

# Экономика фирмы: конспект лекций



**Екатерина А. Котельникова**  
**Экономика фирмы: конспект лекций**

*Текст предоставлен издательством «Эксмо»  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=180345](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=180345)*

**Аннотация**

Объектом изучения данного курса лекций является фирма как единая система, которая функционирует в условиях рыночной экономики. Рассматриваются организационно-правовые формы фирм, основные условия обеспечения экономической стабильности фирмы, принципы ее управления и организационная структура, порядок обеспечения кадрами, модель функционирования фирмы в рыночной среде. Описана комплексная система обеспечения ресурсами (трудовые ресурсы, основные и оборотные средства), система показателей для оценки эффективности их применения.

Этот курс лекций предназначен для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов университетов и экономических вузов.

## Содержание

ЛЕКЦИЯ № 1. Рыночная система хозяйствования	5
1. Общая характеристика рыночного хозяйства, предпосылки возникновения и условия развития	5
2. Функции и структура рынка	9
ЛЕКЦИЯ № 2. Государственное регулирование рыночной экономики	13
1. Необходимость и возможность государственного регулирования рыночной экономики	13
2. Объекты государственного регулирования экономики	15
3. Формы и методы государственного регулирования экономики	17
ЛЕКЦИЯ № 3. Цели, задачи, организационная структура фирмы	18
1. Понятие и общая характеристика фирмы	18
2. Цели и задачи фирмы, ее организационная структура	19
3. Классификация фирм	22
ЛЕКЦИЯ № 4. Производственная структура предприятия	24
1. Предприятие и собственность	24
2. Организационные типы построения производственной структуры предприятия	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

# **Е. А. Котельникова**

## **Экономика фирмы: конспект лекций**

*Е. А. Котельникова*

Объектом изучения данного курса лекций является фирма как единая система, которая функционирует в условиях рыночной экономики. Рассматриваются организационно-правовые формы фирм, основные условия обеспечения экономической стабильности фирмы, принципы ее управления и организационная структура, порядок обеспечения кадрами, модель функционирования фирмы в рыночной среде. Описана комплексная система обеспечения ресурсами (трудовые ресурсы, основные и оборотные средства), система показателей для оценки эффективности их применения.

Этот курс лекций предназначен для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов университетов и экономических вузов.

# ЛЕКЦИЯ № 1. Рыночная система хозяйствования

## 1. Общая характеристика рыночного хозяйства, предпосылки возникновения и условия развития

Экономика – это всевозможные виды деятельности людей (человеческого общества в целом), которые позволяют им (и обществу) снабжать себя материальными ресурсами для существования.

Все живые существа получают пропитание от природы, из окружающей среды, однако лишь человек, осуществляя различную хозяйственную, экономическую деятельность, наряду с природой сам создает себе условия для существования и развития. Именно труд человека по обеспечению своей жизнедеятельности (при возрастающих потребностях) и составляет предмет изучения экономических наук вообще. При этом совокупность человеческих потребностей чрезвычайно широка, многочисленна, постоянно растет, усложняется. Таким образом, налицо непреложный факт – безграничность и постоянство роста человеческих потребностей.

С другой стороны, ресурсы для удовлетворения этих потребностей в конце концов исчерпаемы, т. е. их наличие в природе ограничено. В этих условиях и возникает проблема наилучшего, оптимального, более эффективного использования ограниченных (зачастую редких) ресурсов хозяйственной деятельности и управления этим процессом для достижения цели максимального удовлетворения возрастающих и неограниченных потребностей человека и общества.

Несовпадение потребностей и возможностей их удовлетворения сопровождается человечеством на протяжении всей (или почти всей) его истории.

В живой природе это противоречие разрешается довольно жестоким образом: та часть животного мира (а это, как правило, менее защищенная его часть), которой не хватает природных ресурсов (пищи) для существования, погибает. Падение численности продолжается до тех пор, пока не будет достигнуто естественное равновесие между имеющимися природными источниками пищи и численностью соответствующих объектов животного мира, которые ими пользуются. Такой способ разрешения вечного противоречия неприемлем для человека как существа разумного, поэтому он все время ищет и находит способы снижения остроты этого противоречия.

Следует заметить, что проблема ограниченности ресурсов характерна для всей экономической системы в целом и на любом ее уровне в отдельности: дефицит производственных ресурсов характерен как для экономики страны (и планеты) в целом, так и для отдельных экономических субъектов, поскольку ресурсы производства в виде земли, ее природных богатств, зданий и оборудования, запасов живого труда всегда ограничены, имеют свой предел. При этом во все времена, как уже отмечалось, желания людей, рост их потребностей не имели видимого предела. Элементарное увеличение количества потребляемого блага какой-либо одной целевой направленности (например, в одежде) вызывает к жизни потребность в увеличении ассортимента этих благ; более полное удовлетворение и этих потребностей рождает желание больше удовлетворить и другие (например, в жилье) и т. д.

Таким образом, если бы все члены общества имели возможность приобрести все товары и услуги, которые они желают, в обществе просто не осталось бы, да и не хватило бы на всех этих товаров и услуг.

Следовательно, проблему ограниченности ресурсов можно охарактеризовать как дисбаланс между надобностями в услугах и товарах и средствами для удовлетворения этих потребностей.

Существование проблемы разрыва между человеческими потребностями и возможностями их удовлетворения требует от общества поиска путей увеличения этих возможностей, что является первейшим и самым значительным стимулом развития человека и его интеллектуальных возможностей. На этой базе возникает и ускоряется процесс роста человеческих знаний, опыта, навыков, прогресс науки, техники. Такой процесс позволяет увеличить возможности человека по удовлетворению своих потребностей, позволяет с помощью того же количества имеющихся ресурсов добиться большего удовлетворения потребностей человека и общества. Однако и этот процесс не дает возможности (по крайней мере пока не дает) ликвидировать указанный разрыв между потребностями и степенью их удовлетворения, хотя и значительно уменьшает его, «смягчает напряженность». Дело в том, что человеческие знания, умения, опыт, несмотря на их постоянный рост, на каждый момент времени ограничены тем уровнем развития науки и техники, интеллекта человечества, который в данный момент сложился.

Несмотря на определенные смягчающие факторы, проблема ограниченности первичных природных и других ресурсов остается.

Итак, ограниченность ресурсов требует отказа от удовлетворения каких-то потребностей. Такое постоянство проблемы делает такой же извечной и проблему выбора. Эта проблема состоит в том, что из-за ограниченности производственных ресурсов постоянно приходится выбирать, на что направить, как использовать наличные ресурсы, т. е. что именно и в каком количестве из них произвести.

Таким образом, выбирать – это значит решать, от чего отказаться, а чему отдать предпочтение в удовлетворении потребностей.

Однако проблема выбора имеет и другой аспект, отличный от дилеммы предпочтения одному товару (благу) других. Дело в том, что одну и ту же потребность человека можно удовлетворить достаточно большим количеством самых разнообразных способов, методов. Поэтому выбор заключается и в том, какому из известных способов удовлетворения данной потребности человека (способов производства данного блага) отдать предпочтение.

Общество в целом, его экономическая система постоянно решают проблему выбора, так как ресурсы производства в рамках страны, региона тоже ограничены. В этом случае перед обществом встает задача распределения ограниченного объема ресурсов между отдельными сферами производства, сферой услуг, рыночной инфраструктурой. В такой ситуации увеличение производства товаров одного направления ограничивает, соответственно, производство товаров и услуг другого назначения.

Проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов требует ответа на основные вопросы, возникающие в процессе экономической, в том числе производственной, деятельности:

- 1) что (какие виды товаров, благ) производить;
- 2) каким образом производить выбранные виды товаров;
- 3) каким образом распределять то, что произведено;
- 4) какую часть ресурсов использовать для текущего потребления и какую – для накопления.

Ответы на все перечисленные вопросы предполагают поиск выгоды, наибольшей пользы для субъекта, принимающего хозяйственные решения. Это стремление – движущий мотив любой хозяйственной деятельности.

Один из основоположников экономической науки – знаменитый шотландец А. Смит – следующим образом охарактеризовал истоки возникновения рыночного механизма: «Оди-

наковое у всех людей, постоянное и не исчезающее стремление улучшить свое положение – это начало, откуда вытекает как общественное и национальное, так и частное богатство».

Итак, стремление к выгоде толкает производителя на изготовление большего количества продукции, чтобы получить больший доход или производить именно ту продукцию, которая приносит наибольший доход. Однако сам процесс увеличения производства однородной продукции, с одной стороны, и накопления знаний, умений, навыков – с другой, делает производство все более узким, специализирующимся на определенном круге однородных или одинаковых товаров. Такой процесс называется процессом разделения (в рамках всего общества – процессом общественного разделения) труда.

Увеличение производства специфических у каждого производителя продуктов и естественное наличие у них потребности в других продуктах, которые, в свою очередь, производятся другими специализированными производителями, делают неизбежным и процесс обмена произведенными товарами. А. Смит, великий мыслитель своего времени, впервые показал, что обмен товарами или благами происходит только тогда, когда такой обмен выгоден обеим сторонам. Данное заключение явилось революционным для того времени, так как ранее считалось, что в каждой сделке есть выигрывающая и проигрывающая стороны.

На самом деле, как следует и из сущности процесса общественного разделения труда, в каждой сделке должна присутствовать, как правило, обоюдная выгода, выражающаяся в экономии участниками сделки своего собственного труда. Другими словами, человек производит в гораздо большем, чем нужно ему для собственного потребления, количестве ту продукцию, на которой он специализируется, в производстве которой гораздо больше преуспел, а затем готов обменяться ею с продавцами другой продукции, которую он сам не производит, но которая ему также необходима. Рациональность обмена в данном случае заключается в том, что производитель (продавец) соглашается на обмен лишь тогда, когда полагает, что использует на изготовление отдаваемого товара меньше времени, чем ему пришлось бы затратить на производство того товара, который он хочет выменять. Основным выбором, который при этом делается человеком, заключается в том, чтобы обеспечить себя, однако максимально сохранив при этом имеющиеся ресурсы (собственность, капитал, трудовые способности).

Использование природных производственных ресурсов продается их собственником за деньги для получения дохода; продажа трудовых способностей и навыков приносит работнику заработную плату; накопление капитала и инвестирование его в производство приносят доход в виде участия в прибыли производителя, ренты и т. д.

Однако объем и качество товаров и услуг, которые может купить человек, зависят в значительной мере от дохода, полученного им в качестве собственника, работника, инвестора, т. е. зависят от имеющихся в собственности производственных ресурсов, желания продать право на пользование ими полностью или в определенной их части. Следовательно, именно стремление людей к выгоде и объективная закономерность обмена результатами деятельности лежат в основе формирования рыночного механизма.

Имеется огромное количество определений рынка, его сущности, многие из которых можно свести к следующему.

*Рынок* – это совокупность форм связей, взаимоотношений между отдельными самостоятельно принимающими решения хозяйствующими субъектами, взаимодействие которых в качестве продавцов и покупателей позволяет произвести обмен, т. е. продавцам продать, а покупателям – купить необходимые товары.

Рыночное хозяйство, сама современная экономическая система невозможны без установления определенной ценности, стоимости каждого товара. В этой ситуации важнейшая функция цены – решение проблемы обоснованного выбора, с одной стороны, потребителя, который отвечает на вопрос, что лучше приобрести, и, с другой – производителя, отвечаю-

щего на вопрос, что выгоднее произвести, какую часть ресурсов направить на то или иное производство. Именно поэтому функция цены, заключающаяся в распределении товаров, услуг, других благ, а также природных и производственных ресурсов между альтернативными вариантами их использования, является центральной проблемой функционирования рынка.

В условиях рынка потребитель, ориентируясь на минимально возможные цены, мотивирует производителя выпускать товары и предлагать услуги с меньшей возможной стоимостью. В этом заключается сила рыночной экономики, в которой производитель и потребитель стремятся достигнуть эффективности всей экономики.

## 2. Функции и структура рынка

Приведенное в предыдущей главе определение рынка требует подхода к его характеристике как к сложноорганизованному объекту, состоящему из широкого спектра отдельных частей, элементов. Такое многообразие составляющих и специфика функционирования каждого элемента предопределяют основные функции, выполняемые рынком.

Рынок является средством связи, коммуникации продавцов товара и покупателей. К продавцам относятся:

1) товаропроизводители, т. е. предприятия, реализующие свои товары и услуги; работники, продающие свою способность к труду, рабочую силу;

2) собственники всех видов производственных ресурсов, которые продают или уступают пользование этими ресурсами на определенное время.

К покупателям относятся потребители, пользующиеся предлагаемыми товарами и услугами, а также определенные потребители или фирмы, приобретающие те ресурсы (живой труд, сырье, капитал), с помощью которых они и осуществляют производство своих товаров и услуг; чаще всего один и тот же субъект выступает на рынке и продавцом, и покупателем.

В результате взаимодействия продавца и покупателя рынок устанавливает взаимоприемлемые цены на товары (услуги), стимулируя тем самым их производство и сбыт.

Рынок – средство взаимосвязи продавцов и покупателей, распространяющее информацию о том, что именно хотят продать продавцы (и по какой цене), а также и что конкретно приобрели бы или приобретут в ближайшем будущем покупатели. При этом рынок не должен быть обязательно каким-то конкретным географическим местом. Любой источник распространения информации о продаже и покупке товаров и услуг формирует рынок этих товаров.

Обеспечивая обмен новой информацией об изменении ситуации (изменения спроса, предложения и др.), рынок дает возможность его участникам достаточно быстро реагировать на эти изменения, а также вовремя модифицировать цены. В первую очередь цены воздействуют как сигнал продавцам и покупателям, сообщая им информацию о дефиците товаров, услуг, ресурсов либо об их избытке.

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

- 1) по элементам рыночной инфраструктуры;
- 2) по экономическому назначению объектов рыночных отношений;
- 3) по географическому положению и характеризующим его границам и масштабам;
- 4) по степени ограничения конкуренции;
- 5) по отраслям сфер производства и услуг;
- 6) по характеру и размерам продаж.

Первый признак классификации рынка выделяет еще три основных элемента:

- 1) рынок товаров и услуг;
- 2) рынок факторов производства;
- 3) финансовый (или денежный) рынок.

*Рынок товаров и услуг* включает в себя большое количество особых рынков купли-продажи соответствующих товаров (их достаточно много), а также предполагает наличие и функционирование таких структур, как товарные биржи (центры купли-продажи, оформления этих сделок) по надлежащим товарам, организации розничной и оптовой торговли, маркетинговые и посреднические организации.

*Рынок факторов производства* охватывает процессы купли-продажи факторов производства – земли, труда, капитала, предпринимательских способностей. При этом такой особый фактор производства, как земля, включает не только непосредственно определенные участки земли, используемые для того или иного производства, но и природное сырье, добываемое из недр земли или получаемое в результате ее использования (например, продукция растениеводства).

Фактор производства в виде живого труда предполагает использование услуг всех работающих (рабочих, служащих, управленческого персонала, отдельных предпринимателей). Рынок труда предполагает и наличие такого важного инструмента этого рынка, как биржа труда, где непосредственно формируются спрос на трудящуюся силу всевозможного вида и квалификации, и предложение этой рабочей силы. Помимо этого, важными функциями биржи труда являются: формирование резерва рабочей силы, подготовка и переподготовка кадров (в первую очередь безработных), организация общественных работ для обеспечения занятости населения.

Такой фактор производства, как капитал, включает в себя все средства производства в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств, а также денежные средства, которые могут использоваться на получение этих средств производства.

Иногда в качестве отдельного фактора производства показывают предпринимательскую способность (талант), которой располагает человек, организующий какое-либо производство товаров и услуг, принимающий решения по его функционированию, управлению, определяющий его рыночное поведение.

*Финансовый (денежный) рынок* охватывает процессы купли-продажи, передачи во временное пользование финансовых средств – денег, облигаций, акций, казначейских и банковских обязательств и др. Единственным товаром на таком рынке являются деньги, представленные либо в непосредственно денежной форме, либо в одном из видов ценных бумаг. Универсальный характер этого товара заключается в том, что при необходимости он превращается в любой из факторов производства. Чаще всего финансовый рынок предполагает функционирование фондовой и валютной бирж.

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

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

- 1) рынка потребительских товаров и услуг;
- 2) рынка товаров производственного назначения;
- 3) рынка новых идей, технологий, проектов (ноу-хау);
- 4) сырьевого рынка;
- 5) рынка труда;
- 6) рынка ценных бумаг;
- 7) рынка вторичного сырья и др.

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

- 1) местный (региональный) рынок;
- 2) национальный (в пределах страны) рынок;
- 3) мировой рынок.

По степени ограничения конкуренции различают:

- 1) свободный рынок;
- 2) рынок монополистической конкуренции;

- 3) олигополистический рынок;
- 4) чистую монополию.

Такого рода классификация охватывает многочисленные аспекты рынка любого товара (например, количество предприятий, технология производства, типы продаваемых товаров и т. п.), которые влияют на поведение и деятельность фирм.

Степень ограничения конкуренции определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны воздействовать на рынок, т. е. оказывать влияние на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. Наивысшая степень конкурентности характерна для свободного рынка (рынка свободной конкуренции). Каждый очередной вид рыночной структуры представляет все более существенную степень ограничения конкуренции.

Особенности видов рынка в зависимости от степени развития конкуренции на них рассмотрены в специальном разделе курса.

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

- 1) топливный рынок (угольный, нефтяной, газовый и др.);
- 2) автомобильный рынок (рынок грузовых, легковых автомобилей, автобусов и др.);
- 3) компьютерный рынок;
- 4) рынок хлебопродуктов и т. п.

По характеру и размерам продаж различают:

- 1) оптовый рынок;
- 2) розничный рынок.

Нетрудно заметить из приведенной выше классификации видов и элементов рынка, что в направленных рамках реализовывается деятельность по производству и обмену (продаже и покупке) товаров или услуг на рынке. Если же какие-либо товары, блага, услуги предоставляются бесплатно, без установления цены на них и не осуществляются сделки купли-продажи, то такая деятельность носит название нерыночной. Типичными примерами нерыночной деятельности являются решения вопросов национальной обороны, органов внутренней и внешней безопасности, охраны природы, социального обеспечения, пенсионного обслуживания. Источниками такой деятельности являются: бюджеты (государственный и местные) за счет соответствующих отступлений от налогов; пожертвования; благотворительная деятельность и др.

Важнейшим условием любого рынка является возможность получить право собственности на тот товар, за который продавец платит либо отдает по бартеру другой товар. Это относится к покупателям. Право собственности предполагает наличие права владения, распоряжения и пользования данным товаром. Для приобретения этих прав покупатель совершает сделку купли-продажи. Это же относится и к продавцам: они производят свой товар только потому, что надеются, предполагают передать свои права собственности на него в обмен на деньги или другой товар.

Следовательно, любой рынок может функционировать только по товарам. Права собственности могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться другому собственнику. Отсутствие этих условий не способствует стимулированию производства данного товара, а также его покупки и сбыта.

Определенное влияние на рыночные взаимоотношения (в частности, на формирование цены на товар) оказывают так называемые операционные издержки, которые включают в себя стоимость ресурсов, необходимых для нахождения партнеров, сведения об условиях купли-продажи, составление соответствующих контрактов и оформление прав собственности на приобретаемый товар, плату за посредничество, рекламные, транспортные расходы

и др. Если перечисленные затраты превышают ожидаемую выручку, то, естественно, нет смысла в осуществлении данной сделки.

## **ЛЕКЦИЯ № 2. Государственное регулирование рыночной экономики**

### **1. Необходимость и возможность государственного регулирования рыночной экономики**

В соответствии с постоянным ростом масштабов производства в рамках общества, степени воздействия его результатов на качество жизни, с усложнением задач, стоящих перед обществом как в экономической, так и в других сферах, неизбежно возрастает необходимость государственного регулирования экономической деятельности, функционирования всей экономической системы, ее отдельных блоков и элементов.

Сам по себе принцип государственного вмешательства в экономику уже давно не вызывает ни у кого сомнений. Необходимость такого государственного воздействия предопределена самим ходом развития экономики и общества в целом. По мере развития производственно-хозяйственной деятельности возникали и обострялись многие экономические и социальные проблемы, которые не могут быть решены автоматически или не могут быть решены в той степени, которая устраивала бы все общество. Рыночная экономика переросла свои изначальные возможности по полному саморегулированию. Да и новые проблемы, возникающие перед обществом по мере его развития, делают вопрос об участии государства в управлении рынком практически решенным. Поэтому споры между специалистами идут только по поводу степени этого участия.

Изначально государственное воздействие на экономику в условиях рынка может быть представлено целенаправленной системой мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, реализуемой соответствующими государственными органами в целях обеспечения наилучших результатов экономического и социального развития общества и предотвращения (снижения риска) негативных последствий деятельности отдельных экономических субъектов или блоков экономической системы.

Как следует из характеристики сути государственного вмешательства в экономику и причин, объясняющих его необходимость, присутствие этого вторжения желательно и даже обязательно для обеспечения экономической и социальной стабильности в обществе и адаптации существующей социально-экономической системы к постоянно меняющимся условиям ее функционирования.

Решение каждой из проблем развития социально-экономической системы, перечисленных на первом уровне предлагаемой схемы, невозможно без участия общегосударственных, региональных, местных органов власти. Следовательно, существует объективная необходимость в применении системы целенаправленных государственных мер для их решения, причем эта необходимость возрастает.

Однако по мере экономического и социального развития появляется и объективная возможность осуществления мер государственного регулирования экономики. Делают возможным это регулирование прежде всего все возрастающая концентрация производства и капитала, вертикальная и горизонтальная интеграция в экономике.

Экономические объекты государственного вмешательства, его масштаб и глубина, формы воздействия на рынок диктуются степенью общественно-политического и экономического развития страны, региона, остротой противоречий экономического и социального характера, которые наблюдаются в данный период времени. Поэтому и степень развитости системы государственного участия и регулирования рынка различается в отдельных стра-

нах. Традиционно сильны, например, позиции государства в экономике некоторых западно-европейских стран (Франции, Испании, Германии, Нидерландов), в Японии; активно усиливается роль государства в экономическом росте многих стран Азии и Латинской Америки. Сами исторические условия развития, национальные традиции, особенности государственного устройства и место в общемировой экономической интеграции сделали государство в этих странах важнейшим участником экономических отношений и главным регулятором рынка и последствий изменений на нем. Принципиально важна роль государственного регулирования в странах с неразвитой рыночной структурой, куда можно отнести страны с исторически обусловленным низким уровнем и односторонностью экономического развития, а также страны, осуществлявшие (или осуществляющие) переход от директивной экономики на базе всеобъемлющего характера государственной собственности к рыночной экономике, основанной на многоукладности хозяйства, разнообразии и равноправности всех форм собственности.

## 2. Объекты государственного регулирования экономики

Как следует из характеристики предпосылок государственного воздействия на экономику, его объектами должны быть сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть перечисленные выше трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически вообще, разрешаемые частично или в отдаленном будущем, в то время как решение этих проблем необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности в обществе.

Многообразие причин государственного регулирования рождает еще большее разнообразие объектов, которые под него попадают. Основными среди них являются следующие:

- 1) экономический цикл и его отдельные фазы;
- 2) секторальная, отраслевая и региональная структуры рынка;
- 3) условия накопления капитала;
- 4) занятость;
- 5) денежное обращение;
- 6) платежный баланс;
- 7) цены;
- 8) научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы;
- 9) условия конкуренции;
- 10) социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение;
- 11) подготовка и переподготовка кадров;
- 12) окружающая среда;
- 13) внешнеэкономические связи.

Безусловно, степень участия государства в регулировании перечисленных объектов совершенно различна: одно направление регулирования охватывает макроэкономические процессы – хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы; другое – отношения между отдельными экономическими субъектами (например, условия конкуренции), между государственными и регулирующими органами и предприятиями; третье – социальные отношения. Характеристика перечисленных объектов представляется в экономической литературе следующим образом.

Государственная политика по преодолению негативных последствий циклического развития экономики состоит в регулировании хозяйственной конъюнктуры, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на услуги и товары, занятость и капиталовложения. Для этого негосударственному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях долгого и яростного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления – рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда – необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача государства как регулятора рынка – притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов, так как по окончании такого подъема это поможет уменьшить продолжительность и глубину возможного спада производства, занятости и инвестиций.

Регулирование отраслевой и территориальной структуры также осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений. Таким образом, обеспечиваются привилегированные условия развития для отдельных отраслей и регионов. При

этом иногда такая поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в состоянии затяжного кризиса. Поощряется развитие новых отраслей и видов производств – носителей научно-технического прогресса, способных привести к прогрессивным структурным изменениям внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. Также напрямую поддерживаются отрасли, изначально по своей природе нерентабельные, но социально важные. В то же время могут приниматься меры по сдерживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом государственного регулирования является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служили главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике, поэтому государство заинтересовано в поощрении накопления. Это в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйства. Одновременно государственное регулирование накопления опосредованно служит и другим объектам госрегулирования. Оно, создавая дополнительные стимулы и потенциал в разное время всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, воздействует на экономический цикл и структуру производства.

Регулирование занятости населения понимается как поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребности экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. При этом принципиально важно, чтобы соотношение между спросом и предложением не вело к чрезмерному росту заработной платы, который может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательно и резкое снижение занятости, которое ведет к увеличению численности безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту расходов на пособия и серьезным социальным последствиям.

### **3. Формы и методы государственного регулирования экономики**

По способу воздействия государства на интересы участников экономических отношений все инструменты государственного вмешательства в рыночное хозяйство можно разделить на административные и экономические.

Соотношение этих принципиально различающихся по способу воздействия инструментов регулирования так же, как и сама по себе степень государственного регулирования экономики, существенно различается по отдельным странам и в различные периоды экономического развития.

Там, где уровень экономического развития высок, необходимая степень регулирования рынка может быть достигнута только экономическими средствами и прежде всего – косвенными формами регулирования. И, наоборот: там, где степень развитости экономической системы невысока, где существуют искажения в рыночной системе, без административного вмешательства государства в рыночные отношения не обойтись.

Общий перечень возможных направлений государственного вмешательства в экономику может выглядеть довольно развернутым:

- 1) разработка «правил игры» для субъектов рыночной экономики;
- 2) создание государственного сектора и управление им;
- 3) перераспределение доходов;
- 4) разработка и реализация программ развития экономики;
- 5) борьба с искусственной монополией и регулирование естественных монополий;
- 6) контроль над ценами и заработной платой;
- 7) регулирование учетной ставки;
- 8) установление сроков, норм и методов амортизации;
- 9) регулирование налогов;
- 10) эмиссионная деятельность;
- 11) стимулирование внешнеэкономической деятельности фирм и компаний;
- 12) защита интересов национального капитала (таможенная политика, льготы, гарантии).

Основные формы государственного регулирования экономики можно рассмотреть в одном из аспектов такого воздействия – в формировании цен на товары.

Таким образом, государство, являясь важнейшим экономическим субъектом рыночных отношений, играет еще и основополагающую роль регулятора функционирования экономической системы, позволяя всей системе своевременно реагировать на возникающие противоречия в социально-экономическом развитии. Это придает рыночной системе дополнительную устойчивость, делает ее социально более безопасной, а зачастую и более эффективной.

## **ЛЕКЦИЯ № 3. Цели, задачи, организационная структура фирмы**

### **1. Понятие и общая характеристика фирмы**

В странах с развитой рыночной экономикой фирма является основным организационным звеном экономики. Четкая организация внутрифирменного управления позволила развитым капиталистическим странам завоевать сильные позиции на внутренних и внешних рынках.

Однако в экономической литературе, как зарубежной, так и отечественной, нет однозначного определения понятия «фирма». Более того, в основополагающих российских нормативных документах (например, ГК РФ) фигурирует лишь понятие «организация».

Если у К. Р. Маконнелли и С. Л. Брю «фирма – организация, использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями», то у В. Е. Адамова под фирмой понимается предприятие (организация), осуществляющее в целях получения прибыли коммерческую деятельность, наделенное правами юридического лица, имеющее собственное наименование и прошедшее требуемую законодательством процедуру регистрации в уполномоченных государством органах. Таким образом, в первом случае просматривается достаточно четкое определение понятия «фирма», а во втором – делается попытка дифференцировать понятия «организация», «предприятие», «фирма». Считается, что в условиях экономики России второе определение более приемлемое, особенно в такой отрасли, как промышленность.

Таким образом, в научной и учебной литературе широко используется не одно, а два схожих понятия – «предприятие» и «фирма». Оба термина обозначают один и тот же объект, в основном промышленную или торговую организацию. Тем не менее под фирмой в России чаще понимается хозяйственная организация производственного и непромышленного профиля, как правило, крупная и многопрофильная, со многими входящими в нее обособленными предприятиями, филиалами, учреждениями. Однако в соответствии с российским законодательством каждая организация, признанная юридическим лицом, при регистрации получает фирменное наименование. В таком случае «фирма» – общее понятие коммерческой организации.

Принято считать, что предприятие без фирменного наименования не может иметь другие юридические лица в своей структуре. Напротив, в составе фирм могут находиться подчиненные ей юридические лица, в том числе филиалы, дочерние предприятия и другие коммерческие и некоммерческие структуры. Нередко они имеют самостоятельный уставный капитал, расчетный счет в банке, право распоряжаться вверенным им имуществом и несут ответственность за результаты своей деятельности. Как правило, филиалы, представительства и отделения фирмы размещаются на различных отдаленных территориях.

Вместе с тем следует отметить, что понятие «фирма» зачастую используется как синоним понятия «предприятие», что противоречит его смысловому назначению. Так, если предприятие играет роль непосредственного товаропроизводителя, то фирма призвана играть роль предпринимателя, создающего или преобразующего предприятия, обеспечивающего финансирование их деятельности. Само наименование фирмы, ее торговый знак, используемый при заключении хозяйственных договоров на товары, их упаковке, позволяет индивидуализировать конкретное предприятие и деятельность фирмы в отличие от других производителей однородной продукции.

## 2. Цели и задачи фирмы, ее организационная структура

Целями деятельности фирмы являются удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Цивилизованные рыночные отношения предполагают разумное сочетание обеих целей, ибо, работая на себя, предприниматель трудится и на общество.

Бизнес – это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность получать все большую прибыль, обеспечивать относительно высокий уровень рентабельности. Вместе с тем развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, выявляет структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует всемерному повышению эффективности производства. Все это и составляет важную цель предпринимательства – удовлетворение общественных потребностей.

Фирмы не могут успешно стартовать и существовать в дальнейшем, не обращаясь к долгосрочным перспективам и целям. Приступая к созданию фирмы, предприятия, предприниматель или группа предпринимателей имеют перед собой четкую и ясную цель. Эта цель должна быть подкреплена системой постоянного приобретения заказов на их продукцию или услуги. Намечаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены соответствующим капиталом, всеми необходимыми материальными ресурсами, квалифицированными кадрами. Все эти вопросы необходимо достаточно подробно отразить в основном документе фирмы – бизнес-плане. Ясно сформулированная цель необходима так же, как основа выработки критерия оценки текущего положения дел. Наличие цели позволяет строить базу сравнения и рассматривать ценность текущих контрактов и обязательств, решений об инвестициях и инновациях с точки зрения их соответствия долгосрочным перспективам.

Существенным качеством современного предприятия, фирмы является способность гибко реагировать на изменение экономической ситуации. Положение фирмы в условиях неопределенности будет тем устойчивее, чем точнее удастся приспособить наступающие изменения к этим целям. Для этого менеджерам и специалистам надо быть компетентными в избранной сфере деятельности, обладать необходимыми чертами характера: целеустремленностью, упорством, готовностью к неудачам, способностью постоянно учиться и делать выводы из своих же ошибок. Надлежит подобрать верных партнеров и соратников и быть готовым к конкурентной борьбе.

Важность наличия у фирмы цели обусловлена также необходимостью придать смысл труду, а следовательно, создать мотивацию и поддерживать заинтересованность в работе персонала фирмы и в первую очередь – наемных менеджеров.

Общая цель фирмы образует фундамент для разработки стратегий по важнейшим функциональным областям деятельности фирмы – маркетингу, производству, финансам, научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, управлению персоналом. Соответственно, каждая из областей реализует и свои цели.

Важной задачей предприятия, фирмы является обеспечение стабильного экономического роста. На этом пути приходится преодолевать различные негативные факторы: изменение и падение спроса на продукцию, услуги; сокращение поступления материальных ресурсов; снижение их качества; дефицит квалифицированной рабочей силы; проблемы в системе расчетов и платежей и др. Непосредственная частная задача предприятия фирмы состоит в преобразовании факторов производства, их переработке и выпуске готовой продукции или оказании определенных услуг.

На эффективность деятельности фирмы оказывает большое влияние ее организационная структура, которую можно представить в виде двух субструктур – организационной структуры производства и организационной структуры управления и обслуживания.

*Организационная структура производства* – это внутрифирменный состав специализированных производственных подразделений, непосредственно выполняющих функции по производству продуктов и услуг потребительского или производственно-технического характера. Ведущую роль в составе производственных подразделений играют основные цеха и производственные участки. Между ними в одном случае могут существовать, а в другом – нет, связи, построенные на принципах технологических отношений. Если таковые присутствуют, то их реализация осуществляется путем согласования экономических отношений.

Производственные подразделения, предназначенные для обслуживания своей продукцией и услугами основных цехов и участков, называются вспомогательными. К ним относятся подразделения по обеспечению тепловой и электрической энергией, по ремонту оборудования, изготовлению инструмента, технологической оснастки и др. Подразделения, обеспечивающие нормальное функционирование всех основных и вспомогательных цехов и участков, называются обслуживающими. К ним можно отнести складское хозяйство, внутрифирменный транспорт, связь. Производственная структура фирмы зависит от вида и объема выпускаемой продукции, форм специализации и характера межфирменной кооперации, форм организации труда на фирме и других факторов.

*Организационная структура управления и обслуживания* – это состав органов управления фирмой, между которыми распределены управленческие и обслуживающие функции, а также установлены методы их выполнения. Связи здесь построены на принципах координации или субординации и реализуются как вертикальная система правил принятия решений.

Организационная структура фирмы – интегрированный комплекс реальных условий достижения заданных целей, и поэтому ее схема должна отражать и направления хозяйственной деятельности, и состав технического капитала, и кадровый состав, и распределение производства между предприятиями фирмы, и целевую ориентацию сбыта продукции, и многое другое. В организационной структуре фирмы должны быть отражены условия, обеспечивающие не только хозяйственную миссию, но и выработку долгосрочной стратегии достижения целей фирмы, а также образование управленческих механизмов осуществления этой стратегии через систему планов.

Эффективность действующей организационной структуры фирмы определяется результатом ее работы, т. е. прибылью, полученной от реализации товаров и услуг. На этапе же проектирования новой или реорганизации прежней структуры приходится прибегать к критериям второго порядка, которые можно разбить на четыре группы.

Первая группа – критерии статистической эффективности, т. е. показатели эффективности производства. Организационная структура при этом рассматривается в условиях относительно стабильного спроса со стороны постоянного круга потребителей на продукцию, мало изменяющуюся во времени. Как правило, эффект такой структуры тем выше, чем больше реализуется желание получить экономию от увеличения масштабов производства. Удобство применения статистической эффективности в роли основного критерия, характеризующего качество организационной структуры, заключается в возможности использования количественных методов анализа и оптимизации организационной структуры.

Критерии второй группы измеряют организационную структуру с позиции маневренности производства. Следовательно, они оценивают способность фирмы быстро и эффективно изменять параметры производства в рамках выбранного направления деятельности. Организационная структура рассматривается в условиях изменения уровня спроса или дей-

ствий конкурентов, имеющих для фирмы ряд последствий: снижение цен на товары, падение доли на рынке и обусловленное этим упадком снижение рентабельности капитала. Очевидно, что желание иметь более маневренное производство находится в противоречии с условиями повышения статистической эффективности. Так, если маневренность предполагает создание резерва производственных мощностей, то статистическая эффективность требует сведения их (резервов) к минимуму.

Критерии третьей группы позволяют судить о гибкости фирмы в решении вопросов стратегии или о ее способности реагировать на изменения характера деятельности, а не ее величины. Сфера применения – те направления предпринимательской деятельности, в которых происходит быстрое устаревание изделий, изменение технологий, появляются новые возможности, связанные с выходом на международные рынки, но также имеет место сильная подверженность влиянию со стороны правовых ограничений. Типичная реакция на данные обстоятельства проявляется в изменении номенклатуры выпускаемой продукции и рынков, организации филиалов, дочерних фирм либо даже прекращении некоторых видов деятельности.

Четвертая группа – критерии динамики структуры, которые также позволяют оценивать способность фирмы изменять свои организационные формы, приспособлять организационную структуру к существующим условиям. В идеальном варианте способность к изменениям должна быть заложена в самой природе структуры. В этом случае приспособление будет быстрым и пройдет без снижения эффективности работы фирмы. Как показывает практика, наиболее динамичными являются организационные структуры, в которых в максимальной степени децентрализовано принятие решений по принципу «каждому исполнителю предоставлено право самостоятельно организовывать свою деятельность».

Из перечня возможных вариантов по тому или иному критерию выбирается структура, наиболее пригодная для проектируемой организации и ее хозяйственной миссии.

### 3. Классификация фирм

Исторический опыт хозяйствования породил множество типов фирм, отражающих различные формы и способы привлечения и использования капитала. Все это многообразие принято классифицировать по ряду признаков: виду хозяйственной деятельности, виду субъекта и права собственности, национальной принадлежности капитала, масштабам деятельности и количественным критериям.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций распознают фирмы промышленные, торговые, страховые, инжиниринговые, консалтинговые, аудиторские, специализирующиеся в области транспорта, связи, а также проводящие операции с наличностью, недвижимым имуществом, ценными бумагами и др.

Во всех индустриальных странах с развитым рыночным хозяйством самые крупные по объему суммарных продаж – промышленные фирмы, а самые многочисленные – группы фирм, функционирующих в сфере научно-исследовательских, информационных, консалтинговых и иных видов услуг. Среди них значительна доля инжиниринговых фирм, представляющих различные инженерно-технические услуги, связанные с проектированием, строительством и вводом в действие технически сложных объектов, разработкой новых и усовершенствованием ранее освоенных технологий и проч.

Для всех стран с рыночной экономикой характерно большое количество фирм, занятых торговлей (внутренней и внешней). Это могут быть фирмы оптовой и розничной торговли, торгово-посреднические, экспортно-импортные и др. Торговые фирмы могут входить в режим сбыта крупных промышленных компаний или действовать как самостоятельные субъекты. Прибыль таких фирм образуется за счет разницы между ценами закупаемых и продаваемых товаров, а также как вознаграждение за услуги по продвижению товаров на рынки. Для крупных торговых фирм характерно сочетание коммерческой деятельности с операциями по доработке (сортировке, расфасовке, упаковке), перевозке, страхованию закупаемых и реализуемых товаров.

Транспортные фирмы осуществляют перевозку грузов и пассажиров. Обычно они специализируются на отдельных видах перевозок, в связи с чем отличаются судоходные, автомобильные, железнодорожные и авиационные фирмы.

Фирмы могут классифицироваться не только по конкретному виду, но и по степени охвата видов хозяйственной деятельности. Возможно разграничение фирм на моноотраслевые и диверсифицированные (многоотраслевые).

Различают два типа диверсифицированных фирм. Относящиеся к первому типу при всем многообразии сфер деятельности сохраняют достаточно выраженное профилирующее производство (основную специализацию). По организационной структуре такие фирмы, как правило, представляют собой концерны.

Второй тип диверсифицированных фирм – так называемые конгломератные фирмы. В отличие от фирм первого типа в них отсутствует доминирующее отраслевое ядро, т. е. профилирующее производство. Здесь сосредотачиваются виды хозяйственной деятельности, не имеющие никаких производственных или функциональных связей. Цели конгломератов не направлены на повышение эффективности, они часто спекулятивные (например, получение дополнительной прибыли посредством игры на курсах акций). Конгломераты живут ровно столько, сколько времени удастся обеспечивать высокую норму доходности капитала путем приобретения быстрорастущих фирм, а также ликвидации малорентабельных филиалов и отделений. В противном случае они либо распадаются, либо изменяют свою стратегию. Последнее означает концентрацию усилий на производстве одного какого-либо продукта

и превращение ранее конгломератной структуры в диверсифицированную фирму первого типа.

По признаку субъекта права собственности все фирмы, а точнее, закрепленное за ними имущество, могут находиться в собственности граждан, юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. При этом исключение решающего участия государства в реализации имущественных прав приближает фирму к тому, чтобы называться частной. В рамках частного предпринимательства имеют место индивидуальная и групповая формы собственности и, соответственно, три основных типа фирм:

1) единоличные владения, характеризующиеся непосредственным соединением функций владения собственностью и управления;

2) товарищества, которыми на паях владеют два лица и более, особенностями которых являются специализация функций управления и неограниченная ответственность совладельцев за деятельность партнеров;

3) общества, где существует отделение функций управления от функций собственности, но уже при ограничении ответственности за деятельность фирмы.

С точки зрения национальной принадлежности капитала и масштабов деятельности все фирмы могут быть классифицированы как национальные либо транснациональные. Транснациональные корпорации (ТНК) – это, как правило, крупные концерны, для которых характерна международная диверсификация деятельности.

По количественному критерию фирмы принято подразделять на крупные, средние и мелкие предприятия или так называемый малый бизнес. Критериями при этом могут быть: объем продаж, величина собственного капитала фирмы, численность работающих. Использование перечисленных критериев в комплексе позволяет получить более достоверную оценку «размеров» фирмы, чем при применении одного из них. Вместе с тем в связи с особым положением малого бизнеса в рыночной экономике и существующей не только в России, но и в других странах системы государственных мер, обеспечивающих его поддержку, принято устанавливать численность работающих в качестве критерия, ограничивающего группу предприятий. В современных условиях сочетание крупных, средних и мелких предприятий определяет не только структурное разнообразие рыночного хозяйства, но и предпосылки и условия его развития.

## ЛЕКЦИЯ № 4. Производственная структура предприятия

### 1. Предприятие и собственность

Предприятием является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, оказания услуг, выполнения работ в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Получается, что предприятие является самостоятельным товаропроизводителем. Понятие «вышестоящей орган» исчезло из законодательного оборота. Собственник государственного имущества не вправе вмешиваться в деятельность предприятия после заключения с ним договора и утверждения устава.

В условиях командно-административной системы устав предприятия, хотя и определял его значительную самостоятельность, носил формальный характер. Собственник в лице министерства постоянно вмешивался в оперативное руководство предприятием. В условиях товарного рынка самостоятельным товаропроизводителем никто не может командовать, им управляет рынок. Предприятия могут добровольно объединяться на договорной основе, но вышестоящих административных органов над ними нет.

Характерными чертами предприятия являются, во-первых, производственно-техническое единство, выражающееся в общности процессов производства, во-вторых, организационное единство, выражающееся в наличии единого руководства, плана, в третьих, экономическая целостность, выражающаяся в единстве материальных, финансовых и технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятие может состоять из однородных цехов или участков, из технологически различных цехов, в результате совместной деятельности которых выпускается продукция, выполняются работы, оказываются услуги. Важными признаками, объединяющими предприятие в единое целое, являются общее вспомогательное хозяйство и единая территория.

Основой деятельности каждого предприятия является производственный процесс, который представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, обслуживающих и вспомогательных процессов труда, направленных на изготовление продукции, выполнение работ.

Основной процесс обычно состоит из заготовительной, обработочной и сборочной стадий.

На заготовительной стадии создаются заготовки (упаковки, отливки, штамповки из листа металла), подвергающиеся, как правило, дальнейшей обработке на этом же предприятии.

На обработочной стадии заготовки материалы подвергаются обработке, в результате которой они превращаются в готовые детали. Эта стадия производственного процесса происходит в механических, термических цехах.

*Сборочная стадия* – это процесс сборки деталей в узлы изделия, а затем сборка готовых изделий.

Под вспомогательными процессами (например, в машиностроении) понимаются следующие процессы: ремонт оборудования, зданий, сооружений; изготовление и ремонт технической оснастки; производство и передача энергии всех видов (электрической, тепловой,

сжатого воздуха). Некоторые вспомогательные процессы могут состоять из трех стадий: заготовительной, обработочной и сборочной (например, процесс изготовления технологической оснастки).

К обслуживающим процессам относятся такие, которые связаны с обслуживанием основных и вспомогательных процессов, например складские работы, контрольные работы.

Весь производственный процесс разбивается на отдельные процессы, основной структурной единицей которых является операция. Операция представляет собой часть производственного процесса, выполняемую на одном рабочем месте без переналадки оборудования, как правило, одним рабочим. Операции делятся на основные и вспомогательные.

Рабочее место представляет собой часть производственной площади, оснащенную необходимым оборудованием и устройствами, где рабочие осуществляют определенные операции производственного процесса.

В условиях рыночных отношений важным становится вопрос о собственности. Понятие собственности определяется как система экономических отношений использования, владения и распоряжения имуществом. Трудовой коллектив – как правило, пользователь имущества; администрация реализует право владения имуществом. Вопросы купли-продажи имущества решаются его собственником – распорядителем имущества.

Только собственник имущества вправе создавать предприятия. Раньше таким правом пользовались министерства, ведомства, различные главные управления. С началом экономической реформы вместо министерств образовались концерны, ассоциации, объединения, которым Совет министров РФ тоже предоставлял право создавать предприятия, сдавать их в аренду, реорганизовывать. Все это в настоящее время отменено. Концерны, союзы, объединения могут создавать только предприятия, основанные на общей собственности участников, т. е. на основе негосударственной собственности, как правило, путем акционирования.

И сами госпредприятия не вправе создавать государственные предприятия. Российское законодательство не поощряет развитие госсобственности, оно ориентировано на развитие системы предприятий, основанных на частной собственности. На базе подразделений государственных предприятий могут создаваться акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, т. е. предприятия с негосударственной формой собственности. Чтобы создать государственное предприятие путем выделения его из действующего госпредприятия, нужно получить разрешение комитета по управлению госимуществом. Возбудить ходатайство о выделении может трудовой коллектив отделившейся единицы.

Акционерное общество может создавать любое количество самостоятельных предприятий, наделять их имуществом, утверждать их устав, определять режим работы.

Все предприятия делятся на собственников и несобственников. Первая группа – это те предприятия, имущество которых находится в их собственности, и они могут делать со своим имуществом все, что не запрещено законом. Вторая группа – предприятия, которые пользуются имуществом, предоставленным им собственником. Такие предприятия ограничены в своей деятельности теми рамками, которые им установлены не только законом, но и собственником имущества через устав либо договор.

## 2. Организационные типы построения производственной структуры предприятия

Для осуществления производственных процессов на предприятиях создаются основные и вспомогательные цеха и обслуживающие хозяйства.

Расчленение предприятия на производственные подразделения (цеха, участки, службы), принципы их построения, взаимной связи и размещения принято называть производственной структурой предприятия. Производственная структура предприятия определяет разделение труда между отдельными его частями, т. е. внутризаводскую специализацию и кооперирование производства.

Подготовка предприятий к работе в условиях рыночной экономики обязательно включает совершенствование производственной структуры предприятия, которая должна: во-первых, быть гибкой, динамичной и постоянно соответствовать меняющимся частным целям предприятия, например обеспечивать возможность расширения предприятия без существенных нарушений текущего хода производства; во-вторых, быстро приспосабливаться при неожиданных изменениях внешних условий (например, изменении конъюнктуры рынка); в-третьих, иметь способность к эффективной самоорганизации производственных подразделений по мере изменения задач, стоящих перед предприятием.

Каждое крупное предприятие расчленяется на крупные подразделения – цеха, службы, хозяйства – и подразделения низшего порядка – участки, отделения, рабочие места.

Расчленение на крупные подразделения предполагает деление предприятия на цеха: основные, вспомогательные, обслуживающие и побочные.

*Цех* – это обособленное в административном отношении, но тесно связанное в производственном процессе подразделение предприятия, в котором изготавливаются изделия или части изделия или выполняется определенная стадия технологического процесса.

В основных цехах сосредоточены процессы по качественному изменению состояния или формы обрабатываемого предмета труда для превращения его в законченную продукцию.

Вспомогательные цеха не принимают непосредственного участия в выпуске продукции, а лишь способствуют этому, обеспечивают условия, необходимые для нормальной работы основных цехов (например, ремонтные цеха).

Обслуживающие хозяйства и службы выполняют работы по обслуживанию основных и вспомогательных цехов (например, складское хозяйство, энергетическое хозяйство, транспортный цех). Побочные цеха занимаются использованием и переработкой отходов основного производства (например, цеха товаров народного потребления).

Важным экономическим вопросом, связанным с производственной структурой предприятия, является соотношение между основными цехами и вспомогательными и обслуживающими цехами (участками). Процесс изготовления продукции происходит в основных производственных цехах, поэтому они должны занимать преобладающее место не только по своей роли в работе предприятия, но и по количеству занятых в них рабочих, по занимаемой производственной площади. Между тем даже на крупных предприятиях количество рабочих во вспомогательных цехах часто превышает численность производственных рабочих. Такое соотношение является результатом более высокого уровня механизации и автоматизации основного производства, который приводит к снижению трудоемкости работ в основных цехах, а следовательно, к сокращению численности основных рабочих. Одновременно увеличивается объем работ по уходу за оборудованием, его ремонту. Возникающее неблагоприятное соотношение в численности может быть устранено обширной механизацией вспомогательных работ.

Производственная структура предприятия не является постоянной. Она должна совершенствоваться в связи с изменением номенклатуры, ассортимента и количества выпускаемой продукции, под влиянием совершенствования техники, технологии и организации производства.

Производственная структура предприятия отличается значительным разнообразием и зависит от следующих трех взаимосвязанных факторов: от уровня специализации предприятия и его кооперирования с другими предприятиями; от масштабов производства, т. е. размера выпуска продукции и ее трудоемкости; от характера, особенностей технологического процесса.

Уровень специализации предприятия непосредственно определяет степень расчленения производственного процесса между цехами и формы кооперирования внутри предприятия и с другими предприятиями. Чем более специализировано предприятие, тем больше имеется оснований и возможностей для создания узкоспециализированных цехов.

Масштаб производства непосредственно определяет количественный состав цехов предприятия, размеры и уровень специализации. Чем больше по масштабу производство, тем больше на предприятии цехов и тем крупнее каждый цех по размерам, объему производства.

На крупных предприятиях возможно создание нескольких технологически однотипных цехов – механических, механосборочных, литейных. Наоборот, на небольших предприятиях возможно создание бесцеховой производственной структуры.

Характер технологического процесса непосредственно определяет состав цехов предприятия и отражается на их специализации. Чем больше деталей изготавливается из отливок, штамповок, тем больше оснований (с учетом масштаба производства) для организации самостоятельных литейных и штамповочных цехов.

Предприятия различных отраслей промышленности имеют разную производственную структуру. Даже внутри одной и той же отрасли производственная структура предприятий отличается большим разнообразием.

Вопрос о производственной структуре предприятия решается при строительстве новых предприятий, их реконструкции, в ходе перепланировки оборудования, механизации участков, цехов.

В основу организации цехов может быть положена технологическая, предметная или смешанная форма их специализации, поэтому различаются три типа производственной структуры предприятия.

Первый тип построения производственной структуры предприятия – технологический. В основу создания цехов таких предприятий положен технологический принцип, когда цеха выполняют комплекс однородных технологических операций по изготовлению или обработке самых различных деталей для всех изделий завода.

К такому типу построения производственной структуры относится большинство заготовительных цехов. Так, прессовый цех выполняет технологически однородные операции по обработке предметов труда методом давления, изготавливая самые разнообразные по весу и форме детали-заготовки для всех изделий предприятия.

Недостатки технологического типа построения производственной структуры состоят в том, что руководство цеха несет ответственность только за определенную часть производственного процесса, не отвечая за качество детали, узла, изделия в целом. Трудно расположить оборудование по ходу технологического процесса, так как в цехе изготавливают самые разнообразные детали-заготовки. Поэтому приходится располагать оборудование по однородным типам, группам и тем самым увеличивать протяженность внутрицеховых перевозок. Так, в прессовых цехах создаются участки мелких, средних и крупных станков.

Технологическая специализация цехов увеличивает длительность производственного цикла. Организация основных цехов по технологическому признаку характерна для предприятий единичного и мелкосерийного производства, выпускающих разнообразную и неустойчивую номенклатуру изделий.

Второй тип построения производственной структуры предприятия – предметный. В основу создания цехов таких предприятий положен предметный признак, когда цеха специализируются на изготовлении определенной ограниченной номенклатуры изделий, узлов или деталей, применяя при этом самые различные в технологическом отношении процессы и операции, используя самое разнообразное оборудование. Предметный тип построения производственной структуры предприятия является наиболее прогрессивным, так как предметная специализация позволяет организовать предметно-замкнутые участки в серийном производстве и поточные линии в массовом производстве.

По мере увеличения масштабов производства происходит углубление технологической специализации цехов с учетом габаритов оборудования или продукции, используемого металла или других признаков. В машиностроении широкое распространение получил предметно-технологический, или смешанный, тип построения производственной структуры предприятия.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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