

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное агентство по образованию (ФАО)
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

Кафедра «Экономика и управление»

Жариков В.Д., Жариков В.В.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ

Тамбов 2007

ББК У9(2)
УДК 658.681.2

Экономика отрасли: Учебное пособие / Сост. В.Д.Жариков,
В.В.Жариков - Тамб. гос. техн. ун - т. Тамбов, 2007.-69с.

В учебном пособии уделено внимание разделению и формам организации труда, рассматривается экономическая стратегия предприятия и некоторые ее элементы.

Учебное пособие предназначено для студентов экономического факультета специальности **080502** - Экономика и управление (для бакалавров и специалистов)

Составители: В.Д. Жариков, В.В.Жариков

Утверждено редакционно - издательским советом университета

Рецензенты:

Заведующий кафедрой «Финансы и кредит» ТГУ, д.э.н., профессор
Т.Н.Толстых

Заведующий кафедрой бухучета, анализа и аудита ТГТУ, к.э.н.,
доцент Л.В. Пархоменко

©-Жариков В.Д.

©-Жариков В.В.

Содержание

Введение	4
1 Разделение труда	5
2 Экономические границы отрасли	6
3 Формы организации производства	10
4 Рынок товаров машиностроения	17
5 Экономическая стратегия предприятия	21
6 Стратегия внешней экономической деятельности	23
7 Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы	29
8 Стратегия снижения производственных издержек	42
9 Стратегия инвестиционной деятельности фирмы	47
10 Вопросы для проверки остаточных знаний	59

Введение

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

Цель курса:

А) дать теоретические основы отраслей экономики в вопросах комбинирования, кооперирования, специализации и концентрации предприятий, а также условий их функционирования;

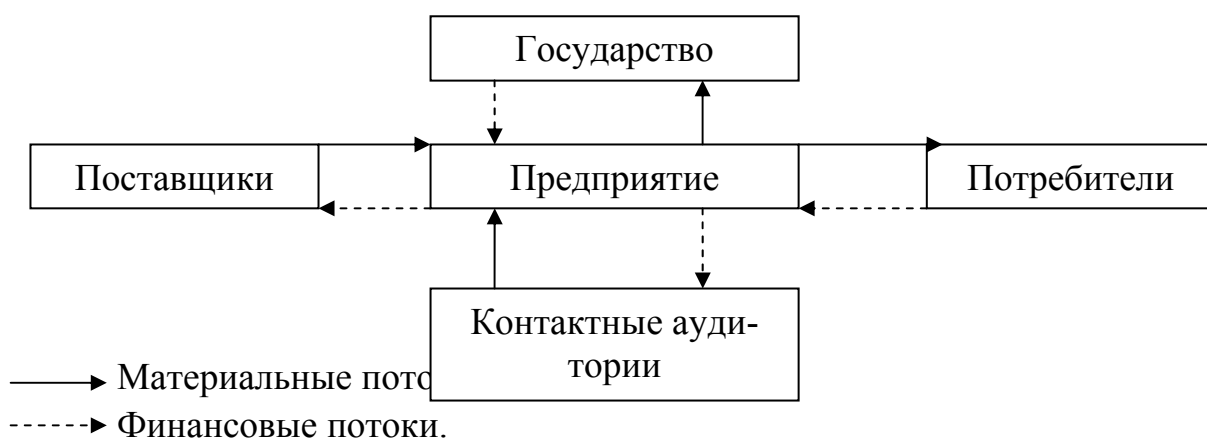
Б) повысить и углубить знания в области экономики предприятия.

В современных условиях экономические отношения предприятия изучаются комплексом дисциплин, прежде всего это наука управления.

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

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

Взаимоотношения предприятия с внешней средой.



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

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

Самостоятельность ЭО как науки обосновывается тем, что она имеет свой предмет исследования, свою теорию, изучает присущие данной науки круг закономерностей и принципов.

Это предусматривает рационализацию экономических отношений машиностроительных предприятий в рамках отрасли: отраслевая кооперация, дифференциация и интеграция.

1 Разделение труда

Различают 3 формы общественного разделения труда: общая, частная, единичная.

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

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

Единичное разделение находят своё отражение в разделении труда непосредственно на предприятии.

Все формы разделения труда взаимосвязаны.

Под влиянием общего разделения труда осуществляется частные, например, и промышленности выделяются новые отрасли.

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

В свою очередь, в связи с конкуренцией производства и техническим прогрессом, единичное разделение труда оказывает влияние на возникновение новых отраслей промышленности. Ведущая роль про-

мышленности предполагает создание такой системы РТ, которая отвечала бы задачам и сущности расширения воспроизводства, повышения эффективности производства.

На РТ оказывает влияние многочисленные факторы:

- 1) **технический прогресс**, который вызывает появление новых видов орудий труда, технологических процессов, новых видов материалов и энергии;
- 2) **механизация и автоматизация производства** приводит к изменению структуры отраслей, а на предприятии – к изменениям технологических процессов и профессиональной структуры кадров;
- 3) **совершенствование технологий отдельных производств** ведёт к изменению орудий труда в производстве и изменению в РТ на предприятии, в цехах и на участках.

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

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

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

- 1) Выпуск изделия в больших количествах поставил задачи технологического и организационного характера, которые привели к возникновению тенденции **стандартизации объектов производства**, к дальнейшему углублению **специализации и кооперирования**.
- 3) **Автоматизация производства** высвобождает человека из производственного процесса, что ведёт к изменениям в разделении труда и к изменению структуры работающих на предприятии.

2 Экономические границы отрасли

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

Основными **признаками отрасли** являются:

- 1) экономическое **назначение продукции** (удовлетворения спроса населения или других отраслей);
- 2) **характеристика потребляемых сырых материалов** (машиностроение - металлургия, сортамент, резинотехнические изделия и т.д.; пищевая - зерно, мясо, молоко; текстильная - хлопок, шерсть, шёлк);

- 3) техническая и технологическая база;
- 4) профессиональный состав кадров.

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

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

Структура народнохозяйственного комплекса представлена 2-мя сферами: материального производства (производственные сферы) и нематериального производства (нематериальные сферы).

Производственная сфера включает:

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

Нематериальная сфера включает:

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

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

Различают:

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

Экономика Российской Федерации включает в себя:

1) топливно-энергетический комплекс (ТЭК):

- нефтяная промышленность;
- нефтеперерабатывающая промышленность;
- газовая промышленность;
- угольная промышленность;
- электроэнергетика.

2) чёрная и цветная металлургия;

3) машиностроительный комплекс:

- тяжёлое машиностроение (судостроение, железнодорожное машиностроение);

- общее машиностроение;

- среднее машиностроение (автомобилестроение, весь военно-промышленный комплекс (ВПК));

4) химико-лесной комплекс;

5) лёгкая промышленность:

текстильная промышленность;

- шерстяная промышленность;

- трикотажная промышленность;

- швейная промышленность;

- кожевенно-обувная промышленность.

6) Агропромышленный комплекс:

- животноводство;

- растениеводство.

7) Транспортный комплекс:

- железнодорожный;

- морской;

- речной;

- трубопроводный;

- воздушный;

- автомобильный.

Промышленность делится на:

- добывающую;

- обрабатывающую.

По экономическому назначению продукции вся промышленность делится на 2-е большие группы:

- производство средств производства (группа А / для предприятий);

- производство предметов потребления (группа В).

Согласно классификации ЦСУ РФ промышленность делится на 13 комплексных отраслей:

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

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

ОСП характеризует:

1) уровень индустриального развития страны (характеризуется удельным весом в промышленности, отраслей производящих средства производства);

2) уровень технической оснащённости промышленности (чем выше доля таких отраслей, как машиностроение, приборостроение, энергетика, химическая

промышленность, тем выше возможности по реализации достижения НТП (научно-технического производства) во всём народном хозяйстве);

3) степень экономической самостоятельности (независимости) страны;

4) уровень производительности труда.

В свою очередь, машиностроение делится на следующие основные отрасли:

- станкостроение;
- транспортное и с/х - ное машиностроение;
- тяжёлое и энергетическое машиностроение;
- приборостроительная промышленность;

- производство машин для лёгкой и пищевой промышленности;
- химическое и нефтяное машиностроение, которое делится на подотрасли:
 - химическое;
 - компрессорное;
 - криогенное;
 - полимерное;
 - насосное;
 - нефтяное.

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

3 Формы организации производства.

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

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

Однородность производственной продукции обеспечивается: технологической схожестью продукции, предназначенной к непосредственному использованию потребителем, либо изготовлением отдельных узлов, блоков и деталей сложной продукции, либо выполнением отдельных, обособленных стадий технологического процесса, либо оказанием услуг вспомогательных производств.

Соответственно этому, различают 4 вида специализации предприятий:

- предметную;
- поддетальную (иногда называют - узловая);
- технологическую;
- по услугам вспомогательного производства.

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

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

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

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

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

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

Специализация:

повышает производительность труда,

сокращает длительность производственного цикла изготовления деталей, их качество,

ускоряет оборачиваемость оборотных средств предприятия, снижает себестоимость продукции и

повышает рентабельность производства.

Уровень специализации предприятий определяется системой показателей:

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

повышает уровень специализации).

2. Удельный вес профильной продукции в общем объёме производства.

К профильной продукции относится продукция, на изготовлении которой специализировано предприятие, оборудование технологическому процессу и специализации кадров.

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

Кооперирование различается:

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

а) кооперация «со стороны»;

б) кооперация «на сторону».

2) По территориальному признаку:

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

3) По характеру использования производственной базы:

- а) кооперирование на базе специализации;
- б) кооперирование на базе свободных производственных мощностей.

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

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

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

3.3 Комбинирование

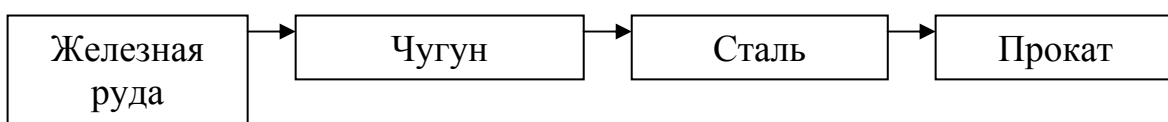
Заключается в технологическом сочетании взаимосвязанных, но разнородных производств одной или различных отраслей промышленности в рамках одного предприятия, комбинатов.

Признаками комбинирования являются:

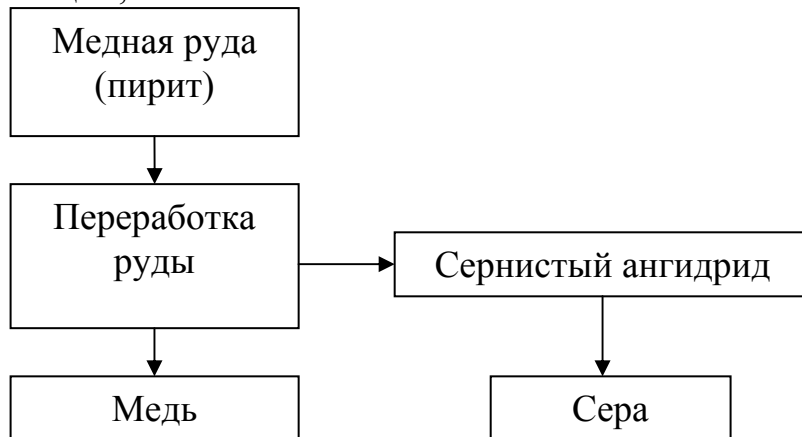
- объединение разнородных процессов;
- пропорциональность между ними;
- технолого-экономическое единство между этими производствами;
- производственное единство, заключающееся в том, что все части комбината располагаются на одной территории и связаны между собой общими коммуникациями;
- единое энергетическое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

В зависимости от характера производства, технологии и объединения в производственном процессе отдельных стадий переработки сырья и материалов, комбинирование в промышленности выступает в 3 основных формах:

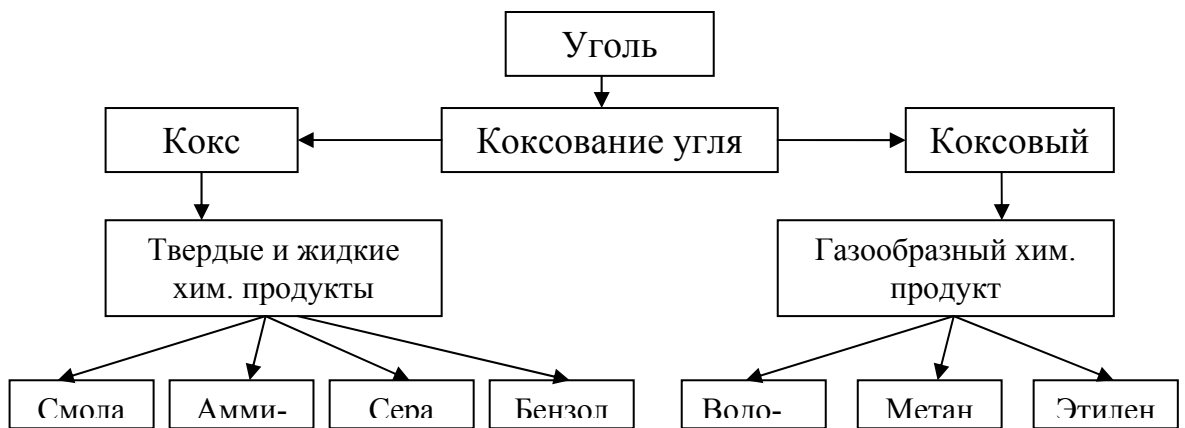
- 1) последняя переработка сырья вплоть до получения готовой продукции;



2) изготовление отходов производства для выработки видов продукции;



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



Существует понятие вертикального, горизонтального и смешанного комбинирования.

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

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

Показатели уровня комбинирования:

- 1) удельный вес продукции (в действующих ценах, выпускаемый комбинатом в общем объеме выпуска продукции) отрасли;
- 2) удельный вес сырья и полуфабрикатов, которые перерабатываются в последующий продукт на месте их получения в общем количестве тех же видов сырья и полуфабрикатов, произведенных на комбинате;
- 3) доля побочной продукции, полученной в результате комбинирования в общем объеме выпускаемой продукции;

- 4) количество рабочих, занятых на комбинированных производствах в отрасли;
- 5) доля основных средств, находящихся в комбинированных производствах в общей стоимости средств в отрасли;
- 6) количество сырья, перерабатываемых в комбинированных производствах;
- 7) количество продуктов, получаемое из перерабатываемого на комбинате сырья и их стоимость;
- 8) % извлечения полезных компонентов из сырья, применяемого на комбинате (17% сахара из свеклы).

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

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

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

Повышение уровня комбинирования имеет определённые границы.

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

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

Концентрация производства имеет 4 формы:

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

Уровень концентрации предприятия характеризуется абсолютными показателями объёма выпускаемой продукции.

При анализе концентрации промышленности обычно используют группировку предприятий:

- а) по объёму продукции;
- б) численности рабочих или работающих;
- в) стоимости основных фондов;
- г) по потреблению энергоресурсов, в частности - электроэнергии.

Концентрация производства и её отдельные формы развиваются на основе совместного влияния 2-ух главных факторов:

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

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

Основными показателями уровня концентрации промышленности являются размеры предприятия, определяемые:

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

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

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

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

Внутрипроизводственные факторы определяются оптимальными размерами предприятий с т/з максимального использования производственных ресурсов.

К внешним факторам относятся:

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

3.5 Принципы размещения предприятий

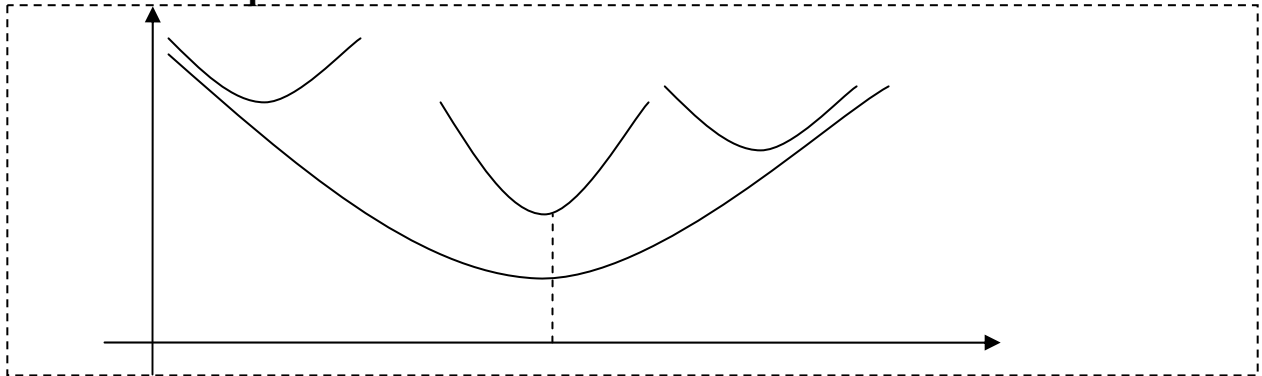
К основным принципам размещения предприятия относятся:

- приближение предприятий к источникам сырья, к районам потребления готовой продукции;

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

Размеры предприятия определяются минимальными валовыми издержками в долгосрочном периоде.

Ошибка! Размер.



АТС1, АТС2, АТС3 - кривые средних издержек в кратковременном периоде.

АС - кривая средних валовых издержек в долговременном периоде.

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

- **положительный эффект:**
 - возможность применения высокопроизводительного и дорогостоящего оборудования;
 - использование преимуществ в специализации;
 - больше возможности диверсификации (комбинированное производство);
- **отрицательный эффект:**
 - снижается эффективность взаимодействия подразделений, теряется гибкость производства;
 - затрудняется контроль за реализацией решения, принимаемых руководством;
 - возникновение локальных интересов в коллективе;
 - рост издержек на переработку информации и управление.

4 Рынок товаров машиностроения

4.1 Характеристика товаров машиностроения

К товарам промышленного назначения (машиностроения) относятся:

- а) материалы, полуфабрикаты, детали;
- б) сырьё (для промышленности - кордная ткань для шин; для обувного производства - кожа);
- в) стационарные сооружения (транспортные подстанции, котельные, компрессоры);
- г) основное технологическое и вспомогательное оборудование;
- д) деловые услуги (услуги промышленного характера - термообработка, гальванопокрытие).

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

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

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

Анализ состояния рынка промышленной продукции в России показывает, что он содержит черты эпохи 30-х годов Запада, и, прежде всего, США.

Основные черты этой эпохи следующие:

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

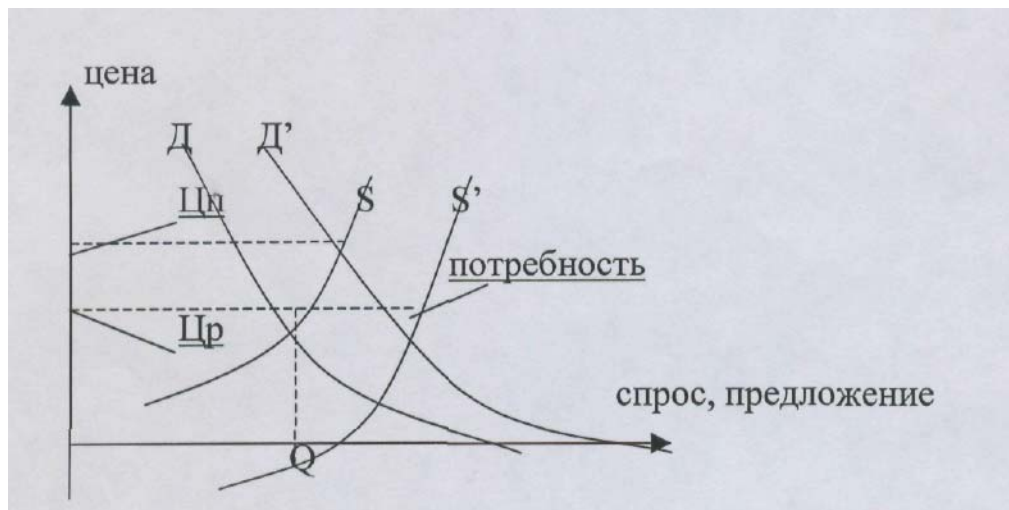
2) На внутреннем рынке выигрывает производитель продукции, цена которой ниже, чем цена конкурентов. При этом необходимо отметить, отсутствие внутривидовых отличий продукции.

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

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

4.2 Положение на рынке товаров промышленного назначения

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



4.3 Методология исследования рынка средств труда

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

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

Основными принципами являются:

1) принцип системности:

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

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

3) функциональный принцип применяется при определении ёмкости рынка оборудования с т/з её специфического назначения при выполнении целого технологического процесса или его части.

4) принцип целенаправленности означает направление всей деятельности предприятия на достижение долговременных и краткосрочных целей.

Чёткая постановка определённых целей, количественных и качественных, позволяет путём направления всех ресурсов (материальных, финансовых и трудовых) на их достижение.

И маркетинг в этом процессе должен рассматриваться как инструмент в управлении предприятием.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Методы прогнозирования потребностей:

1. Нормативный.

$$П = И \times Н$$

П - объём инвестиций в прогнозируемом периоде;

И - норматив оборудования в 1 млн. руб. инвестиций.

2. По величине износа.

$$П = \frac{\sum Из}{Сн},$$

где Из - износ, Сн - стоимость новой машины.

3. Математическое моделирование.

$$П = Q \times d + Q(1 - d) \times (a / ak - 1).$$

Q - ёмкость рынка;

d - доля рынка, занимаемая нашим предприятием;

а, ак - определяющий параметр оборудования предприятия и конкурентов.

5 Экономическая стратегия предприятия

В рамках стратегического управления предприятие рассматривается как система.

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

Система постоянно находится во взаимодействии с внешней средой. Существование и функционирование систем обусловлено рядом **закономерностей**: целостности, коммуникативности (коммуникация - информация), историчности, осуществимости.

Экономические системы обладают рядом **особенностей**:

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

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

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

Следовательно, ПС должна быть приспособлена к длительному удовлетворению спроса.

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

- технические ресурсы (особенности производственного оборудования, инструмента и инвентаря, основных и вспомогательных материалов);

- технологические ресурсы - технологические методы обработки, наличие конкурентоспособных идей, научные заделы;
- кадровые ресурсы - (квалифицированный, демографический состав работников, их способность адаптироваться к изменению целей ПС);
- пространственные ресурсы (производственные помещения, территория предприятия, возможности расширения, коммуникации);
- ресурсы организационной структуры системы управления (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих воздействий);
- информационные ресурсы;
- финансовые ресурсы (состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий (когда у предприятия, заключён договор с банками (на взаимном доверии) и т.д.).

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

Рассматривая ПС как объект стратегического управления, необходимо ответить на вопросы:

- какими возможностями обладает предприятие в настоящее время и в перспективе?

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

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

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

Тогда ПС можно считать как совокупность взаимоувязанных стратегических ресурсов.

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

- способность ПС макроэкономическому анализу;
- способность к своевременному обнаружению актуальных потребностей;
- способность к анализу экономической конъюнктуры рынков;
- способность к выдвижению конкурентоспособных идей в области технологии, конструирования, организации производства;
- способность к обеспечению независимости предприятия от изменения конъюнктуры рынков;
- способность к поддержанию конкурентного статуса предприятия за счёт управления стратегическими ресурсами.

Схема стратегического управления:

1. Ресурсы предприятия и положение в макро и микросреде.

2. Глобальная цель экономической стратегии - создания и поддержания конкурентного преимущества предприятия.
3. Разработка экономической стратегии предприятия и её элементов.
4. Разработка условий реализации экономической стратегии.

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

Экономическая стратегия:

- а) выражает правила и приёмы, обеспечивающие экономике эффективное достижение стратегических целей;
- б) выражает правила и приёмы достижения стратегических целей, базирующихся на заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ.

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

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

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

6 Стратегия внешней экономической деятельности

1. Факторы, определяющие направление стратегии внешне экономической деятельности фирмы:

- выход на внешний рынок
- экспортно-импортные поставки товаров, услуг, капитала
- валютно-финансовые и кредитные операции
- участие в деятельности совместных предприятий
- международный маркетинг

- мониторинг национальной экономической политики и мирохозяйственных связей.

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

При этом внешние факторы можно представить тремя блоками:

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

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

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

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

Факторы рынков страны – стратегического поля фирмы – вытекают из политической, экономической и социальной ситуации в стране, на на экономические отношения с которой нацелена фирма.

Факторы рынков страны – это детерминанты «национального роста» этой страны.

Важнейшие факторы фирмы не нельзя изменить, их необходимо знать анализировать и учитывать при принятии решений.

Внутренние факторы в отличии от внешних зависят от фирмы, структуры управления, профессионализме персонала работающего на фирме.

К внутренним факторам относятся:

- организационная структура фирмы
- гибкость систем управления ВЭД
- организация международного маркетинга
- принципы деятельности менеджеров в сфере ВЭД

- качество и быстрота получения информации, имеющей отношение ВЭД
- создание наиболее убедительных для персонала, занятого в эд

Таким образом внутренние факторы формируются стратегическим поведением фирмы.

Внешняя экономическая политика государства включает внешнюю торговлю, валютную, налоговую политику, контроль за экспортом и импортом.

Внешняя торговая политика находит свое выражение в установлении пошлин, акцизов и тарифов на экспорт и импорт (экономические методы во внешней торговле).

Внешняя торговая политика включает такую совокупность организационно- административных мер, выходящих за рамки экономических методов. К таким мерам относятся:

- субсидирование государством производства и экспорта товаров
- осуществление таможенных и административных процедур (таможенные формальности и т.д.)
- технологические препятствия торговле (санитарные нормы, требования к упаковке и т.д.)
- количественно-лицензионные ограничения (импортные и экспортные лицензии, квоты)

Налоговая политика устанавливает платежи, взимаемые государством в сфере ВЭД, а также налоговые льготы, обеспечивающие защиту некоторых видов ВЭД.

Валютная политика – это совокупность мероприятий, проводящих государством в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательную силу национальной валюты, валютные курсы и на экономику страны в целом.

Валютная политика осуществляется в сфере международных валютных отношений путем изменения процентных ставок за кредит. Повышение процентных ставок привлекает капитал из других стран, которых более низкие процентные ставки, что повысит курс валютных банков страны и улучшит состояние ее платежного баланса.

Регулирование валютного курса осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. При падении курса национальной валюты Центробанк продает на валютных рынках крупные суммы иностранной валюты, что приводит к повышению курса национальной валюты по отношению к иностранной.

Продажа и покупка иностранной валюты в качестве регулятора курса национальной валюты имеет ограниченный характер и может привести к истощению запасов иностранной валюты.

Фирмам необходимо для осознания позиций страны на мировом рынке необходимо анализировать платежный баланс страны – соотношение между платежами произведенных государством за границей и суммой платежей полученных из-за границы.

В платежный баланс включают платежи и поступления по статьям:

- по внешне торговым операциям
- по фрахтованию судов, страхованию
- доходы от капиталовложений за границей и выплаты процентов на иностранные капиталы
- платежи по расходам туристов (в 1996 г. Российские туристы- 12 млрд. дол.), долги представительств и поступления от иностранных туристов
- платежи и поступления по неторговым переводам (эмигранты в свою страну)
- выплаты другим странам по долгам и кредитам и суммам от предоставленных займов и кредитов

Если получаемые платежи больше выплачиваемых, то баланс активный, если наоборот – пассивный.

Если страна не может покрыть пассивное сальдо баланса, то это ведет к падению курса ее валюты, к росту цен внутри страны. И наоборот.

При разработке долгосрочной стратегии ВЭД необходимо выявлять тенденции в международных экономических отношениях, перспективы развития мировой экономики, перспективы развития регионов мира.

Например, в 1993 г. Снизился экспорт и импорт в страна Западной Европы соответственно на 2 и 2,1 %, в странах Восточной Европы – на 4,4 и 8,5 %. В этих странах низкий уровень рынка труда, снизился сбыт продукции, имеются излишки производственных мощностей. А в странах Азии и Северной Америки вырос и экспорт и импорт.

Это значит, что страны Европы вошли в замедленную стадию развития, в большинстве из них необходима перестройка структуры экономики – снижение объемов производства основных отраслей.

Крупнейшими участниками внешней торговли являются США, ФРГ, Япония, Франция, Китай, Гонконг.

Международные отношения идут в сторону либерализации внешней торговли: снижение таможенных и нетарифных барьеров. Например, соглашение между Канадой, США и Мексикой предусматривает постепенное снижение таможенных пошлин и качественных ограничений.

Рынок будущего – это страны Азии, где сосредоточено 50 % населения, а рост экономики этого региона устойчив и составляет -7-10% в год.

Потребности региона в инвестициях ежегодно возрастают на 20 млрд. дол., необходимо 650 млрд. дол. только для модернизации инфраструктуры.

Повышение экспортных поставок страны укрепляет активный торговый баланс. Центробанк вынужден противодействовать ревальвацией своей валюты. Ревальвация, повышая курс валюты своей страны, вызывает повышение цен экспортируемых товаров в иностранной валюте и тем самым снижает конкурентоспособность страны на мировом рынке. Снижая цены в национальной валюте на импортируемые товары страны, ревальвация приводит к повышению спроса на них и увеличению импорта.

Фирма анализирует состояние спроса предложения на валюту и динамику процентных ставок на валютном рынке. Если повышается предложение какой-то валюты, то ее курс падает участники мирового валютного рынка избавляются от этой валюты.

Большое значение при разработке стратегии имеет способ финансирования и методы регулирования платежей, а первоначальное значение при финансовых операциях имеет вопрос ограничения валютного рынка.

Одним из способов финансирования внешнеэкономических операций является лизинг – он требует выделения первоначально крупных средств на приобретение оборудования. Экспорт продукции может быть одной из форм взаимодействия первоначальных капитальных затрат.

Лизинг на мировом рынке выгодный (перед кредитным) вид финансирования.

Рассматривая факторы рынков страны должны учитываться при анализе торговых отношений:

- политические, экономические, социальные
- склад ума и психология людей страны
- практика проведения переговоров, заключения сделок, выполнение обязательств
- финансовое состояние зарубежного партнера и страны в целом
- колебания курса иностранной валюты
- сохранность товара при перевозках по стране.

При этом существуют два вида международных договоров:

1. договоры, устанавливающие режим торговли между двумя странами или группами стран
2. договоры, содержащие гражданско-правовые правила и регулирующие имущественные отношения

При заключении контракта необходимо знать какие договоры заключены между страной фирмы и страной партнера.

Многие страны являются участниками конвенции ООН и договором международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980

г.) – Австрия, Болгария, Венгрия, Ирак, КНР, Канада, Россия, США, Украина, Франция, ФРГ, Эстония и др.

Для признания контракта заключенным по Конвенции в него вносятся минимум условий, а остальное определяется нормами Конвенции.

Для оценки варрантов выхода на внешний рынок принимаются во внимание следующие критерии:

- политическая и экономическая стабильность
- издержки производства
- транспортная инфраструктура
- государственные льготы и стимулы
- наличие квалифицированной и дешевой неквалифицированной рабочей силы.
- наличие требуемых поставщиков сырья
- наличие торговых ограничений
- емкость рынка данной страны

Успех фирмы ВЭД зависит от принципов деятельности менеджеров. Наиболее преуспевающие менеджеры придерживаются следующих принципов:

- предприимчивость и готовность идти на строго рассчитанный риск
- интуитивное восприятие требований рынка
- способность работать больше, чем подчиненные
- подробное знание своего дела
- хорошая мотивация сотрудников
- контроль за расходами и прибылью

Разработку стратегии ВЭД можно представить следующим образом:

Этап 1. Анализ в экономической деятельности фирмы:

- анализ положения с экспортируемыми товарами
- анализ фирмы с позиции потребителя товаров и услуг
- анализ деятельности фирмы с позиций рынка

Этап 2. Анализ рынка будущего:

- сопоставление положения фирмы с емкостью рынка
- анализ колебаний конъюнктуры рынка

Этап 3. Анализ возможностей фирмы:

- анализ увеличения объемов ВЭД
- анализ переброски фирмы на другие рынки
- анализ возможностей фирмы в новой сфере деятельности

Этап 4. Анализ бюджетно-налоговой политики:

- гражданско-налоговой политики страны и ее влияние на деятельность фирмы
- бюджетно-налоговая политика за рубежом и ее влияние на фирму

Этап 5. Влияние тенденций в мировой экономике:

- анализ мирового рынка ссудного капитала
- анализ внешней торговой политики разных стран

Этап 6. Выработка долгосрочной стратегии ВЭД:

- формулирование долгосрочной цели ВЭД
- формулировка вариантов достижения целей ВЭД
- сравнение вариантов ВЭД

Стратегия ВЭД содержит в себе сканирование мирового рынка, определение глобальной и локальной целей, выбор предпочтительных сегментов (ниш), приведение экспортного потенциала фирмы в соответствии с целями, выбор предпочтительных партнеров с целью предотвращения неэффективных методик.

7 Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) фирмы

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

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

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

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

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

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

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

Возникает кризис ликвидности и предприятие войдет в состояние «технической неплатежеспособности».

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

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

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

Акционеры в этом случае лишаются своего капитала.

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

Признаки банкротства фирмы.

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

Сравнение финансовых отчетов и бухгалтерских балансов за ряд лет дает информацию о признаках банкротства предприятия.

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

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

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

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

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

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

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

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

Для удобства проведения анализа платежеспособности предприятия используется аналитический баланс – нетто.

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

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

Структура аналитического баланса.

Структура имущества предприятия и источники его образования					
Показатели	На начало года (тыс.руб.)	В % к валюте баланса	На конец года (тыс.руб.)	В % к валюте баланса	Отклонения гр.4-гр.2
А	1	2	3	4	5
АКТИВ:					
Недвижимое имущество	1183	37,1	1635	43,1	+6
Текущие активы, всего:	2004	62,9	2161	56,9	-6
В том числе:					
Производ. Запасы	734	23,0	752	19,8	-3,8
Готовая продукция	187	5,9	172	4,5	-1,4
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	299	9,4	259	6,2	-3,2
Дебиторская задолженность	612	19,2	780	20,5	+1,3
ПАССИВ:					
Источники собственных средств	1932	60,6	2205	58,0	-2,6
Заемные средства, всего:	1255	39,4	1591	42,0	+2,6

В том числе:					
Краткосрочные ссуды банка	357	11,3	888	23,3	+12,0
Краткосрочные займы	245	7,6	-	-	-7,6
Расчеты с кредиторами	653	20,4	703	18,5	-1,9

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью.

Показатели ликвидности.

Показатель	Назначение	Расчетная формула	Примечание
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую дату.	Денежные средства + быстрореализуемые ценные бумаги.	Рекомендуемое значение 0,2 : 0,3
		Краткосрочные обязательства	
Уточненный коэффициент ликвидности	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств, но и ожидаемых поступлений.	Денежные средства + быстрореализуемые ценные бумаги + дебиторская задолженность.	0,6 : 0,7
		Краткосрочные обязательства.	
Общий коэффициент ликвидности	Позволяет установить в какой степени текущие активы показывают краткосрочные обязательства.	Текущие активы.	2 : 3
		Краткосрочные обязательства.	
Оборотный капитал	Свидетельствует о превышении текущих активов над краткосрочными обязательствами (об общей ликвидности предприятия)	Текущие активы-	
		Краткосрочные обязательства.	
Коэффициент	Показывает, какая часть собственных	Оборотный капитал.	

маневренности	источников средств в наиболее мобильные активы.	Источники собственных средств.	
Доля труднореализуемых активов в общей величине текущих активов	Характеризует «качество» активов.	Залежалые запасы материалов, труднореализуемая часть продукции, просроченная дебиторская задолженность.	
		Текущие активы.	
Соотношение труднореализуемых и легко реализуемых активов	Характеризует «качество» активов.	Труднореализуемые активы.	
		Текущие активы - труднореализуемые активы.	
Средний период предоставления кредита	Характеризует длительность кредитования предприятия контрагентами.	Средний остаток X числа дней в периоде.	
		Сумма оборота.	
Ликвидность при мобилизации средств	Характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от материально производственных запасов	Стоимость материально-производственных запасов.	0,5 : 1
		Краткосрочные обязательства.	

Финансовое состояние предприятия может характеризовать еще ряд показателей (см. таблицу).

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

Для капиталоемких предприятий с длительным периодом оборота средств (предприятия машиностроения) должны иметь долю заемных средств не выше 40-50 %. Доля 40-50% может быть уже опасной для финансовой стабильности.

Показатели финансового состояния.

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

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

$$\begin{aligned}
 Z\text{-счет} = & \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{всего активов}} \times 1,2 + \\
 & \frac{\text{резервы} + \text{целевое финансирование} + \text{нераспред. прибыль}}{\text{всего активов}} \times 1,4 \\
 & + \frac{\text{результаты от реализации}}{\text{всего активов}} \times 3,3 + \\
 & + \frac{\text{уставной фонд}}{\text{обязательства в целом}} \times 0,6 + \\
 & + \frac{\text{чистая выручка от реализации}}{\text{всего активов}} \times 1,0
 \end{aligned}$$

Вероятность банкротства определяется:

Z- счет	Вероятность банкротства
1,8 и меньше	очень высокая
от 1,81 до 2,7	высокая
от 2,8 до 2,9	возможная
3,0 и выше	очень низкая

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

Существует две группы коэффициентов рентабельности: рентабельность капитала и рентабельность продаж.

Показатель	Назначение	Расчетная формула
Коэффициент	Показывает, сколько раз за	Объем чистой выручки

Оборачиваемости	период совершает полный цикл производства и обращения.	Средняя стоимость активов
Оборачиваемость основных средств	Характеризует эффективность использования ОП фирмы.	Объем чистой выручки от реализации
		Средняя величина основных фондов
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	Характеризует скорость реализации материальных оборотных активов.	Объем чистой выручки от реализации
		Средняя стоимость материально-производственных запасов
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов.	Объем чистой выручки от реализации
		Средняя величина стоимости материальных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Показывает скорость оборота вложенного собственного капитала.	Объем чистой выручки от реализации
		Средний объем собственного капитала
Коэффициент оборачиваемости постоянного капитала	Показывает скорость оборота постоянного капитала.	Объем чистой выручки от реализации
		Средняя величина постоянного капитала
Коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала	Показывает скорость оборота функционирующего капитала.	Объем чистой выручки от реализации
		Средняя величина функционирующего капитала

Показатели рентабельности

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

Коэффициент рентабельности продаж.

Показатель	Назначение	Расчетная формула
Коэффициент рентабельности	Показывает, насколько эффективно и прибыльно предпри-	Балансовая прибыль

всех операций по балансовой прибыли	ятие ведет свою деятельность.	Чистая выручка от реализации продукции + доходы от прочей реализации и внереализационных операций
Коэффициент рентабельности всех операций по чистой прибыли	Показывает «давление налогового пресса» на доходы предприятия.	Чистая прибыль
		Чистая выручка от реализации продукции + доходы от прочей реализации и внереализационных операций
Коэффициент рентабельности основной деятельности	Показывает рентабельность основной деятельности, очищенной от прочих доходов и результатов.	Результата от реализации
		Чистая выручка от реализации
Рентабельность прочих операций	Определяет эффективность деятельности предприятия, не связанной с основной деятельностью.	Результат от прочей деятельности
		Реализация + доходы от внереализационных операций
Показатель чистого дохода	Позволяет определить свободные финансовые ресурсы будущих периодов и показывает сколько копеек чистой прибыли с рубля выручки получает предприятие.	Объем амортизации основных средств и нематериальных активов + чистая прибыль
		Выручка от реализации + доходы от прочей деятельности

Реакция фирмы на кризисное состояние.

Существует два вида реакции предприятия на кризисное состояние:

1) *Защитная реакция:*

- резкое сокращение расходов, распродажа или закрытие подразделений фирмы, сокращение и продажа оборудования, увольнение персонала, сокращение частей рыночного сегмента, снижение рыночных цен и сбыта продукции.

2) *Наступательная тактика:*

- модернизация оборудования, внедрение новых технологий, эффективный маркетинг, повышение цен, поиск новых рынков сбыта, разработка и внедрение прогрессивной стратегической концепции планирования и управления.

При этом много зависит от руководителя. Если причины кризиса внутренние, то приглашают главного менеджера со стороны, если внешние,

то ставят способного руководителя из персонала предприятия. Проводится переподготовка управленческих кадров. Считается эффективной переподготовка привлекаемых кадров, чем старых.

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

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

Выбор стратегии предотвращения банкротства.

К факторам, способствующим банкротству предприятия, относятся:

1. Параметры факторов производства:

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

2. Параметры спроса:

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

Борьба с банкротством.

1. Заемные капиталовложения направлять в научные исследования и разработки.

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

Процедура объявления банкротства.

Предприятие, оказавшееся несостоятельным, объявляется предприятием-должником, и к ней применяются следующие процедуры:

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

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

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

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

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

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

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

8 Стратегия снижения производственных издержек.

Стратегические соображения фирмы получить конкурентное преимущество за счет производства с низкими издержками может происходить за счет эффективного масштаба производства, сильного эффекта

жизненного цикла, а также от рынка, для которого характерны чувствительные к цене покупатели.

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

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

Основные преимущества производства с низкими ценами следующие.

1. Конкуренты. Фирма с низкостоимостным производством находится в лучшем положении, конкурируя на самом опасном для остальных конкурентов базисе-ценовом, имея возможность защитить себя в случае ценовой войны, используя низкие цены для захвата дополнительных долей рынка и получения сверхсредней прибыли (из-за большого объема продаж).
2. Покупатели. Фирма может позволить снизить цену при торговых сделках не снижая прибыль до уровня наиболее эффективных фирм.
3. Поставщики. Фирма добившаяся наиболее низких издержек надежнее ограничены от экономической мощи поставщиков
4. Потенциальные конкуренты. Низкие производственные издержки являются барьером вхождения в отрасль новых конкурентов и обеспечивают более легкие пути для использования политики снижения цен с целью защиты рынка от новых конкурентов.

5. Заменители. Фирма обладая низкими издержками производства более защищена от привлекательных дешевых заменителей.

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

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

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

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

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

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

Пребывание в низкостоимостном лидере предполагает выполнение сложной задачи удержаться на вершине сбережения издержек, заменяя

существующее оборудование и технологии, обладать технологической и стратегической гибкостью.

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

Достижение конкурентных преимуществ через лидерство в низкой стоимости продукции.

Существует два основных пути получения стоимостных преимуществ:

- использование факторов, которые могут быть причиной роста (снижения) издержек.

- регулирование процесса формирования кумулятивных затрат путем дифференциации и сбережения на всех стадиях производства и продвижения товара.

Регулирование процесса формирования затрат путем использования основных факторов.

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

1. Эффективность и неэффективность масштаба производства. Эффективный масштаб действует в каждой стадии цепочки, например, в производственной стадии может быть достигнут за счет упрощения ассортимента продукции и увеличении длительности цикла производства небольшого числа продуктов.
2. Эффект жизненного цикла снижает издержки производства достигается при увеличении объемов производства за счет улучшения отдачи оборудования, роста производительности труда, замены

машин и оборудования, получения экземпляров конкурентов и изучение способов их изготовления, привлечение поставщиков, консультантов и бывших сотрудников фирм-соперников.

3. Эффективность использования мощности связана с ростом выпуска продукции и снижения фиксированных издержек на единицу продукции. Важным элементом конкурентных преимуществ может стать минимизация взлетов и падений сезонных нагрузок.
4. Координация разных видов деятельности.
 - установление приоритетов в производстве продукции
 - улучшение поставляемого поставщиками сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий.
5. Разделение деятельности и альтернатив.
 - быстрое преодоление начальных стадий жизненного цикла продукции и (или) достижение полного использования мощности.
6. Вертикальная интеграция – частичная или полная интеграция поставщиков или после фирменных каналов распределения позволит фирме лишиться продавцов и покупателей их экономического потенциала. Вертикальная интеграция позволяет регулировать издержки по всей цепочке нарастания затрат.
7. Стратегическая активность и тактические действия. Лица, принимающие решения на различных уровнях управления могут попытаться снизить издержки за счет, других видов деятельности, например:
 - увеличивая (уменьшая) число предполагаемого продукта.
 - расширяя (урезая) сервис для покупателей.
 - делая продукт более (менее) представительным и качественным.
 - выплачивая более высокую (низкую) з\п своему персоналу.
 - увеличивая (уменьшая) разнообразие и число каналов распределение продукта.

- увеличивая (уменьшая) ассортимент используемых материалов.

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

Фирмы должны анализировать и определить факторы, позволяющие снижать издержки.

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

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

В области внутрифирменных издержек:

- снижения издержек производства при заданном объеме выпуска;
- инвестирование в более экономные технологии;
- инновационная деятельность в отдельные процессы, вплоть до инвестирования в новое предприятие и оборудование;
- изменение конструкции особ. и упрощение продукции.

В области регулирования уровня кумулятивных затрат:

- урезание «излишеств» (отказ от экстр. товаров, автоматизация трудоемких операций, использование более дешевого сырья, реклама, продажа своими силами, передислокация производства ближе к поставщикам и/или к потребителям, отказ от массового производства, остановиться на

удовлетворении особых потребностей определенного сегмента покупателей).

Для проведения работы по конкур. преимуществам в ценах на продукцию необходимо, как правило, анализ полной себестоимости изделия.

9 Стратегия инвестиционной деятельности фирмы

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

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

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

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

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

Гибкость производства как экономическая категория

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

Рассмотрим понятие жизненных циклов спроса, технологии и товаров. Жизненный цикл спроса – время в течении которого та или иная нужда (потребность) остается неудовлетворенной, т.е. спрос не средство ее удовлетворения остается актуальным.

Жизненный цикл спрос \ технология – время в течении которого спрос на средства удовлетворения потребностей, базирующейся на определенной технологии, остается актуальным.

Жизненный цикл спрос \ технологии \ товар – время в течении которого спрос на средства удовлетворения потребностей, базирующейся не только на определенной технологии, но и на конкретных товарах, изготовленных с ее помощью, остается актуальным.

Указанные циклы имеют определенные фазы цикла спроса.

1. Зарождение (Е)- бурный период становления отрасли, когда несколько фирм стремятся к захвату лидерства, конкурируют между собой.
2. Ускорение роста (G) – период, когда конкуренты оставшиеся на рынке, пожинают плоды своей победы. В этот период спрос обычно растет, опережая предложение.
3. Замедление роста (G²) , когда появляются первые признаки насыщения спроса и предложение начинает опережать спрос.
4. Зрелость (M), когда насыщение спроса достигнуто и имеются значительные избыточные мощности у производителей товаров
5. Затухание (Д) – снижение объема спроса, предопределяемое долговременными демографическими и экономическими усло-

виями и темпом устаревания или уменьшения потребления продукта.

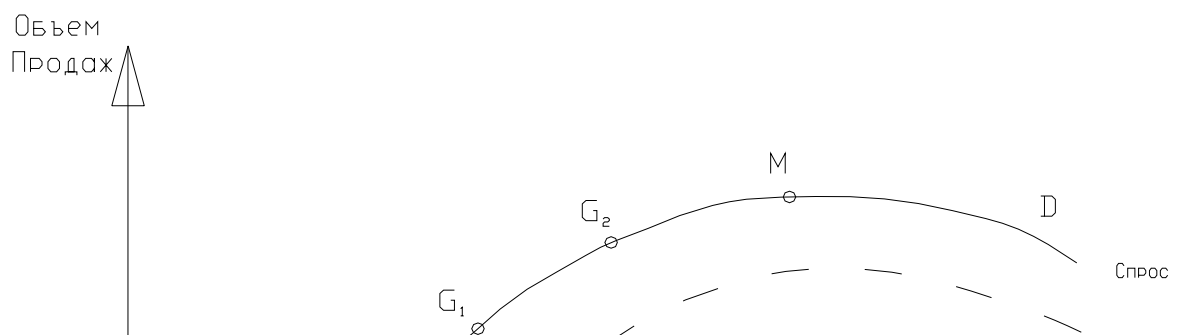
6. цикл: спрос \ технология – аналогично списывают динамику спроса на товары, которые производятся на базе определенной технологии (например, радиоэлектронная аппаратура. На электронных лампах – P1, на транзисторах – P2, на интегральных схемах – P3.)

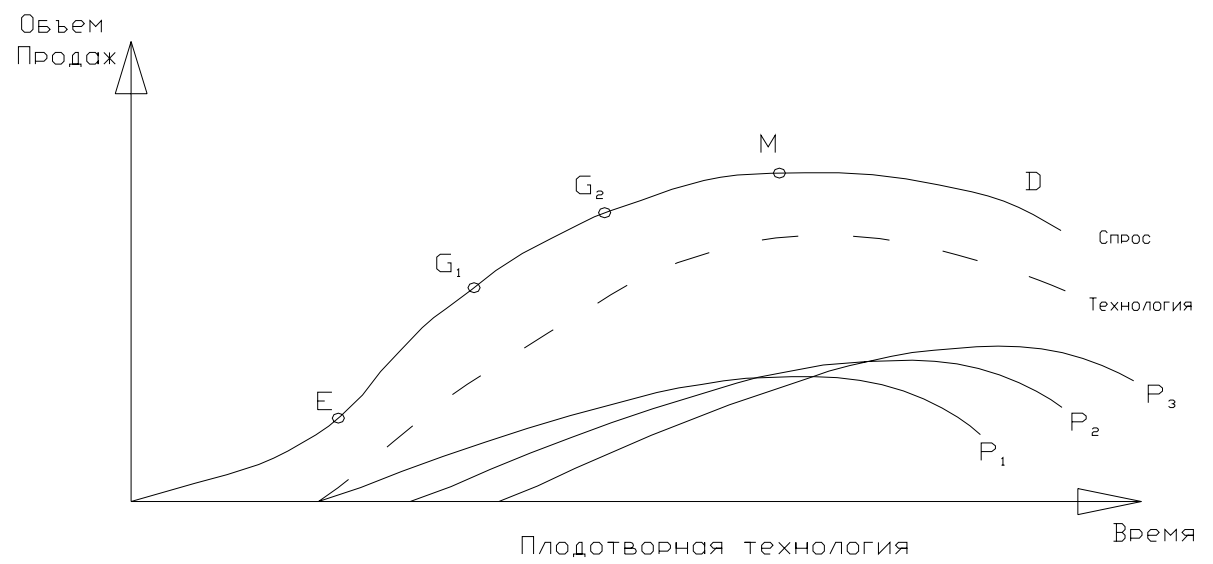
В зависимости от конъюнктуры рынка на предприятии могут складываться различные уровни изменчивости технологии: стабильная, плодотворная, изменчивая.

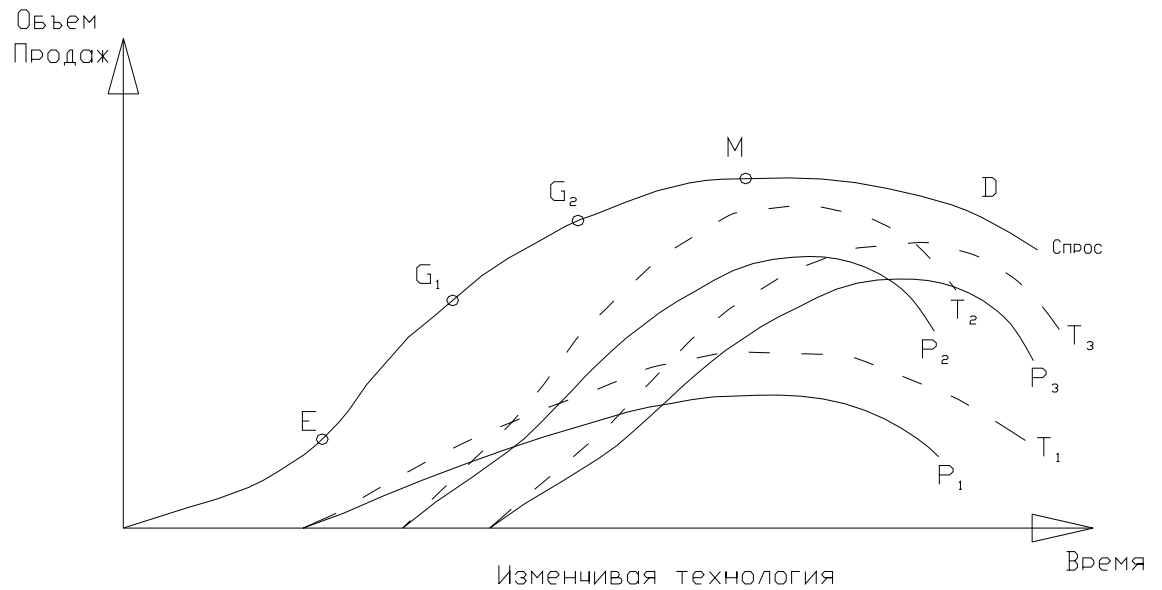
Стабильная – в течение всего жизненного цикла остается жизненной.

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

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







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

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

Производственная система является гибкой если она способна к эффективной адаптации.

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

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

Гибкость профиля производственной системы во многом определяется степенью специализации.

Количественная оценка гибкости профиля производственной системы

Количественная оценка степени производственного разнообразия продукции может измеряться различными методами. Наиболее простым является измерение этого разнообразия с помощью коэффициентом ассоциации, характеризующим отношение количества и значимости совпадающего элементом производства к общему количеству этих элементов, S .

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

Средние значения коэффициента ассоциации по стадиям специализации:

- по классу продукции – 0,29;
- по виду продукции – 0,56;

- по разновидности продукции – 0,81;

- по типу продукции – 1;

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

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

- индекса изменения степени производственного разнообразия

$$I_{np}(t_n:t_k)=[1-S(t_n,t_k)] \setminus [1-S(t_n)]$$

t_n, t_k – год начала и конца периода

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

$$I_{п}(t_n:t_k)=\Pi(t_n,t_k) \setminus \Pi(t_n)$$

$$G=I_{np}(t_n:t_k) \setminus I_{п}(t_n:t_k)$$

Если $G(t_n:t_k) < 1$ – производственная система жесткая

$G(t_n:t_k) = 1$ – адаптивная производственная система

$G(t_n:t_k) > 1$ – гибкая

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

- затраты, связанные с формированием технических ресурсов – K_1

- технологических ресурсов – K_2

- кадрового потенциала – K_3

- информационных ресурсов – К4
- программно-алгоритмических ресурсов – К5
- пространственных ресурсов – К6
- ресурсов организационно-производственной структуры – К7
- компенсация отрицательных (К8) и экономических (К9) последствий функционирования производственных систем.
- материальные условия процесса потребления – К10

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

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

- в первом году

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

- за период

$$\Pi(t_n; t_k) = \sum_{i=t_n}^{t_k} \left[\sum_{i=t_n}^{t_k-t} (C_i + K_i) (1 + E_n) \right]$$

E_n – коэффициент дисконтирования.

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

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

Выбор стратегии обновления ресурсов.

Эффективность функционирования требует периодического обновления производственных ресурсов предприятия.

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

При выработке стратегии необходимо определить:

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

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

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

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

средств производства, их способность обеспечить эффективность производства.

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

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

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

Это возможно, если:

1. Цели ПС соответствуют изменениям на рынке;
 2. Ресурсы ПС соответствуют изменяющимся целям ПС,
- т.е управления гибкостью предполагает управление продукцией и ресурсами ПС

а) Управление развитием технических и технологических ресурсов.

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

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

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

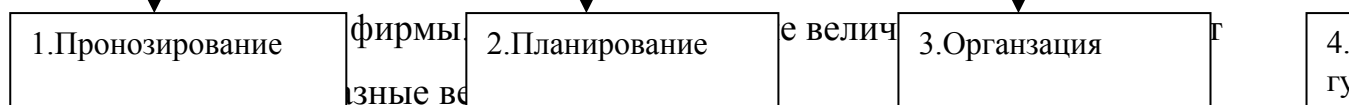
в) Управление развитием информационных ресурсов. Формирование условий, гарантирующих своевременное и полное насыщение предприятия достоверной входной, выходной, оперативной, нормативно-справочной информацией, а также комплексом программных средств, необходимых для выработки рациональных управленческих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

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

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

1. Поддержание соответствия целей ПС требованиям рынка.

2. Поддержание соответствия ресурсов ПС ее целям) Выбор предпочтительных вариантов стратегической программы технического и социального

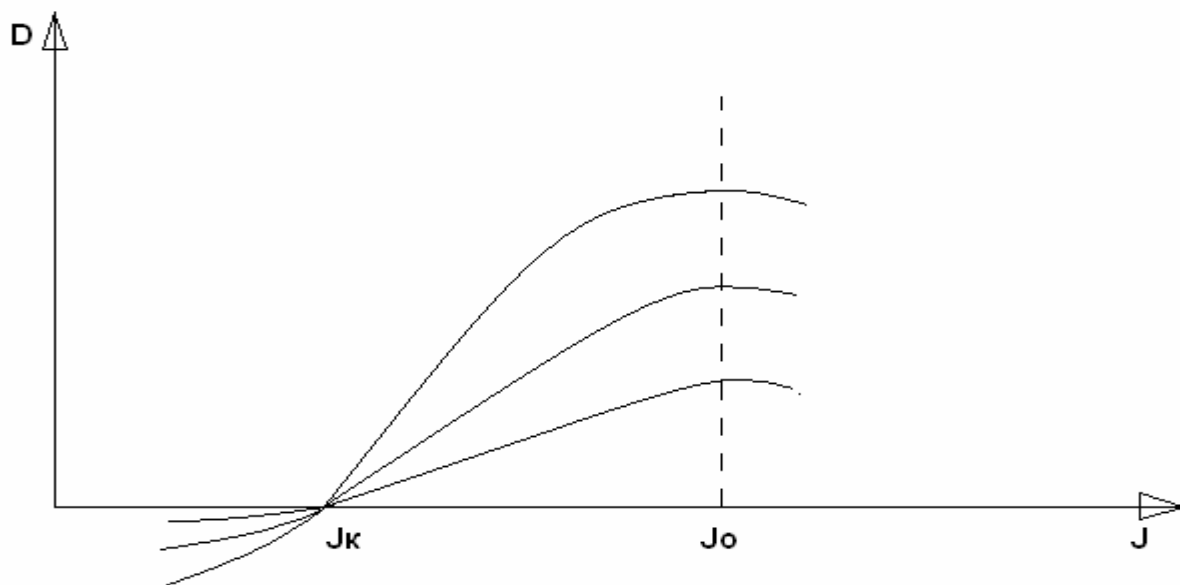


Интенсивность динамики дохода может быть измерена величиной угла наклона кривой, описывающей указанную динамику

$$ДФ = (J_F - J_k) \operatorname{tg} \alpha$$

α – угол наклона кривой (рис).

ДФ – доход от стратегических кап. вложений.



Эффективность определяется:

$$\mathcal{E} = (J_F - J_k) / (J_0 - J_k) \times \text{tg} \alpha$$

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

J_F - уровень стратегических капвложений фирмы.

J_k - критическая точка объема капвложений, находящаяся на границе прибылей и убытков.

J_0 - точка оптимального объема капвложений.

10 Вопросы для проверки остаточных знаний по дисциплине

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

Комплексные вопросы для проверки остаточных знаний по дисциплине

«Экономика машиностроения»

- 1.Разделение труда в промышленности. Отраслевая структура экономики.
- 2.Факторы, определяющие границы отрасли. Машиностроение как фондообразующая отрасль
- 3.Формы организации производства
- 4.Макро- и микросреда предприятия
- 5.Рынок средств труда и его характеристика
- 6.Методы оценки емкости рынка средств труда
- 7.Теория перераспределения ресурсов. Кривая производственных ресурсов
- 8.Экономическая стратегия предприятия и ее составляющие
- 9.Инновационная деятельность предприятия
- 10.Инвестиционная деятельность предприятия