
- б) краткосрочные кредиты;
- в) машины и оборудование.

8. Выберите показатель использования оборотных средств:

- а) коэффициент загрузки;
- б) фондовооружённость;
- в) норматив запаса.

9. Назовите форму оплаты труда:

- а) акционерная;
- б) фирменная;
- в) сдельная.

10. Назовите систему оплаты труда:

- а) повременная;
- б) аккордная;
- в) равномерная.

11. Численность сотрудников бывает:

- а) максимальная;
- б) явочная;
- в) средняя.

12. Показатель фондоотдачи это:

- а) отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОПФ;
- б) отношение среднегодовой стоимости ОПФ к численности работающих;
- в) отношение годового объёма производства продукции к среднегодовой стоимости ОПФ.

13. Назовите вид специализации:

- а) предметная;
- б) рыночная;
- в) вспомогательная.

14. Конкуренция товара определяется:

- а) количеством;
- б) качеством;
- в) функциональным назначением.

15. Рентабельность продукции – это:

- а) отношение прибыли к затратам;

- б) отношение прибыли к оборотным средствам;
- в) отношение прибыли к численности.

16. Уровень производительности труда определяется:

- а) отношением произведённой продукции к стоимости ОПФ;
- б) отношению произведённой продукции к численности работающих;
- в) отношением произведённой продукции к инвестированному капиталу.

17. Конкурентоспособность предприятия можно повысить за счёт:

- а) дифференциации товара;
- б) роста объёмов производства;
- в) роста численности работающих.

18. Различают кооперацию:

- а) на рынок;
- б) на сторону;
- в) на склад.

19. При прочих равных условиях с увеличением нормы выработки:

- а) норма времени снижается;
- б) норма времени растёт;
- в) норма времени не изменяется.

20. Сдельный заработок рабочего определяется:

- а) отработанным временем и тарифной ставкой;
- б) расценкой и произведённой продукцией;
- в) отработанным временем и расценкой.

21. Рынком товаров промышленного назначения является:

- а) олигополия;
- б) монополия;
- в) чистая конкуренция.

22. Назовите элемент конкурентной борьбы:

- а) предприятия региона;
- б) поставщики ресурсов;
- в) ремонтные организации.

23. Определите вид концентрации производства:

- а) дифференциация на малые предприятия;
- б) эмиссия акций;
- в) поглощение.

24. В производственную себестоимость не входят:

- а) коммерческие расходы;
- б) общепроизводственные расходы;
- в) общехозяйственные расходы.

25. К продукции производственного назначения относятся:

- а) резинотехнические изделия;
- б) продукты питания;
- в) одежда и обувь.

26. Комбинирование определяется:

- а) близким расположением предприятий;
- б) выпускаемой продукцией;
- в) технологическим процессом.

27. Элементом отраслевой структуры экономики является:

- а) автомобильный завод;
- б) пищевая промышленность;
- в) нефтяной холдинг.

28. Эффект масштаба производства определяется:

- а) использованием дорогостоящего и высокопроизводительного оборудования;
- б) гибкостью производства;
- в) конъюнктурой рынка.

29. Преимущество малых предприятий определяется:

- а) использованием дорогостоящего и высокопроизводительного оборудования;
- б) гибкостью производства;
- в) конъюнктурой рынка.

30. Внутренним элементом экономической стратегии предприятия является:

- а) инвестиционная стратегия;
- б) стратегия снижения транзакционных издержек;
- в) стратегия продвижения товаров на рынок.

31. Внешним элементом экономической стратегии предприятия является:

- а) инвестиционная стратегия;
- б) стратегия снижения транзакционных издержек;
- в) стратегия продвижения товаров на рынок.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Особенности функционирования машиностроительных предприятий в рыночных условиях можно кратко охарактеризовать следующим образом:

- «размыв специализации» происходит из-за непостоянства заказов;
- использование диверсификации деятельности (в связи с коротким финансовым циклом в торговле);
- для достижения конкурентных преимуществ предприятия используют дифференциацию товаров;
- сокращение объёмов кооперации, что характерно для российских предприятий, в связи со снижением их качества;
- старение основных производственных фондов;
- отвлечение средств из прибыли для наращивания оборотных средств;
- направление свободных денежных средств в запасы.

Указанные направления деятельности машиностроительных предприятий в общем не способствуют повышению эффективности и результативности их деятельности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Загоруйко, М.М. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России : учеб. пособие для вузов / М.М. Загоруйко, Л.А. Васюнина, В.М. Белоусов. – М. : ИК «Логос», 1997.
2. Селищев, А.С. Микроэкономика : учеб. пособие / А.С. Селищев. – СПб. : Питер, 2003.
3. Борисов, Е.Ф. Основы экономики : учебник для вузов / Е.Ф. Борисов. – М. : Юрист, 1998.
4. Киперман, Г.Я. Рыночная экономика : учебник для вузов / Г.Я. Киперман. – М. : Республика, 1994.
5. Экономика : учебник для вузов / под ред. А.С. Булатова. – М. : БЕК, 2004.
6. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / под ред. А.П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 2005.
7. Жариков, В.Д. Теория и методология исследования рынка средств труда : монография / В.Д. Жариков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 1998.
8. Усманова, К.Ф. Экономические методы развития специализации, кооперирования и размещения производства : конспект лекций / К.Ф. Усманова. – Уфа, 1989.
9. Краюхин, Г.А. Экономика машиностроительного производства : учебник для вузов / Г.А. Краюхин. – М. : Высшая школа, 1988.
10. Жариков, В.Д. Полимерное машиностроение: состояние и перспективы развития : в 2 ч. / В.Д. Жариков. – М., 1990.
11. Экономика машиностроительного производства : практикум по курсу / под ред. К.М. Великанова. – М. : Высшая школа, 1989.
12. Интернет-ресурс.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |    |
|---|----|
| Введение .....  | 3  |
| 1. Рынок и рыночные отношения.....  | 5  |
| 2. Типы рыночных отношений  | 6  |
| 3. Переход России к рынку   | 15 |
| 4. Товарное производство – основа рыночного хозяйства                                   | 16 |
| 5. Взаимоотношения предприятия с внешней средой   | 21 |
| 6. Разделение труда .....   | 22 |
| 7. Экономические границы отрасли .....  | 23 |
| 8. Формы организации производства .....   | 26 |
| 9. Рынок товаров машиностроения .....   | 33 |
| 10. Экономическая стратегия предприятия, функционирующего в рамках отрасли              | 37 |
| 11. Стратегия внешней экономической деятельности .....                                  | 40 |
| 12. Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы.....                 | 40 |
| 13. Стратегия снижения производственных издержек .....                                  | 53 |
| 14. Стратегия инвестиционной деятельности фирмы .....                                   | 56 |
| 15. Выбор стратегии обновления ресурсов .....   | 61 |
| 16. Промышленные предприятия Тамбовской области: состояние и перспективы развития ..... | 64 |
| 17. Вопросы для проверки остаточных знаний .....  | 71 |
| 18. Тест промежуточного контроля знаний .....   | 72 |
| Заключение .....  | 77 |
| Список литературы .....   | 78 |