

Справочник учебных материалов
к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе
«Предпринимательство. Создаем свое дело»

Москва
2022 год

Справочник учебных материалов к дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Предпринимательство. Создаем свое дело» для обучающихся 12–17 лет. — Москва, 2022, 37 стр.

Справочник учебных материалов адресован детям и подросткам 12–17 лет организаций общего и дополнительного образования, изучающим основы предпринимательства. Справочник включает в себя основной и дополнительный материал, способствующий изучению основ предпринимательства.

Обучающиеся получают необходимую информацию о предпринимательстве и бизнесе, знакомятся с такими экономическими понятиями как рынок, рыночная конкуренция, внешняя среда бизнеса, виды и формы бизнеса, налоги на бизнес, разделение труда и производительность труда.

Материал Справочника соответствует программе раздела «Экономика» учебного предмета «Обществознание» для учащихся 6–11 классов.

Оглавление

Раздел 1. Предпринимательство и бизнес.....	5
Тема 1.1. Функционально-содержательные позиции в бизнесе.....	5
1.1.1. Сущность и цели бизнеса.	5
1.1.2. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства.....	5
1.1.3. Функционально-содержательные позиции в бизнесе.....	5
1.1.4. Технология создания предпринимательской схемы.....	7
Тема 1.2. Производственно-финансовая деятельность предприятия.....	7
1.2.1. Рынок, типы рынков, рыночная конкуренция.....	7
1.2.2. Внешняя среда бизнеса.....	8
1.2.3. Производственные показатели предприятия.....	9
1.2.4. Финансовые показатели предприятия.....	11
Раздел 2. Предприниматель как субъект развития бизнеса	13
Тема 2.3. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке	13
2.3.1. Развитие и эволюция.....	13
2.3.2. Схема шага развития.....	13
2.3.3. Виды бизнеса	14
2.3.4. Формы бизнеса	15
2.3.5. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия.....	16
Тема 2.4. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия.....	19
2.4.1. Проектное управление развитием	19
2.4.2. Производственный план предприятия	19
2.4.3. План производства и реализации продукции предприятия	19
Тема 2.5. Разработка финансового плана предприятия.....	20
2.5.1. Финансовый план предприятия	20
2.5.2. Налоги с предприятия.....	21
2.5.3. Цена единицы продукции предприятия.....	22
2.5.4. Финансовая безопасность предприятия.....	23
Раздел 3. Предпринимательство как технология управления развитием	24
Тема 3.6. Специализация предприятий в производственной цепочке.....	24
3.6.1. Разделение труда	24
3.6.2. Производительность труда.....	25
3.6.3. Способы повышения производительности труда	25
Тема 3.7. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда	26

3.7.1. Горизонтальная специализация труда.....	26
3.7.2. Пример углубления горизонтальной специализации труда.....	26
Тема 3.8. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда	26
3.8.1. Производственное оборудование	26
3.8.2. Модернизация производственного оборудования	27
3.8.3. Пример модернизации оборудования	27
Тема 3.9. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда	28
3.9.1. Технология производства	28
3.9.2. Пример совершенствования технологического процесса	28
Дополнительные материалы (сборник статей)	29
Рынок, виды рынков, спрос и предложение, цена, конкуренция	29
Виды бизнеса	32
Производство — основа жизни человеческого общества.....	32
Производственный процесс и его стадии	33
Понятие себестоимости.....	35
Сущность и значение разделения и кооперации труда	36
Производительность труда.....	37

Раздел 1. Предпринимательство и бизнес

Тема 1.1. Функционально-содержательные позиции в бизнесе

1.1.1. Сущность и цели бизнеса.

Бизнес — это совокупность деловых отношений в целях удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли. Бизнес может осуществляться частными лицами (физическими лицами), предприятиями или организациями¹ (юридическими лицами). В ходе осуществления бизнеса происходит извлечение природных благ, производство, приобретение и продажа товаров (услуг) в обмен на другие товары, услуги или деньги. Иными словами, бизнес означает любое занятие, дело, приносящее доход. Человек, занимающийся бизнесом, является бизнесменом.

Цели бизнеса — это те ключевые результаты, к которым стремятся физические и юридические лица в своей деятельности на протяжении достаточно длительного времени. Цели бизнеса в зависимости от его характера, степени развития и состояния могут быть различными. Важнейшие из них следующие:

- оптимальное удовлетворение спроса потребителей, предоставление необходимых обществу товаров и услуг;
- получение прибыли, накопление необходимых средств для развития бизнеса.

1.1.2. Базовые отличия бизнеса от предпринимательства.

С понятием бизнес тесно связано понятие предпринимательство. Нередко их употребляют как синонимы, однако содержание этих понятий имеет существенное различие. Для предпринимательства характерны поиск и применение новых, более эффективных способов использования ресурсов, гибкость, постоянная самообновляемость.

Предприниматель — это человек поиска и реализации новых возможностей для разработки и освоения товаров, услуг, нахождения лучших способов обслуживания потребителей, новых форм приложения капитала. Известный экономист И. Шумпетер так характеризовал предпринимателя: «Быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие». Следовательно, предпринимательство немислимо без новаторства, творческого поиска и экономической свободы.

Этим оно отличается от обычного бизнеса, под которым понимается рутинная, однообразная деятельность с целью получения прибыли. Например, установка еще одной палатки по продаже напитков или других товаров является бизнесом, но здесь нет предпринимательства.

Таким образом, понятие «бизнес» шире понятия «предпринимательство».

1.1.3. Функционально-содержательные позиции в бизнесе.

Позиция — это место, заняв которое человек должен мыслить и действовать определенным образом, предписанным ему этим местом. Одну и ту же позицию могут занимать разные люди, но и наоборот: один человек в разных ситуациях может занимать разные позиции.

¹ Принципиальное отличие организаций от предприятий состоит в том, что извлечение дохода и прибыли никогда не является основной целью их существования

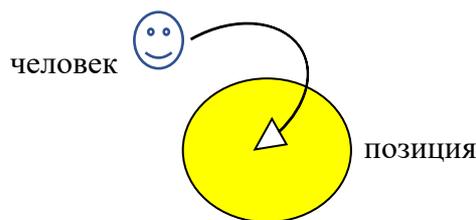


Рисунок №1

Если человек не может осуществить действия «приписанные» этому месту, то это значит, что у него нет необходимых компетенций для занятия этой позиции.

В бизнесе принято выделять следующие позиции, которые может занять бизнесмен: предприниматель, инвестор, управленец.



Рисунок №2

Предприниматель — это позиция создателя бизнеса, который объединяет капитал и рабочую силу для производства качественно новых товаров/услуг; берет на себя большую часть рисков и получает большую часть вознаграждения. Предприниматели — это новаторы, источники новых идей, товаров, услуг и бизнеса; они играют ключевую роль в любой экономике, они важнейший двигатель экономического роста.

Инвестор — это позиция держателя капитала, который размещает капитал с целью получения прибыли. Инвестор вкладывает личный капитал или средства, доверенные ему в управление, в различные доходные проекты.

Управленец — это позиция организатора производства, который решает различные задачи в области организации производства товаров/услуг и их сбыта. Управленец выполняет функции постановки целей, планирования и организации работы, распределения работы между сотрудниками и их мотивацию, контроль исполнения и коррекцию.

Бизнесмен при наличии компетенций может занимать каждую из этих позиций. Тогда он как предприниматель придумывает качественно новую бизнес-идею, находит необходимые ресурсы и место ее реализации; как инвестор вкладывает свои средства в производство, как менеджер организует предприятие по производству товаров/услуг и организует их продажу.

Бизнесмен при отсутствии необходимых компетенций не может занимать отдельные позиции и в первую очередь, как правило, позицию предпринимателя, а при отсутствии капитала не может занимать позицию инвестора. В этом случае он занимает позицию управленца и создает предприятие по «образу и подобию» без элементов нового.

1.1.4. Технология создания предпринимательской схемы.

Технология создания предпринимательской схемы — это последовательность действий и аргументированное обоснование возможности их совершения. В рамках технологии каждое действие представляет собой определенный этап продвижения предпринимателя от идеи к осязаемому результату (товару, продукту, услуге) реализации такой идеи.

1. Зарождение идей. Сбор информации
2. Анализ предпринимательского потенциала
3. Первичная экспертиза идей
4. Отбор идей
5. Анализ выбранных идей
6. Принятие предпринимательского решения
7. Разработка схемы реализации идеи

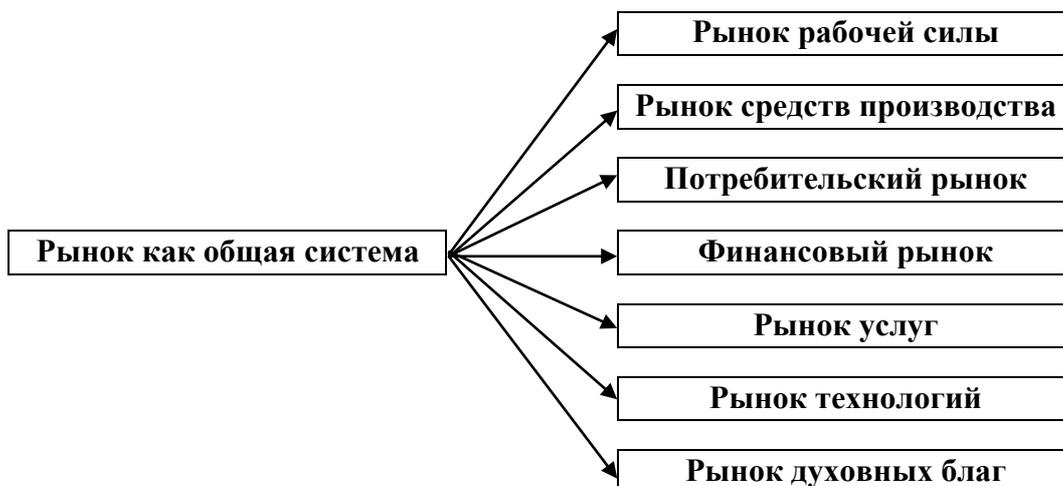
Схему реализации идеи, разработанную бизнесменом в позиции предпринимателя, воплощает в жизнь уже бизнесмен в позиции управленца.

Тема 1.2. Производственно-финансовая деятельность предприятия

1.2.1. Рынок, типы рынков, рыночная конкуренция.

Рынок — это совокупность экономических отношений между производителями товара, продавцами и покупателями.

Типы рынков:



Рыночная конкуренция — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Такое неизбежное столкновение порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого субъекта рынка, его полной зависимостью от хозяйственной конъюнктуры и противоборством с другими претендентами за наибольший доход.

Быть конкурентоспособным — значит превосходить остальных по качеству предлагаемой продукции, по её разнообразию, постоянно искать новые пути обеспечения привлекательности товаров и услуг, идти в ногу со временем.

Признаки нечестной конкуренции:

- а) распространение ложной информации о качестве и производстве товаров;
- б) распространение сведений об опасности продукции конкурента;
- в) резкое необоснованное снижение цен на свои товары;
- г) переманивание кадров, промышленный шпионаж;
- д) блокировка доставки конкурентам сырья и т.п.

1.2.2. Внешняя среда бизнеса.

Среда — это совокупность объективных условий, в которых осуществляется деятельность предприятия и которые влияют на бизнес.

Внешняя макросреда бизнеса (факторы косвенного воздействия на бизнес) включает в себя политико-правовые, экономические, социально-демографические и технологические факторы.

<p><i>Политико-правовые факторы</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правительственная стабильность 2. Влияние государства на экономику 3. Налоговая политика 4. Государственное регулирование конкуренции 	<p><i>Экономические факторы</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Общая характеристика экономической ситуации (подъем, стабилизация, спад) 2. Курс валют 3. Уровень инфляции 4. Уровень безработицы 5. Цены на энергоресурсы и т.п.
<p><i>Социально-демографические факторы</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Демографические изменения 2. Изменение структуры доходов 3. Отношение к труду и отдыху 4. Социальная мобильность 	<p><i>Технологические факторы</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Государственная техническая политика 2. Скорость обновления и освоения новых технологий 3. Новые патенты и т.п.

Внешняя микросреда бизнеса (факторы прямого воздействия на бизнес) включает в себя поставщиков, потребителей, конкурентов, государственные и муниципальные органы управления.



Поставщики — это любое юридическое (организация, предприятие) или физическое лицо, поставляющее товары/услуги заказчикам; они обеспечивают предприятия необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. Поставщики оказывают существенное влияние на ценообразование предприятий.

Конкуренция — это лица, группы лиц, предприятия, соперничающие в достижении идентичных целей, стремящихся обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке; они оказывают влияние: а) на другие предприятия на рынке аналогичной продукции; б) на поставщиков различных ресурсов. Наличие конкурентов обуславливает способность предприятий-поставщиков торговаться, отстаивая свои интересы; способность и возможность покупателей торговаться, появление новых товаров-заменителей.

Потребители — это частные лица, домохозяйства (семьи), предприятия, муниципальные и государственные органы, которые приобретают и используют товары, заказывают работы и услуги для личного, производственного и общественного потребления.

Личное потребление — это потребление всего того, что человек тратит для поддержания жизнеспособности, а также разного рода развлечения, образование и пр. К семейному потреблению относят помимо прочего оплату общих коммунальных услуг, содержание семейного хозяйства, расходы на образование, развитие и досуг детей, и прочие общие бытовые траты.

Производственное потребление — это потребление ресурсов, орудий труда, сырья, материалов, энергии, информации, рабочей силы и т.д. для создания новых продуктов.

Общественное потребление — это потребление, идущее на удовлетворение потребностей общества, осуществляемое совместно, в том числе расходы на административный аппарат, оборону, безопасность и т.п.

Органы государственного и муниципального управления обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также принимают свои требования, имеющие силу закона (например, *лицензии*).

1.2.3. Производственные показатели предприятия.

Предприятие — это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства готовой продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Готовая продукция предприятия — это конечный результат (изделия, полуфабрикаты) производственного цикла, полностью законченные обработкой, соответствующие

действующим стандартам или техническим условиям, принятые на склад организации или заказчиком (покупателем). Готовая продукция отличается от товара по следующим критериям:

- а) продукция всегда участвует в производственном процессе, а товар — нет;
- б) продукция имеет себестоимость, а товар — цену, причем первая всегда ниже второй;
- в) продукция может перейти в форму товара, а товар в форму продукции — никогда;
- г) продукция совершает один жизненный цикл, в то время как товар может иметь несколько стадий жизненного цикла в зависимости от количества сделок с ним.

К производственным показателям предприятия относят: объем спроса на продукцию предприятия, объем выпуска готовой продукции, объем реализации готовой продукции.

Спрос на готовую продукцию предприятия — это зависимость между ценой и количеством продукции, который покупатели могут и желают купить по строго определённой цене, в определённый промежуток времени. Закон спроса — величина (объем) спроса, которая уменьшается по мере увеличения цены товара. Это означает, что между величиной спроса и ценой существует обратная зависимость, то есть повышение цены вызывает понижение величины спроса, снижение же цены вызывает повышение величины спроса при прочих равных условиях.

Иными словами, **спрос** — это намерение приобрести продукцию, обеспеченное способностью уплатить за нее установленную цену; **предложение** — это готовность предоставить в собственность (пользование) объект спроса за определенную плату. Если оба понятия совпадают между собой по объему и цене, то это приводит к заключению сделки купли-продажи, если не совпадают, то спрос и предложение остаются неудовлетворенными.

Предприятие для построения плана производства продукции должно:

- а) определить ожидаемый объем спроса на свою продукцию;
- б) определить необходимое и возможное предложение продукции на рынке;
- в) определить возможный объем производства своей продукции.

Объем производства готовой продукции предприятия — это общее количество продукции, произведенной за конкретный промежуток времени, и измеряемое в таких единицах, как штуки, литры, килограммы и т.д. Объем производства зависит от:

- а) качества организации труда;
- б) налаженности технологических процессов.

Для того, чтобы произвести требуемый объем готовой продукции необходимо разработать план. **План производства готовой продукции** представляет собой документ, на основании которого предприятие организует работу по выпуску продукции. Этот план производства является основой деятельности любого предприятия. Для разработки плана необходимо принять решения по следующим вопросам:

- а) количество изделий, которое требуется произвести за определенный период времени;
- б) количество необходимых ресурсов (сырья, материалов, комплектующих изделий);
- в) количество оборудования и трудовых ресурсов.

План разрабатывается для удовлетворения рыночного спроса, не предполагая при этом выхода за рамки имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов.

Объем реализации готовой продукции — это ключевой результат деятельности предприятия. Он выражается в количестве реализованной продукции (в натуральных величинах — штуках, литрах, килограммах и т.д.). Продукция предприятия считается реализованной после поступления оплаты за нее от покупателя или заказчика.

1.2.4. Финансовые показатели предприятия.

Финансовые показатели предприятия — это расчетные данные, характеризующие различные стороны деятельности предприятия, связанные с образованием и использованием его денежных фондов и накоплений. К основным финансовым показателям относят: выручку предприятия, издержки (себестоимость) производства, прибыль, чистую прибыль и рентабельность предприятия.

Выручка предприятия — это денежные средства, которые предприятие получает от реализации своей продукции за определенный срок. Выручкой считаются поступления только от основной деятельности, а другие поступления называют доходами. Выручку можно рассчитать в рублях по формуле:

$$V = K \times Ц,$$

где V — выручка предприятия, K — число проданных единиц товара, $Ц$ — цена единицы продукции. Например, если за рассматриваемый период продано 100 деталей по цене 200 руб. и 500 деталей по цене 300 руб., то общий объем выручки составит 170 000 руб. ($100 \times 200 + 500 \times 300$).

Затраты (издержки) производства — это затраты, связанные с производством, транспортировкой и хранением продукции. Их величина зависит от цен на потребляемые ресурсы — сырье, материалы, зарплату работников, занятых в производстве продукции, плату за электроэнергию, водоснабжение, а также иные расходы, в т.ч. оплату налогов, необходимые для производства продукции. Любая бизнес-деятельность связана с неизбежными затратами (издержками) производства.

Себестоимость единицы продукции равна затратам (издержкам) / количество произведенных единиц продукции.

Прибыль предприятия — это положительная разница между суммарными доходами (в которые входит **выручка** от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т.п.) и затратами на производство, хранение, транспортировку, сбыт этой продукции (**издержками**).

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Затраты (в денежном выражении)}.$$

Если разница положительная, то предприятие получило прибыль. Если разница отрицательная — предприятие получило убыток.

Чистая прибыль предприятия — это те деньги, которые остались после уплаты всех налогов и сборов; это итог деятельности предприятия: он показывает, что она заработала за отчетный период.

Чистая прибыль идет:

- а) на выплату дивидендов собственникам предприятия;
- б) в фонды накопления (реинвестирование в развитие производства);
- в) в фонды поощрения работников (премии, доплаты и т.п.);
- г) в резервные фонды (формирование резервного капитала); д) на благотворительные цели.

Рентабельность предприятия — это отношение полученного финансового результата к ресурсам, затраченным на его достижение; является показателем эффективности

производства. Общую рентабельность предприятия считают в процентах по формуле: чистую прибыль разделить на издержки и умножить на 100%.

Рентабельное производство — это производство, приносящее прибыль. Нерентабельное производство — это производство с нулевой рентабельностью, не приносящее прибыль (прибыль 0%); убыточное производство — это производство с отрицательной рентабельностью (прибыль менее 0%).

Раздел 2. Предприниматель как субъект развития бизнеса

Тема 2.3. Взаимодействие предприятий в производственной цепочке

2.3.1. Развитие и эволюция.

Эволюция (эволюция 1) — это естественный процесс (Е-процесс) длительных и постепенных изменений, которые приводят к качественным изменениям живых организмов, сопровождающимся возникновением новых биологических систем, форм и видов. Материал для эволюции 1 — мутация; движущий фактор — естественный отбор, на основе борьбы за существование. Естественный отбор ведет к дивергенции (расхождению) признаков и, в конечном счете, к видообразованию.

Модернизация (эволюция 2) — это естественно-искусственный процесс (Е/И-процесс), в котором осуществляются замыслы человека и реализующие их действия, ведущие к локальным преобразованиям. Модернизация — это процесс обновления (усовершенствования) объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются в основном машины, оборудование, технологические процессы (например, модернизация производственной линии).

Развитие, эволюция и модернизация — не синонимы.

Развитие — это искусственно-естественный процесс (И/Е-процесс) изменения относительно автономной системы (например, конкретного бизнеса), связанный с переходом от одного качества к другому, от старого к новому.

2.3.2. Схема шага развития.

Искусственно-естественный процесс развития показан на схеме шага развития.

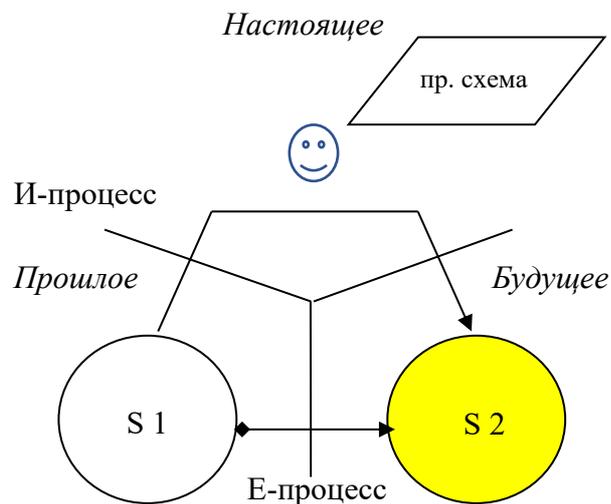


Рисунок №3

Все пространство в схеме поделено на три части:

- а) прошлое, где находится не удовлетворяющая нас ситуация (S1);
- б) будущее, где рисуется ситуация желаемая, идеальная (S2);
- в) настоящее, где протекает деятельность предпринимателя, который переводит систему из состояния S1 в состояние S2.

Для того чтобы попасть в подлинное «настоящее», необходимо «вынуться» из тянущейся ситуации прошлого, нужно выйти в рефлексию и разработать предпринимательскую схему, которая затем будет реализовываться бизнесменом в позиции управленца. Место предпринимательской схемы — «в голове» предпринимателя, на рисунке она изображается на так называемом «табло сознания».

Из *Прошлого* в *Будущее* ведут два полярных пути:

а) естественный (Е-процесс), происходящий без вмешательства человека (часто этот процесс называют превращение),

б) искусственный (И-процесс), целенаправленный процесс, осуществляемый за счет усилий предпринимателя (еще его называют преобразование).

Главный секрет предпринимательской деятельности состоит в способах и формах сочетания и соорганизации искусственного и естественного хода вещей.

За модернизацию «отвечает» бизнесмен в позиции управленца, за развитие — бизнесмен в позиции предпринимателя.

Требования к личностным и деловым качествам

бизнесмена-предпринимателя	бизнесмена-управленца
<ul style="list-style-type: none"> – системность мышления и независимость в принятии инновационных решений, – умение правильно соединять в качественно новую предпринимательскую схему факторы производства (информацию, землю, труд, капитал) для производства благ с целью получения прибыли. 	<ul style="list-style-type: none"> – компетентность, креативность, инициативность, оперативность и результативность в решении задач, – умение проводить объективный анализ информации, ставить цели и задачи, планировать работу, принимать решения в сложных ситуациях, правильно пользоваться предоставленными ресурсами, – умение организовать работу команды, разумно делегировать полномочия, распределять обязанности, убеждать, – умение контролировать процесс и результаты выполнения задач, корректировать работу.

2.3.3. Виды бизнеса.

Виды бизнеса определяют основные сферы бизнес-деятельности, как правило, выделяют производственный, коммерческий и финансовый бизнес. Будучи относительно самостоятельными, указанные виды деятельности могут быть составными частями и дополнять друг друга.

Вид бизнеса	Основные функции	Основное поле деятельности
Производственный	Производство товаров, услуг, информации	Производственные предприятия, организации
Коммерческий	Купля-продажа товаров и услуг	Торговые заведения, товарные биржи
Финансовый	Купля-продажа денег, валюты, ценных бумаг	Банки, фондовые биржи, страховые компании

Производственный бизнес — это производство товаров, выполнение строительных работ, транспортировка грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, выпуск печатной продукции и т.п.

Коммерческий бизнес — это совокупность действий физических и юридических лиц, покупающих товары у товаропроизводителей, и продающих их потребителю.

Финансовый бизнес — это особый вид коммерческой деятельности, когда объектом купли-продажи являются национальная и зарубежная валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т. д.).

2.3.4. Формы бизнеса.

Организационно-правовая форма ведения бизнеса — это форма хозяйствующего субъекта, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности.



Самыми распространенными организационно-правовыми формами ведения бизнеса в России являются хозяйственные общества, и индивидуальные предприниматели.

Хозяйственные общества — это корпоративная коммерческая организация, создаваемая несколькими (или одним) физическими и/или юридическими лицами и/или публично-правовыми образованиями путем обособления их имущества в результате внесения вкладов в уставный капитал общества для осуществления коллективной предпринимательской деятельности с использованием общего имени.

Основные виды хозяйственных обществ в России



Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это хозяйственное общество, являющееся юридическим лицом, учрежденное одним или несколькими физическими и/или юридическими лицами, уставный капитал которого разделён на доли. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (ограниченная ответственность). Собственник доли может выйти из ООО, с разрешения ООО, продав свою долю обществу.

Акционерное общество (АО) — это хозяйственное общество, являющееся юридическим лицом, учрежденное одним или несколькими физическими и/или юридическими лицами, уставный капитал которого разделён на определённое число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (ограниченная ответственность). В акционерном обществе нет понятия «выход» из него; акционер просто продаёт свои акции, если не хочет быть акционером.

Публичное акционерное общество (ПАО) — это юридическое лицо, осуществляющее публичное размещение акций или других ценных бумаг субъекта между неограниченным количеством акционеров.

Непубличное акционерное общество (НАО) — это юридическое лицо, осуществляющее размещение акций или других ценных бумаг субъекта, среди определенного круга лиц. Изначально ценные бумаги или акции не предназначены для публичного обращения.

Индивидуальный предприниматель (ИП) — это физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

2.3.5. Производственно-технологические цепочки, программа взаимодействия.

Производственно-технологическая цепочка (ПТЦ) — это добровольная кооперация самостоятельных предприятий, осуществляющих поэтапную производственную деятельность по изготовлению в рамках полного технологического цикла конечного продукта.

Пример производственно-технологической цепочки

Есть хлебопекарня

Ваша фирма
(хлебопекарня)



У нее есть поставщики сырья — муки, яиц и всех прочих ингредиентов

Ваши поставщики
(производство муки)



Ваши поставщики
(производство
куриного яйца)



Ваша фирма
(хлебопекарня)



Сбывает хлебопекарня свою продукцию через булочную и торговую сеть

Ваши поставщики
(производство муки)



Ваши поставщики
(производство
куриного яйца)

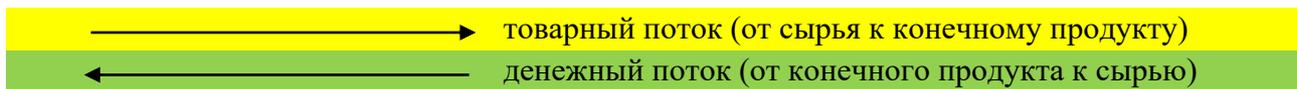


Ваша фирма
(хлебопекарня)



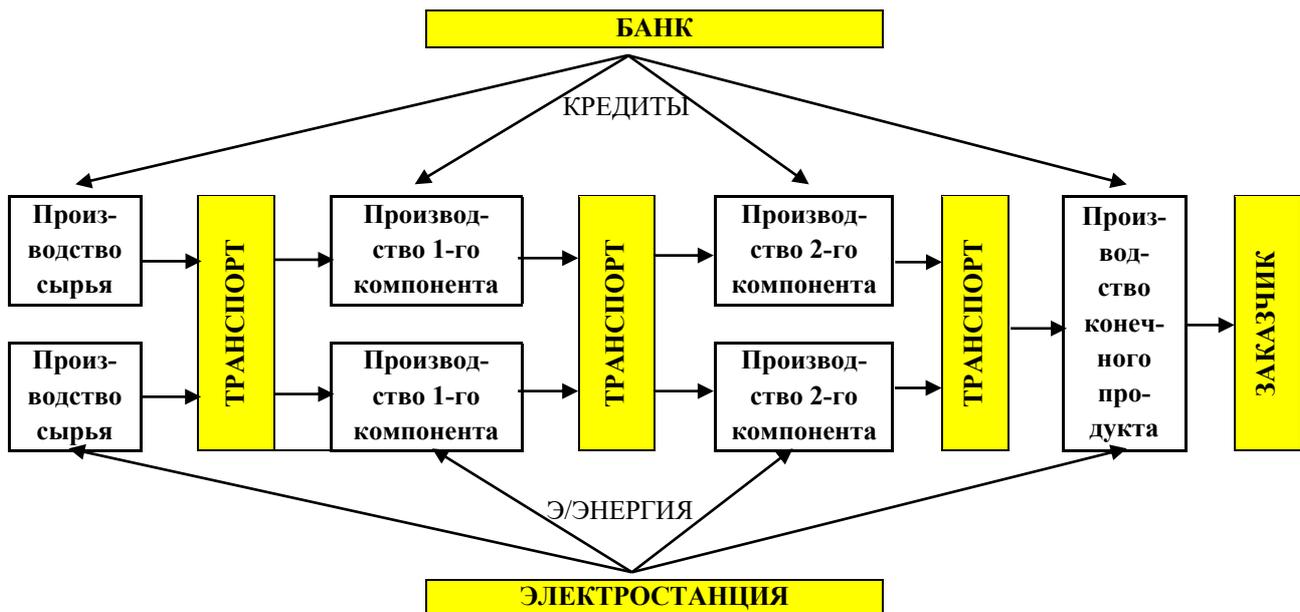
Ваши клиенты
(булочные, торговые
сети)





Производственно-технологическая цепочка — это этапы по производству конечного продукта, в которой двигаются два потока, имеющих противоположное направление: первый поток — товарный (преобразование сырья в конечный продукт), и второй поток — денежный (оплата от конечного продукта к сырью).

Еще пример производственно-технологической цепочки



Программа взаимодействия предприятий в производственно-технологической цепочке — это план взаимодействия предприятий (план создания конечного продукта производственно-технологической цепочки) с указанием: этапов производства; количества выпускаемой продукции на каждом этапе производства; временем ее выпуска и доставки клиенту.

Пример плана создания конечного продукта производственно-технологической цепочки

Производство сырья		Производство полуфабрикатов		Производство комплектующих		Производство конечного продукта	
Предприятие 1С	12 единиц сырья №1, 5 дней	Предприятие 1П	6 единиц 1-го полуфабриката, 3 дня	Предприятие 1К	3 единицы комплектующих №1, 4 дня	Предприятие конечного продукта (КП)	3 единицы КП, 5 дней
Предприятие 2С	12 единиц сырья №2, 5 дней	Предприятие 2П	6 единиц 2-го полуфабриката, 3 дня	Предприятие 2К	3 единицы комплектующих №2, 4 дня		

Предприятие 1С производит 12 единиц сырья в течение 5 дней, которое продает предприятию 1П.

Предприятие 1П из полученного сырья производит 6 единиц продукции 1-го полуфабриката в течение 3 дней, которые продает предприятию 1К.

Предприятие 1К из полученного 1-го полуфабриката производит 3 единицы комплектующих №1 в течение 4 дней, которые продает предприятию КП.

Предприятие КП производит из комплектующих №1 и комплектующих №2 конечный продукт в течение 3 дней, который продает конечному потребителю.

Тема 2.4. Разработка плана производства и реализации продукции предприятия

2.4.1. Проектное управление развитием.

Проект — это одноразовая, не повторяющаяся совокупность действий, в результате которых за определенное время достигаются четко поставленные цели (создается новая система производства; уникальный продукт, услуга).

В широком понимании проекты — это то, что изменяет наш мир: создание нового бизнеса, реконструкция предприятия, разработка новой техники и технологии, строительство жилого дома или промышленного объекта и др.

Этапы проектирования бизнеса включают в себя (смотрите схему шага развития, рисунок №3):

первый этап — проблемно-ориентированный анализ прошлого, т.е. системы (S1), которая перестала отвечать требованиям и поэтому должна быть изменена;

второй этап — формирование концептуального проекта будущего, т.е. построение «в мысли» той предпринимательской схемы (системы S2), которая не будет иметь недостатков S1 и будет отвечать всем требованиям, предъявляемым к новой системе;

третий этап — разработка стратегии перехода от прошлого к будущему (от S1 к S2);

четвертый этап — разработка плана осуществления преобразований (пошагового движения от S1 к S2);

пятый этап — управление реализацией проекта (нововведениями), включающее реализацию плана осуществления преобразований, контроль процесса и результатов преобразований.

Проектное управление развитием — это управление, осуществляемое посредством выполнения комплекса отобранных проектов с учетом их взаимозависимости, взаимодополняемости и синергичности. Проектное управление — основа развития бизнеса.

2.4.2. Производственный план предприятия.

Производственный план предприятия включает в себя:

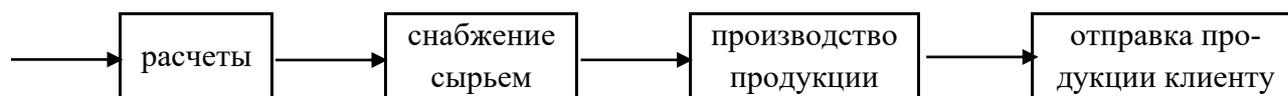
1) план производства и реализации продукции предприятия (в натуральных единицах: в штуках, кг, литрах и т.п.);

2) финансовый план предприятия (в денежных показателях: в рублях).

2.4.3. План производства и реализации продукции предприятия.

План производства и реализации продукции предприятия — это таблица, в которой описаны все производственные процессы предприятия. Этот план подробным образом описывает путь, посредством которого предприятие планирует производить продукцию в нужном количестве, требуемого качества в определенные сроки.

Предприятие в производственно-технологической цепочке планирует производство продукции «под заказ» по следующей схеме:



Производственный план строится на 1 год, полгода и ежемесячно, он позволяет определить:

- а) необходимое количество единиц продукции, которое нужно выпустить предприятию для получения прибыли;
- б) необходимое количество единиц сырья, материалов и комплектующих, которое нужно купить для выпуска запланированного количества продукции;
- в) состав необходимого оборудования, описание технологического процесса производства продукции;
- г) сроки отправки продукции клиенту.

Пример плана производства и продажи продукции на 1 месяц

Необходимое оборудование (перечень) _____
 Технология изготовления продукции (подробные последовательные операции) _____

Наименование продукции	Остаток сырья (тонны)	План приобретения сырья (тонны)	План производства продукции (кол-во единиц в месяц)	План отправки продукции	
				единицы	сроки
Продукция А	5	10	25	10	1-я неделя
				15	2-я неделя
Продукция Б	0	15	25	25	3-я неделя
Продукция В	2	13	25	25	4-я неделя

Тема 2.5. Разработка финансового плана предприятия

2.5.1. Финансовый план предприятия.

Финансовый план предприятия — это документ, отражающий объём поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и поступлений, с одной стороны, и расходов предприятия с другой стороны.

Финансовый план составляется после того, как завершено планирование производства и продажи продукции предприятия. Имея данные по прогнозу объема продаж, можно рассчитать необходимое количество финансовых ресурсов.

Финансовое планирование на предприятии дает возможность:

- а) определить выручку предприятия, себестоимость производства, прибыль и рентабельность предприятия;
- б) соотнести денежные ресурсы с производственным планом, сделать выводы о том, достаточно ли у компании средств для реализации всех показателей;
- в) понять, есть ли у предприятия необходимость во внешнем финансировании;

г) обеспечить исполнение обязательств перед государством, кредитными организациями, поставщиками, клиентами (своевременную выплату налогов, погашение долгов);

д) установить контроль за работой каждого подразделения, оперативно отслеживать результаты.

Пример финансового плана предприятия на 1 месяц

Наименование статьи	Месячные показатели (руб.)
Выручка	
1. Доход от продажи продукции А (10 единиц)	100 000
2. Доход от продажи продукции Б (10 единиц)	120 000
3. Доход от продажи продукции В (10 единиц)	80 000
Итого выручка (руб.)	300 000
Затраты (издержки)	
1. Затраты на выплату заработной платы	80 000
2. НДС (13% от фонда оплаты труда)	10 400
3. Страховые взносы (30% на фонд оплаты труда)	24 000
4. Затраты на приобретение сырья, материалов, комплектующих	100 000
5. Затраты на приобретение транспортных услуг	30 000
6. Затраты на приобретение электроэнергии	40 000
7. Затраты на выплату кредита	1 000
Итого затраты (издержки) (руб.)	275 000
Итого прибыль	25 000
8. Затраты на налог на прибыль (20% от прибыли)	5 000
Чистая прибыль (руб.)	20 000
Себестоимость единицы продукции	10
Рентабельность (%)	7,27

2.5.2. Налоги с предприятия.

2.5.2.1. Общая система налогообложения (ОСНО).

Под *налогом* понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Рассмотрим систему налогообложения предприятия, зарегистрированного в форме ООО.

ООО может выбрать одну из четырех систем налогообложения:

- основную систему налогообложения — ОСНО;
- упрощенную систему налогообложения — УСН;
- автоматизированную систему налогообложения — АУСН;
- единый сельскохозяйственный налог — ЕСХН.

Общую систему налогообложения (ОСНО) назначают автоматически после регистрации ООО, если предприятие не выбрало другую систему. В таком случае предприятие оплачивает следующие налоги.

Налог на недвижимое имущество организации, ставка зависит от региона РФ, но не превышает 2,2% от кадастровой (по оценке государства) или остаточной (с учетом износа) стоимости имущества (ст. 380 НК РФ).

Налог на прибыль ООО — это прямой налог, который предприятие платит с прибыли. Прибыль ООО рассчитывается по формуле:

Доходы – расходы = прибыль.

Стандартная ставка налога на прибыль — 20%, но есть много льготных ставок. Все они перечислены на сайте федеральной налоговой службы (ФНС).

Налог на добавленную стоимость (НДС) по ставкам 0%, 10% или 20%.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) с зарплат работников по ставкам 13%, 15% или 30%.

Земельный налог по ставке, установленной регионом.

Транспортный налог по ставке, установленной регионом.

И другие узконаправленные при осуществлении определенных видов деятельности, например, **акциз** или **водный налог**.

2.5.2.2. Упрощённая система налогообложения (УСН) — режим, специально созданный для предприятий малого и среднего бизнеса. Вместо трёх налогов, как на ОСНО, нужно платить один, а сдавать отчётность по налогу — раз в год. Налог перечисляется авансовыми платежами за первый квартал, 6 месяцев текущего года, 9 месяцев и итоговым платежом за весь год (за вычетом авансовых).

Для использования УСН есть ряд ограничений:

по виду деятельности: банки, страховые организации, нотариусы, инвестиционные фонды и некоторые другие виды бизнеса не могут применять УСН (п.3 ст. 346.12 НК РФ);

по размеру сети, если у компании есть филиалы или представительства в других населённых пунктах, УСН они не могут платить;

по количеству сотрудников — не более 100 человек;

по размеру годового дохода — не более 150 млн рублей;

по остаточной стоимости основных средств — не более 150 млн рублей;

по доле участия других юрлиц — не более 25%.

УСН бывает двух видов: «доходы» и «доходы минус расходы». Если объект налогообложения — доходы, ставка будет 6%. Если объект — доходы, уменьшенные на величину расходов, то ставка — 15% (все расходы нужно подтверждать документально).

2.5.3. Цена единицы продукции предприятия.

Цена — это один из основных стимулов спроса и предложения на рынке. Для производителя она должна быть такой, чтобы поддерживать спрос на хорошем уровне и обеспечивать прибыль предприятию.

Цена единицы продукции складывается из двух компонентов: себестоимости и наценки. В приведенном выше примере финансового плана:

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| а) цена единицы продукции | 300 000 руб. / 75 ед. = 4 000 руб. |
| б) себестоимость единицы продукции | 287 000 руб. / 75 ед. = 3 827 руб. |
| в) наценка | 4 000 руб. – 3 827 руб. = 173 руб. |

2.5.4. Финансовая безопасность предприятия.

Финансовая безопасность предприятия — это основа его существования и залог стабильной работы; это комплекс мер, направленных на предупреждение и преодоление финансовых угроз предприятия и обеспечения реализации финансовых интересов его владельцев.

Финансовая безопасность предприятия определяется:

- 1) стабильностью финансового состояния, обеспечивающей поступательное развитие предприятия;
- 2) финансовой устойчивостью и финансовой независимостью предприятия;
- 3) самостоятельным определением стратегических финансовых целей развития предприятия;
- 4) противостоянием влиянию внешних и внутренних угроз предприятию;
- 5) готовностью и способностью создавать механизмы защиты своих финансовых интересов;
- 6) способностью к совершенствованию системы управления финансами.

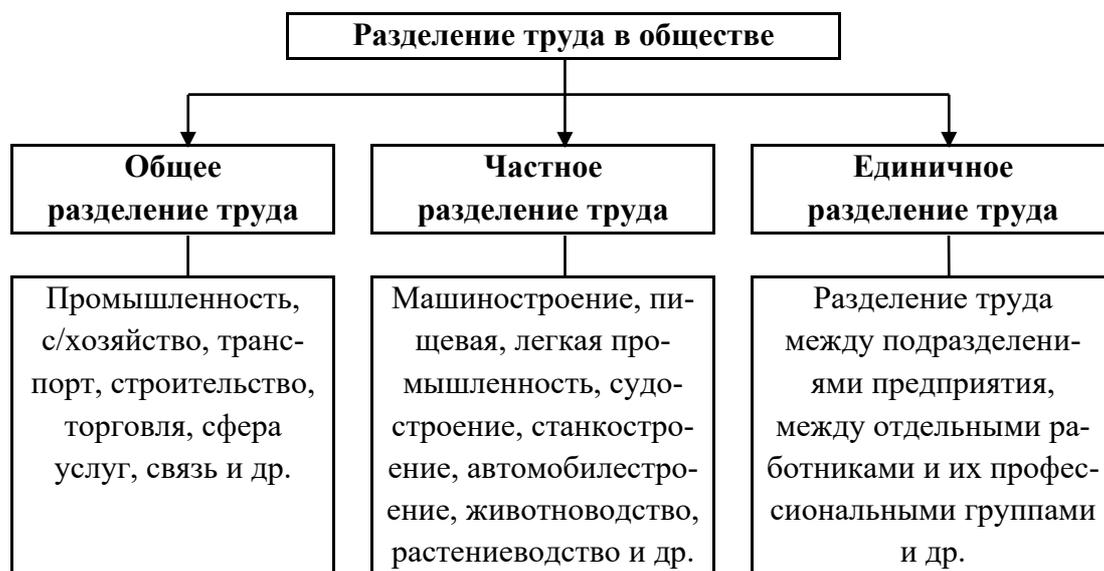
Раздел 3. Предпринимательство как технология управления развитием

Тема 3.6. Специализация предприятий в производственной цепочке

3.6.1. Разделение труда.

Разделение труда — это исторически сложившийся процесс обособления, видоизменения, закрепления отдельных видов трудовой деятельности, который протекает в общественных формах дифференциации и осуществления разнообразных видов деятельности.

Формы разделения труда в обществе



Общее разделение труда — это обособление различных видов трудовой деятельности в рамках всего общества, то есть разделение труда между различными сферами деятельности и производства: промышленностью, сельским хозяйством, строительством, связью, торговлей, сферой услуг и др.

Частное разделение труда — это углубление процесса обособления труда в каждой сфере и отрасли на отдельные специализированные подотрасли и предприятия: добывающая и перерабатывающая промышленность, автомобильная и деревообрабатывающая промышленность, гражданское и промышленное строительство, растениеводство и животноводство и др. **Специализация предприятия** — это процесс производства однородной продукции, которую производит и продает предприятие.

Единичное разделение труда — это углубление процесса обособления различных видов работ, проявляющееся в разделении труда между подразделениями предприятия, между отдельными работниками и их профессиональными группами, вплоть до разделения отдельных функций, операций и приемов.

Международное разделение труда — это международная специализация, сосредоточение в отдельных странах производства определённых товаров для последующей выгодной продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, предъявляющих спрос на этот товар.

Примеры международного разделения труда: США, Германия, Япония — автомобилестроение. Корея, Япония, Франция — судостроение; Польша, Китай, Индия — лёгкая промышленность; Чехия, Германия — пивоварение; Бельгия, Финляндия, Швейцария — молочное производство; США, Россия — ракетостроение; США, Россия — производство оружия и боеприпасов; страны ОПЕК + Россия — нефть.

Этапы общественного разделения труда:

1 этап (земледельческий) — отделение земледелия от охоты, собирательства и скотоводства;

2 этап (ремесленнический) — отделение ремесла от сельского хозяйства (скотоводства и земледелия);

3 этап (индустриальный) — отделение торговли от ремесла и сельского хозяйства; развитие машинного способа производства;

4 этап (технологический) — отделение финансовой сферы от торговли, ремесла и сельского хозяйства; отделение умственного труда от физического, выделение науки, развитие научно-технического прогресса;

5 этап (информационный) — развитие информатизации, выделение информационной инфраструктуры как предмета управления.

3.6.2. Производительность труда.

Производительность труда — это результативность труда, которая измеряется количеством продукции, произведённой за единицу времени (за час, за смену, за месяц и т.д.). Производительность труда можно рассчитать по каждому работнику, подразделению и предприятию в целом. Производительность труда является одним из основных показателей оценки эффективности предприятия. Рост производительности труда — это сокращение рабочего времени на изготовление единицы продукции. Различают индивидуальную и среднюю производительность труда.

Базовыми показателями производительности труда на предприятии являются выработка и трудоёмкость. Они взаимозависимы.

Выработка представляет собой количество продукции (работ или услуг), произведённых в единицу времени. Это может быть час, день, месяц, год. Выработка (W) продукции в единицу времени измеряется соотношением объема произведенной продукции (q) и затратами (T) рабочего времени:

$$W = q / T.$$

Трудоёмкость — это время, затраченное на производство единицы продукции. Если выработка продукции увеличивается, трудоёмкость снижается. И наоборот: повышение трудоёмкости приводит к снижению выработки. Причины этого необходимо искать и устранять, так как повышение трудоёмкости говорит о снижении производительности труда.

3.6.3. Способы повышения производительности труда.

Высокая производительность труда значительно повышает рентабельность бизнеса. А рентабельное предприятие: а) является конкурентоспособным; б) успешно развивается; в) получает стабильную прибыль.

На производительность труда непосредственно влияют: а) уровень специализации процессов труда; б) уровень оснащённости производства оборудованием; в) уровень развития технологии производства; г) качество менеджмента, климат в коллективе, условия и оплата труда.

В связи с этим можно выделить 4 способа повышения производительности труда:

1 способ — углубление горизонтальной специализации труда;

2 способ — модернизация производственного оборудования;

3 способ — совершенствование технологического процесса;

4 способ — совершенствование качества менеджмента, климата в коллективе, условий и оплаты труда.

Тема 3.7. Углубление горизонтальной специализации труда как способ повышения производительности труда

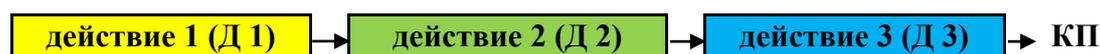
3.7.1. Горизонтальная специализация труда.

Горизонтальная специализация труда делит трудовой процесс на частные, непрерывные, обособленные виды деятельности со специализацией исполнителей; горизонтальное разделение труда позволяет произвести значительно больше продукта.

Горизонтальная специализация измеряется числом задач, выполняемым на данном рабочем месте. Чем больше задач включено в функционал должностной позиции, тем ниже горизонтальная специализация, и наоборот, чем меньше задач предписано должностной позиции, тем выше ее специализация. За счет специализации рабочих мест достигается стандартизация действий.

3.7.2. Пример углубления горизонтальной специализации труда.

На предприятии была такая горизонтальная специализация труда:



На предприятии проведены работы по углублению горизонтальной специализации труда, в результате горизонтальная специализация труда выглядит так:



Тема 3.8. Модернизация производственного оборудования как способ повышения производительности труда

3.8.1. Производственное оборудование.

Производственное оборудование — это совокупность различных устройств и машин на предприятии, с помощью которых выполняют определенные производственные операции. Для каждой отрасли необходимо особенное промышленное оборудование: станки, конвейерные ленты, штамповочные устройства, упаковочные машины и пр. Чтобы предприятия

работали эффективно, производственное оборудование должно быть качественным, мощным и иметь высокую производительность.

Все оборудование для производства можно поделить на четыре большие группы: машины-орудия, машины-двигатели, транспортировочные средства, технологические средства.

Машины-орудия обычно называют станками, основное их назначение — переработка и обработка материалов, производство деталей, комплектующих, пищевых продуктов и пр. К ним относятся штамповочные машины, деревообрабатывающие устройства и пр. Это самая большая группа, которая предоставлена на любом предприятии.

Машины-двигатели преобразовывают разные виды энергии в механические действия. Они могут работать, используя в качестве энергии бензин, уголь, электричество, пар и пр.

Транспортировочные средства предназначены для транспортировки разных грузов внутри предприятия. К ним относят конвейерные линии, автокраны, погрузчики и другие подобные машины.

Технологические средства — это машины, которые способны выполнять несколько операций; такое оборудование полностью автоматизировано. Человек программирует его и управляет с помощью пульта, например, таким оборудованием является робот-автомат.

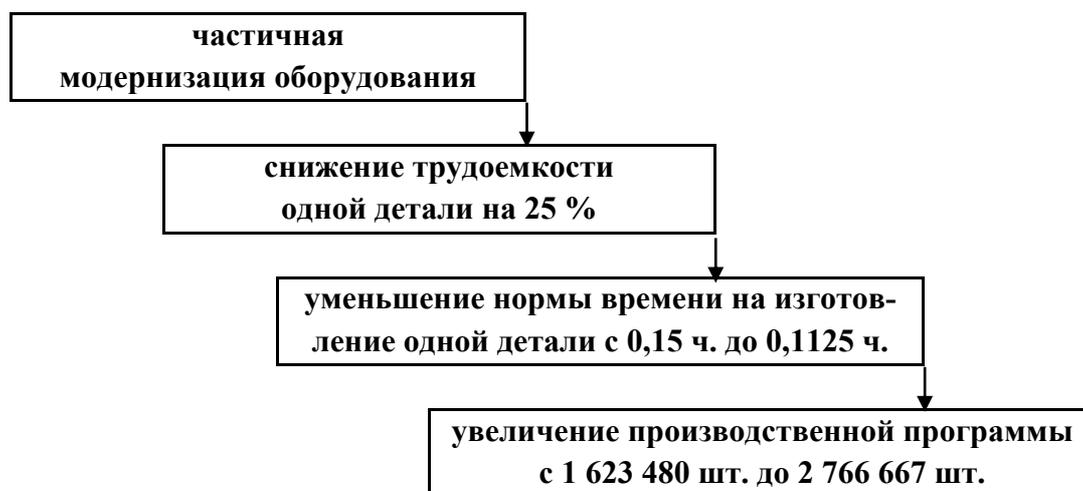
3.8.2. Модернизация производственного оборудования.

Модернизация производства — это частичное или полное обновление оборудования и систем управления на предприятии; после модернизации оборудования значительно повышается его эффективность и производительность.

Частичная модернизация — это замена конкретных элементов, с маленькой задержкой производственного цикла; номенклатура оборудования при этом не изменяется.

Полная модернизация — кардинальное изменение номенклатуры оборудования и его конфигурации на основе научно-технического процесса; при полной модернизации работа на предприятии либо останавливается, либо фиксируется временное снижение объема производимой продукции.

3.8.3. Пример модернизации оборудования.



Тема 3.9. Совершенствование технологического процесса как способ повышения производительности труда

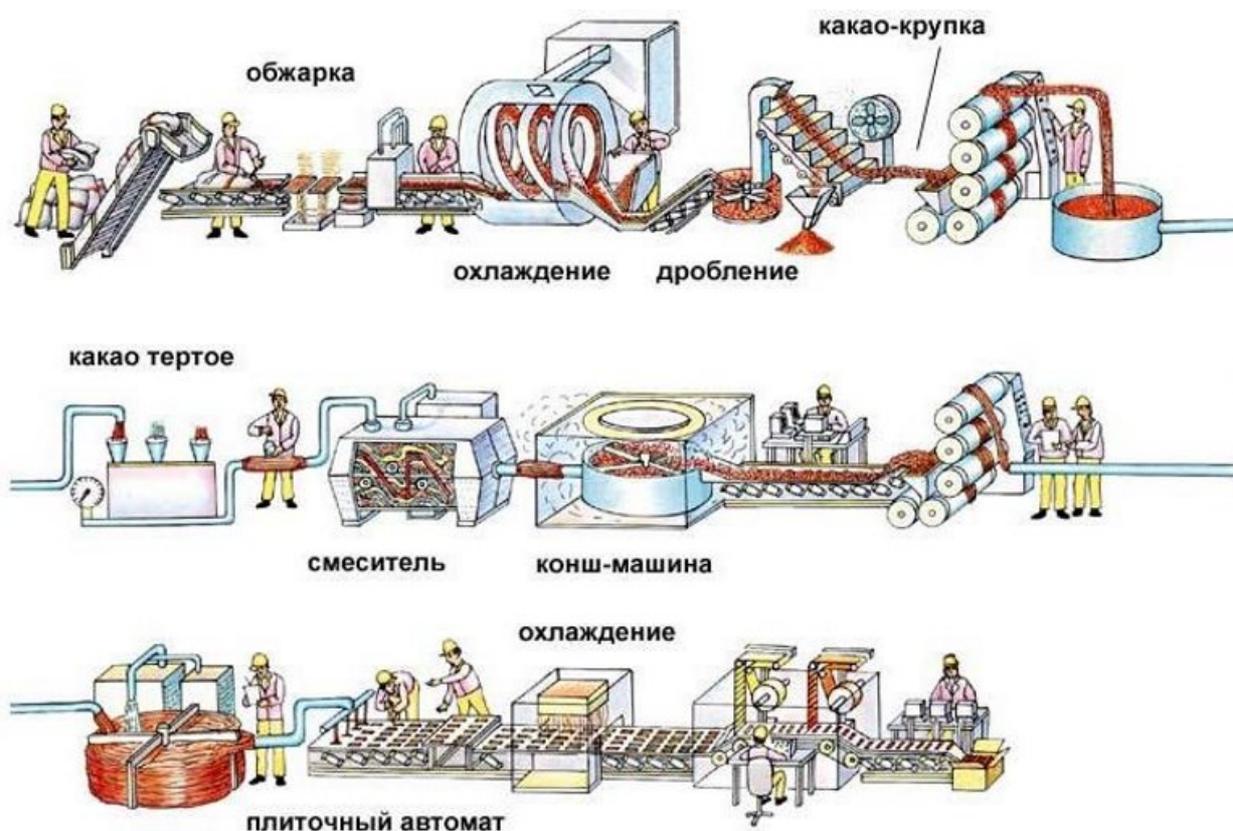
3.9.1. Технология производства.

Технология — это комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление определенных видов продукции.

Технологический процесс — это последовательность технологических операций, выстроенных в определенном порядке и необходимых для выполнения определенного вида работ и получения готового продукта. Технологические процессы состоят из технологических операций, которые в свою очередь складываются из рабочих приемов.

Технология производства оказывает решающее влияние на качество продукции, повышение производительности труда и на экономические показатели работы предприятия. Поэтому при разработке технологии выбирают наиболее экономичный вариант, обеспечивающий заданный выпуск продукции как по количеству, так и по качеству, а в ходе производства твердо соблюдают технологическую дисциплину.

3.9.2. Пример совершенствования технологического процесса.



Дополнительные материалы (сборник статей)

Рынок, виды рынков, спрос и предложение, цена, конкуренция

Рынок — это место взаимодействия продавцов и покупателей по продаже и покупке товаров. Он представляет собой инструмент стихийного распределения экономических ресурсов — рабочей силы и средств производства — между различными сферами их применения, в конечном итоге осуществляемого в соответствии с волей потребителя.

Виды рынков:

- 1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений:
 - рынки благ и услуг: продовольственных, промышленных товаров, бытовых услуг, т.д.;
 - рынки средств производства;
 - рынки рабочей силы (труда);
 - рынки инвестиций, рынки инноваций;
 - рынки денег, валюты, ценных бумаг;
 - рынки земельных участков, рынки недвижимости, рынки жилья;
 - другие рынки;
- 2) по видам субъектов рыночных отношений:
 - рынки оптовой торговли;
 - рынки розничной торговли;
 - рынки государственных закупок;
- 3) по географическому положению:
 - местные рынки;
 - региональные рынки;
 - национальный рынок;
 - мировой рынок;
- 4) по степени ограничения конкуренции:
 - монопольный рынок;
 - олигополистический рынок;
 - рынок свободной конкуренции;
 - рынок монополистической конкуренции;
- 5) по отраслевому признаку:
 - автомобильный рынок;
 - зерновой рынок;
 - компьютерный рынок;
 - мебельный рынок;
 - нефтяной рынок;
 - другие рынки.

Основные виды рынков подразделяются на субрынки, рыночные сегменты по различным признакам: демографическим, географическим, поведенческим, социальным и т.д. Любой рынок независимо от его конкретного вида базируется на трёх основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции. Взаимодействие этих элементов образует механизм саморегулирования рынка.

Спрос и предложение. Основой рыночного механизма являются стихийный спрос и предложение, а главными элементами — цена, прибыль, покупательная способность, конкуренция и решения по выбору товаров и услуг. Величина спроса, отражающая уровень общественных потребностей, ограничена размерами доходов покупателей, т. е. их покупательной способностью. Предложение характеризует динамику и масштаб общественного производства и представляет собой совокупность товаров и услуг, поступающих на рынки для реализации.

Спрос и предложение проявляются и взаимодействуют на рынке через движение цен. Продавец, производя товары, выходит с ними на рынок, не зная своего покупателя, он его ищет. Покупатель в свою очередь ищет необходимый ему товар или услуги в количестве, определяемом его доходом и потребностью. Поскольку доходы ограничены, а желаний много, то потребитель, рассматривая множество предложений со стороны продавцов, отдает предпочтение тому продавцу, у которого при прочих равных условиях (в части качества товара, сроков его поставки и т. п.) цена будет меньше. Цена ставится в прямую зависимость от соотношения объемов предложения и спроса.

Например, на рынке увеличивается спрос на пшеницу. В этом случае продавцы в условиях стабильного ее производства немедленно поднимут на нее цену. В свою очередь повышение цены стимулирует увеличение производства пшеницы, что означает рост предложения на рынке, который в итоге приведет к насыщению рынка пшеницей, а следовательно, произойдет снижение цены. И это будет происходить до тех пор, пока не установится баланс между предложением и спросом.

Подобная ситуация имеет место и на рынке средств производства. Таким образом, цена побуждает или ограничивает рост производства и потребления. Цена должна быть на таком уровне, чтобы производители охотно выпускали продукты (услуги) для продажи, а потребители охотно покупали их.

В условиях обособленности производителей происходит стихийное саморегулирование спроса и предложения. Суть его состоит в том, что производители, выходя на рынок со своими товарами самостоятельно (в условиях спроса, ограниченного доходами покупателя), вступают в конкуренцию друг с другом, что побуждает их снижать цены на товары и услуги до уровня, при котором потребитель охотно покупал бы их продукцию.

Конкуренция. Конкуренция за рынки сбыта, за покупателя происходит в самых различных формах. Она выражается в создании покупателю более благоприятных условий для приобретения товаров, производимых фирмой, чем у других компаний. Такими условиями являются цена, сроки поставки, условия платежа, послепродажное обслуживание и др. Основным условием эффективности конкуренции является достаточное количество продавцов и покупателей. По западным оценкам, число производителей однородной продукции должно колебаться в пределах 8–15, в противном случае рынок считается монополизированным. Конкуренция в условиях выхода на рынок множества фирм, компаний и предприятий является основным фактором, вынуждающим предпринимателя, компанию постоянно искать пути повышения эффективности производства. Чтобы расти, выживать, надо постоянно предлагать новые товары, снижать издержки производства. Дело в том, что каждый производитель выходит со своим товаром на рынок, имея определенные затраты на его производство. На рынке в соответствии со спросом и предложением устанавливается цена товара, выражающая общественно необходимые затраты труда.

Из этого следует, что, чем меньше издержки производства индивидуального производителя по данному товару по сравнению с общественными, тем большую прибыль он получает, а следовательно, тем большую возможность имеет в плане завоевания рынка. В этих

условиях каждый товаропроизводитель стремится снизить издержки производства для того, чтобы выжить. Этому он достигает с помощью внедрения новейших технологий и техники в производство товаров.

Конкуренция осуществляется в двух формах (внутриотраслевая и межотраслевая). Внутриотраслевая конкуренция в основном сводится к сбиванию цен с целью вытеснения соперника. Межотраслевая конкуренция осуществляется за наиболее прибыльные сферы приложения капитала. В результате межотраслевой конкуренции происходит перелив капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли. Это в конечном итоге ведет к образованию средней нормы прибыли, одинаковой для всех отраслей производства.

В условиях свободного предпринимательства власть и капитал принадлежат одному собственнику: он единолично принимает решения на основе собственного опыта, интуиции. Предприниматель приспосабливается к воздействию рыночных сил, которые он не в состоянии контролировать. В данном случае рынок представляет собой инструмент стихийного распределения экономических факторов производства — рабочей силы и капитала — между различными сферами их применения. На нем происходит оценка и оплата этих ресурсов.

Их оценка соответствует степени решения производственных задач, в которых они участвуют. Доходы фирмы не могут в течение длительного времени превышать уровень, необходимый для компенсации усилий и вложенного предпринимателем капитала. Это обуславливается появлением новых фирм и конкуренцией с их стороны, поэтому для того, чтобы выжить, вырваться вперед, каждая фирма должна постоянно изыскивать что-то новое, предлагать покупателю новые товары и услуги.

Стремление к получению лучших условий для сбыта своей продукции предполагает систематическое внедрение инноваций в производство на основе использования новой техники и технологии, что, в свою очередь, является исходным моментом, оказывающим воздействие на все стороны развития предприятий. Совершенствование техники и технологии влияет не только на способ изготовления продукции, но и на процессы концентрации производства, его организацию. Дело в том, что технология предполагает наличие совместных знаний многих специалистов, а следовательно, вызывает и определенную их организацию.

Кроме того, известно, что для осуществления производства необходимы оборудование, инструменты, вычислительная техника и др., т. е. все вещественные вложения технологии. Для каждого уровня развития и применения технологии существует оптимальный размер производства, при котором наиболее рационально с экономической точки зрения сочетаются необходимые специалисты, соответствующая организация и нужный объем капиталовложений. И чем сложнее с технической точки зрения изготовление продукта, тем больше требуется первоначального капитала. Для большинства нововведений необходимо, чтобы имелся достаточный капитал на период разработки и освоения, а это становится не по силам отдельным собственникам капитала, средств производства и в конечном итоге вызывает к жизни новые формы организации хозяйственной деятельности — корпорации, которые в значительной степени монополизируют производство и сбыт товаров.

Появление монополий существенно меняет характер конкуренции, она приобретает несколько иную окраску: имеют место система тайных скидок и уступок по сравнению с объявленными ценами, общие и частичные распродажи товаров по сниженным ценам, сговор и т. д. В ряде случаев рынки поделены между двумя — четырьмя очень крупными производителями. Располагая огромными материальными и людскими ресурсами, монополия уже не может просто следовать за рынком, как это имеет место в условиях свободного предпринимательства.

Она стремится влиять на характер складывающегося спроса и предложения на рынке, прогнозировать его развитие. Это приводит к необходимости планирования хозяйственной деятельности внутри корпорации.

Виды бизнеса

Экономическая деятельность разнообразна. Различают сферу материального производства (товары) и сферу нематериального производства (услуги).

К сфере материального производства относятся: выпечка хлеба, пошив одежды, изготовление канцелярских товаров, автомобилей, строительство и т.п.

К сфере нематериального производства относятся бытовые, образовательные, медицинские, транспортные услуги и др. Вид бизнеса определяется назначением, результатом и сферой, в которую вкладывается капитал.

Производственный бизнес — это выпуск и продажа продукции для удовлетворения потребностей населения. Он включает в себя и оказание услуг. К нему относятся предприятия автосервиса, химчистки, различные образовательные курсы и т.п. Выбор того или иного вида производственного бизнеса зависит полностью от интересов и предпочтений личности и ее финансовых возможностей.

Коммерческий (торговый) бизнес — это деятельность, основанная на продаже и перепродаже товаров, а также на предоставлении товарно-денежных услуг посредством доставки их к точкам, удобным для потребителя. Примерами торгового предпринимательства являются розничная и оптовая продажа приобретенных различных товаров, посредничество при торговле недвижимостью.

Финансовый бизнес — это особая, самостоятельная сфера коммерческого бизнеса, в которой продается и покупается специфический товар — национальная и иностранная валюта, ценные бумаги (акции, векселя, облигации и пр.). В этом бизнесе деньги в форме кредита «продаются» на определенное время покупателю, который впоследствии возвращает сполна всю занятую у кредитора сумму и выплачивает за пользование ею определенный процент.

Страховой бизнес — это деятельность, гарантирующая возмещение нанесенного ущерба непредвиденными обстоятельствами. Страхование относится к особому типу бизнеса. Различают страхование имущества, жизни, здоровья, риска и др.

Производство — основа жизни человеческого общества

Для того чтобы существовать, человеку как живому индивиду в первую очередь необходимы пища, одежда, жилье. Как существу социальному ему дополнительно требуются другие материальные и духовные блага, которые обеспечивают ему переход от животного состояния к тому образу существования, который мы называем человеческой жизнью. Если первоначально природа обеспечивала человека минимумом материальных благ, необходимых для физиологического существования, то с течением времени и ростом потребностей возникла необходимость в организации их производства, причем не только материальных, но и нематериальных.

Под **производством** понимается процесс создания материальных и нематериальных благ, необходимых для существования и развития общества. Следует иметь в виду, что

производство благ не только основа жизни человеческого общества, но оно оказывает и огромное влияние на развитие самого общества и его отдельного индивида — человека.

Совершенствуя орудия труда, человек приобретает все новые и новые знания, которые дают толчок для новых идей, взглядов, формируются новые отношения в его духовной сфере. С этой точки зрения политический строй общества и его духовная жизнь определяются материальным производством и зависят от него.

Производство — процесс создания товаров и услуг, необходимых для существования и развития человеческого общества. Производство является естественным условием человеческой жизни и основой других видов деятельности. Производство существует на всех ступенях развития человеческого общества. С точки зрения микроэкономического подхода под производством понимается соединение предприятием факторов производства (труд, капитал, земля) для осуществления выпуска благ.

Различают материальное и нематериальное производство. В материальном производстве производятся осязаемые блага (пища, одежда, жилища, машины и т.д.), в нематериальном производстве — неосязаемые блага (знания, информация, зрелища и т. д.).

Различают массовое производство и мелкосерийное производство. Под массовым производством понимается выпуск благ в крупных размерах с применением капиталоемких способов его изготовления. Этот вид производства характерен для отраслей, в которых выпускаемая продукция стандартизирована, что дает возможность замещать труд высокопроизводительным оборудованием и технологическими процессами. Массовое производство позволяет обеспечить более низкие издержки производства на единицу продукции.

Мелкосерийное производство означает изготовление продукции в небольших объемах с использованием трудоемких производственных способов. Данный вид производства типичен главным образом для тех отраслей, которые выпускают не стандартизованную продукцию. В этих отраслях наблюдается невысокий уровень концентрации производства.

В производственном процессе особое значение имеет его технология. **Технология производства** — это определенное состояние знаний о различных способах соединения факторов производства в выпуске тех или иных благ. Под технологией производства понимается совокупность процессов, правил, навыков, применяемых при изготовлении определенного вида продукции в любой сфере производственной деятельности.

В своем развитии технология основывается на всей совокупности научных знаний и, в свою очередь, приводит к возникновению новых областей науки и техники, создает материальную и информационную базу для их обогащения. Технология выступает продуктом и источником развития человеческой цивилизации. Технология — одно из проявлений процесса превращения науки в непосредственную производительную силу.

Производственный процесс и его стадии

Производственный процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов труда и орудий труда в целях создания потребительских стоимостей — полезных предметов труда, необходимых для производственного или личного потребления.

Основные, а в некоторых случаях и вспомогательные производственные процессы протекают в разных стадиях (или фазах).

Стадия — это обособленная часть производственного процесса, когда предмет труда переходит в другое качественное состояние. Например, материал переходит в заготовку, заготовка — в деталь и т.д. Основные производственные процессы протекают в следующих стадиях: заготовительной, обрабатывающей, сборочной и регулировочно-настроечной.

Заготовительная стадия предназначена для производства заготовок деталей. Она характеризуется весьма разнообразными методами производства (например, раскрой или резка заготовок деталей из листового материала, изготовление заготовок методами литья, штамповки,ковки и т. д.). Основная тенденция развития технологических процессов на этой стадии заключается в приближении заготовок к формам и размерам готовых деталей. Орудиями труда на данной стадии являются отрезные станки, прессово-штамповочное оборудование, гильотинные ножницы и др.

Обрабатывающая стадия — вторая в структуре производственного процесса – включает в себя механическую и термическую обработку. Предметом труда здесь выступают заготовки деталей. Орудиями труда на данной стадии в основном являются различные металлорежущие станки, печи для термической обработки, аппараты для химической обработки. На этой стадии деталям придаются размеры, соответствующие заданному классу точности.

Сборочная (сборочно-монтажная) стадия — это производственный процесс, в результате которого получают сборочные единицы (мелкие сборочные единицы, подузлы, узлы, блоки) или готовые изделия. Предметом труда на этой стадии являются детали и узлы собственного изготовления, а также полученные со стороны (комплектующие изделия). Различают две основные организационные формы сборки: стационарную и подвижную. При стационарной сборке изделие изготавливается на одном рабочем месте (детали подаются). При подвижной сборке изделие создается в процессе его перемещения от одного рабочего места к другому. Орудия труда здесь не так многообразны, как на обрабатывающей стадии. Основными из них являются всевозможные верстаки, стенды, транспортирующие и направляющие устройства (конвейеры, электрокары, роботы и др.). Сборочные процессы, как правило, характеризуются значительным объемом работ, выполняемых вручную, поэтому их механизация и автоматизация — главная задача совершенствования технологического процесса.

Регулировочно-настроечная стадия является заключительной в структуре производственного процесса. Она проводится с целью получения необходимых технических параметров готового изделия. Предметом труда здесь являются готовые изделия или их отдельные сборочные единицы, орудия труда, универсальная контрольно-измерительная аппаратура и специальные стенды для испытаний.

Составными элементами стадий основного и вспомогательного процессов являются **технологические операции**. Деление производственного процесса на операции, а далее на приемы и движения необходимо для разработки технически обоснованных норм времени выполнения операций.

Операция — часть производственного процесса, которая, как правило, выполняется на одном рабочем месте без переналадки одним или несколькими рабочими (бригадой). В зависимости от степени технического оснащения производственного процесса различают ручные, машинно-ручные, машинные, автоматические и аппаратные операции.

Как основные, так и вспомогательные, а иногда и обслуживающие производственные процессы состоят из основных и вспомогательных операций. К **основным относятся операции**, непосредственно связанные с изменением размеров, форм, свойств, внутренней структуры предмета труда или превращением одного вещества в другое, а также с изменением местоположения предметов труда относительно друг друга. К **вспомогательным относятся**

операции, выполнение которых способствует осуществлению основных, например перемещение предметов труда, контроль качества продукции, снятие и установка заготовок, хранение сырья и материалов и др.

В организационном отношении основные и вспомогательные производственные процессы (их операции) условно подразделяются на простые и сложные. **Простыми называются процессы**, в которых предметы труда подвергаются последовательному ряду связанных между собой операций, в результате чего получают частично готовые продукты труда (заготовки, детали, т. е. неразъемные части изделия). **Сложными называются процессы**, в которых путем соединения частично готовых продуктов получают готовые продукты труда, т. е. сложные изделия (станки, машины, приборы и т. д.).

Движение предметов труда в производственном процессе осуществляется так, что результат труда одного рабочего места становится исходным предметом для другого. Это обеспечивается организацией производства.

Понятие себестоимости

Предприниматель приступает к производственной деятельности и продаже выпускаемой продукции с целью получить прибыль, поэтому он изучает рентабельность своего предприятия, которая находится в обратной зависимости от себестоимости.

Себестоимость — это сумма расходов на производство и продажу товара. Для того чтобы подсчитать себестоимость товара, необходимо вести скрупулезный учет расходов, связанных с изготовлением и продажей товара, что, на первый взгляд, кажется занятием не из сложных. Но так кажется, а на самом деле на практике учитывать все привходящие затраты, включая непредвиденные расходы, довольно сложная процедура.

Различают **производственную и полную** себестоимость. Под производственной себестоимостью понимают затраты, связанные с изготовлением товарной продукции. Полная себестоимость включает производственные расходы и расходы, связанные с продажей товара.

Подсчет производственной себестоимости — это подсчет себестоимости продукции, состоящий из подсчета:

1) расходов на сырье и материалы. Доля сырья в себестоимости производимой продукции занимает значительное место. Сырье отличается от прочих материалов тем, что к нему почти не прикасалась рука, — например, древесина, предназначенная для изготовления мебели;

2) расходов на полуфабрикаты и приобретение материалов. Изготовление товара, например той же мебели, связано с приобретением гарнитуры, лака и т.д.;

3) расходов на приобретение топливно-энергетических ресурсов. Трудно представить себе современное производство, которое не нуждается в топливно-энергетических ресурсах;

4) расходов на заработную плату и страхование, которые также входят в себестоимость товара;

5) расходов, связанных с реализацией товара — это подсчет затрат на упаковку, погрузку, транспортировку, заработную плату продавца и др.

Себестоимость может быть снижена за счет следующих факторов:

- эффективное использование капитала;
- совершенствование организации труда;
- укрепление внешних связей производства.

Эффективное использование капитала — это оснащение производства новейшим оборудованием, автоматизация и механизация производства, увеличение мощности предприятия.

Совершенствование организации труда — это сужение специализации и повышение квалификации, равномерное распределение нагрузки и научная организация трудовой деятельности.

Укрепление внешних связей — это приобретение сырья и материалов по более низким ценам при неизменно высоком качестве, кооперирование производства и др.

Сущность и значение разделения и кооперации труда

Современные экономические системы основаны на разделении труда, которое позволяет: специализировать работников по видам работ; сокращать производственный цикл; повышать производительность труда.

Горизонтальное разделение труда — качественная и количественная дифференциация и специализация трудовой деятельности. Происходит распределение всей работы на составляющие компоненты среди всех участников процесса. Делится на:

- технологическое разделение труда;
- функциональное (специализация работников по видам деятельности);
- профессиональное разделение труда;
- квалификационное разделение труда.

Технологическое разделение труда осуществляется на основе выделения стадий в процессе производства (заготовительную, обрабатывающую, сборочную), переделы, фазы, частичные технологические процессы и операции. В рамках технологического разделения труда применительно к отдельным видам работ, в зависимости от степени дифференциации трудовых процессов, различается:

- пооперационное разделение труда предусматривает распределение и закрепление операций технологического процесса за отдельными работниками;
- подетальное разделение предполагает закрепление за исполнителем изготовление законченной части изделия или детали;
- предметное разделение труда предусматривает закрепление за конкретным исполнителем комплекса работ, позволяющих полностью изготовить изделие (например, сборка электрического выключателя, электророзетки).

Функциональное разделение труда предусматривает обособление различных видов трудовой деятельности и выполнение конкретных работ соответствующими группами работников, специализирующихся на выполнении различных по содержанию и экономическому значению производственных или иных функций.

Согласно функциональному разделению труда, существует разделение на: рабочих (основных и вспомогательных); руководителей; специалистов; служащих.

Профессиональное разделение труда осуществляется в зависимости от профессиональной специализации работающих.

Квалификационное разделение труда обусловлено различной сложностью работ, требующей определенного уровня знаний и умения работников.

Вертикальное разделение труда — отделение функций управления (целенаправленное координирование и интегрирование деятельности всех элементов организации) от исполнительских.

Вертикальное разделение труда выражается в уровнях управления:



Высший — президент, генеральный директор, заместитель директора, члены совета директоров и правление. Они определяют стратегию развития организации и деловую политику.

Средний — руководители филиалов, руководители проектов и программ, начальники производства, отделов и цехов. Они имеют широкий круг обязанностей, обладают большой самостоятельностью при принятии решений и реализуют разработанную высшим руководством стратегию организации. Так же отвечают за доведение заданий до подразделений и их исполнение.

Низший — руководители групп, участков, смены, мастера, бригады. Это самая многочисленная группа руководителей, которая работает непосредственно с рабочими, доводят до них задания и проверяют их исполнение.

Кооперация труда — это объединение отдельных исполнителей, установление взаимосвязей между ними для достижения совместной цели производства. Формы кооперации труда:

- межцеховая кооперация связана с разделением производственного процесса между цехами и заключается в участии коллективов цехов в общем для предприятия процессе труда по изготовлению продукции;
- внутрицеховая кооперация заключается во взаимодействии отдельных структурных подразделений цехов (участков, поточных линий);
- внутриучастковая кооперация заключается во взаимодействии отдельных работников в процессе совместного труда или организации коллективного труда рабочих, объединенных в бригады.

Общими критериями выбора правильного варианта разделения и кооперации труда являются эффективное использование труда, сокращение потерь рабочего времени и простоев оборудования, повышение эффективности производства.

Производительность труда

В результате деятельности предприятий производятся товары и предоставляются услуги, которые характеризуются, во-первых, издержками производства, или себестоимостью, а во-вторых, рыночной стоимостью. Соотношение этих двух величин по каждому виду товаров и услуг за определенный период времени, умноженных на их объем, определяет прибыльность и эффективность производства.

Проблемы производительности труда стали интересовать экономическую науку еще во второй половине XIX в., когда в США начали рассчитывать среднюю выработку продукции в

натуральном выражении на одного производственного рабочего. Затем, убедившись в ограниченности расчетов на натуральный продукт, перешли к исчислению производительности труда в денежном выражении. Начиная с конца 1950-х гг., производительность труда стали рассчитывать с учетом действия не только рабочих, но и всего промышленно-производственного персонала. Вскоре расчеты подобного показателя распространились с промышленного производства на другие отрасли экономики, в том числе на услуги.

Производительность труда — это показатель, характеризующий результативность труда; она измеряется количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени. Обратная величина — трудоемкость — измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции. Под ростом производительности труда подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведённой продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства, так как в одном случае сокращаются текущие издержки на производство единицы продукции по статье «Заработная плата основных производственных рабочих», а в другом — в единицу времени производится больше продукции.

Различают производительность труда в масштабе страны, региона, отрасли, производительность труда на предприятии и производительность индивидуального труда отдельного работника.

Каждое предприятие отличается конкретным уровнем производительности труда. Изменение этого уровня во времени показывает динамику производительности труда. Изменения происходят в сторону увеличения и в сторону уменьшения, что вызывается совокупностью различных факторов. Однако неперемным условием развития производства служит рост производительности труда, который является экономической необходимостью для развития общества независимо от господствующей в нем системы хозяйствования.

На уровень производительности труда оказывают влияние экстенсивность и интенсивность труда, а также технико-технологический и организационный уровень производства.

Экстенсивность труда отражает степень использования рабочего времени и его продолжительность в смену при неизменности других характеристик. Чем полнее используется рабочее время, чем меньше простоев, непроизводительных затрат времени; чем продолжительнее рабочая смена, тем выше производительность труда. Экстенсивная характеристика труда имеет видимые границы: законодательно установленную продолжительность рабочего дня и рабочей недели. Если в течение рабочего дня, продолжительность которого равна законодательно установленной величине, рабочее время полностью используется в трудовом процессе, то это будет пределом возможной величины экстенсивного его использования.

Интенсивность труда характеризует степень его напряженности в единицу времени и измеряется количеством затраченной за это время энергии человека. Чем выше интенсивность труда, тем выше его производительность. Максимальный уровень интенсивности определяется физиологическими и психологическими возможностями человеческого организма, а это означает, что интенсивность труда имеет психофизиологические пределы и не может быть неограниченной. Нормальный труд предполагает и нормальную его интенсивность, т.е. такой расход жизненной энергии на протяжении рабочего времени в смену, который обеспечивает при действующей системе здравоохранения, реально доступном качестве питания и рациональном использовании свободного от работы времени условия для полноценного отправления всех жизненных функций и полного восстановления работоспособности к началу нового трудового дня.

Таким образом, интенсивность труда — важный фактор производительности, но он имеет психофизиологический предел и требует соблюдения норм расхода человеческой энергии.

Источником роста производительности, который не имеет пределов, является научно-технический прогресс, техническое, технологическое и организационное совершенствование производства, появление новых материалов, видов энергии и др.