

Лекция 1

Теоретические модели фирмы. Адаптивные организационные структуры

1. Концепции теории фирмы: неоклассическая, институциональная, эволюционная, предпринимательская, агентская
2. Эволюция концепций теории организации: тейлоризм, классический подход (механическая модель организации), школа «человеческих отношений» (бихевиористский подход), системный подход, ситуационный подход, новый «технократизм»
3. Виды организационных структур и их сущность

1. Концепции теории фирмы: неоклассическая, институциональная, эволюционная, предпринимательская, агентская

Предприятие (организация, фирма) является первичным звеном рыночного хозяйства в различных сферах экономики и видов экономической деятельности. Теории фирмы развивались с развитием экономической науки и практики ведения хозяйства.

Классическая и неоклассическая концепции фирмы развивались в рамках технологической теории фирмы.

Классическая теория фирмы рассматривает деятельность фирмы в условиях совершенной конкуренции (А. Смит). Формирование фирм в рыночной экономике, их размеры объясняются через разделение труда и специализацию в соотношении с объемом спроса. Причина возникновения фирм связана с развитием торговли. Колебание цен в условиях совершенной конкуренции происходит вокруг рыночного равновесия (равновесной цены). Фирма выполняет три органически взаимосвязанных процесса: производство, реализация продукции, воспроизводство ресурсов. Цель деятельности состоит в максимизации прибыли. А.Маршалл вводит такой специфический ресурс как предпринимательские способности. Это направление развивает И.Шумпетер в концепции предпринимательской фирмы.

Неоклассическая модель предприятия. Концептуально предприятие рассматривается как целостный объект, осуществляющий использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов (на входе) для производства продукции (на выходе). Модель предприятия описывается производственной функцией. Результат производства обусловлен технологическими и организационно-экономическими факторами. Деятельность направлена на получение прибыли и сводится к выбору состава и структуры факторов производства, цен на продукцию, чтобы максимизировать прибыль.

Развивая классическую теорию, в неоклассической концепции рассмотрено введение поведенческих наук в теорию фирмы: воздействие человека через неформальные группы, учет социальных потребностей и интересов. На неоклассической модели предприятия построены учебные курсы «экономики».

Институциональная концепция предприятия базируется на его представлении как совокупности индивидуальных и групповых участников (работников, управляющих, собственников), объединенных для достижения определенной цели, при этом имеющих

собственную функцию полезности. Фирма противопоставляется рынку, возникает дихотомия: производить или покупать. Р.Коуз усматривает основную причину возникновения фирмы в минимизации транзакционных издержек.

Эволюционная теория фирмы. Фирма рассматривается как один из объектов в среде с аналогичными объектами, которую можно сопоставить с биологической популяцией.

Агентская модель фирмы сформировалась в условиях разделения функций собственника и управляющего. Центральным вопросом агентской теории является модель взаимоотношений «принципал – агент», согласно которой принципал (экономический субъект) поручает за определенное вознаграждение другому субъекту (агенту) действовать от его имени и в интересах максимизации принципала.

Предпринимательская модель фирмы. Предпринимательство определяется гражданским законодательством Российской Федерации как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ГК РФ, ч. 1 ст. 2, п. 1). Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные физические лица (граждане), так и юридические лица (организации). Важнейшими характеристиками предпринимательской деятельности являются:

- самостоятельность хозяйствующих субъектов и ответственность;
- рисковый характер деятельности;
- экономическая заинтересованность выражается в стремлении к наращиванию стоимости предприятия, максимизации прибыли;
- инновационность.

Выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: производственную, коммерческую (торговую), финансовую, консультационную и др.

К *производственному предпринимательству* относится деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. Основное содержание *коммерческого предпринимательства* – деятельность в сфере товарного обращения. *Финансовое предпринимательство* можно рассматривать как разновидность коммерческого предпринимательства, где объектом купли-продажи выступает особый товар: деньги, иностранная валюта, ценные бумаги. В финансовом предпринимательстве велика роль коммерческих банков, фондовых бирж, страховых, лизинговых компаний. В настоящее время выделяют как самостоятельный вид предпринимательства *консультационную деятельность (консалтинг)*. Наибольшее значение в современных условиях имеют консультации по проблемам разработки стратегии развития предприятий, маркетинга, инновационной деятельности, юридические консультации.

Основными субъектами предпринимательства выступают организации (предприятия) – юридические лица. В настоящее время распространено индивидуальное предпринимательство физических лиц. Предприятие – это хозяйствующий субъект предпринимательской деятельности, выполняющий деятельность по производству

продукции, выполнению работ, оказанию услуг в соответствии с действующим законодательством, созданный в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Гражданский кодекс РФ определяет «предприятие» как имущественный комплекс, созданный для осуществления предпринимательской деятельности. Фирма (предприятие, организация) функционирует как юридическое лицо. *В соответствии с Гражданским кодексом РФ «юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего лица приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».*

В соответствии с определением юридического лица основными признаками фирмы (организации, предприятия) являются:

- наличие обособленного имущества, принадлежащего предприятию на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления;
- имущественная ответственность;
- хозяйственная и экономическая самостоятельность.

Целью деятельности предпринимательских структур является получение прибыли как конечного результата деятельности.

Государство обеспечивает правовой и законодательный порядок, создает инфраструктуру, принимает меры по стимулированию хозяйственной деятельности. Государство осуществляет регулирование предпринимательской деятельности прямыми и косвенными методами. К прямым методам относится нормативно-правовое регулирование. Основными механизмами государственного регулирования деятельности хозяйственных субъектов являются инструменты:

- бюджетно-налоговой политики, направленной на формирование государственного бюджета (доходов и расходов государства), установление видов и ставок налогов, налоговых льгот и других инструментов;
- денежно-кредитной политики включая учетную ставку, определяемую Центральным банком России, обязательные резервы финансово-кредитных организаций, валютный курс, валютные интервенции и др.;
- антимонопольного законодательства;
- научно-технические, экономические, социальные, государственные и региональные проекты и программы;
- лицензирования, стандартизации, экологические и другие нормы и нормативы.

Основные качественные изменения концепции фирмы на современном этапе связаны с развитием цифровых технологий, четвертой промышленной революцией «Индустрия 4,0», высокотехнологичных IT-компаний, цифровой трансформацией отраслей экономики, государства и общества.

Таблица – Эволюция теории фирмы (Гудкова Т.В., 2019)

Теория фирмы	Тип общества	Основные факторы производства
Классическая (А. Смит)	Индустриальное (конец XVIII в. – первая половина XX в.)	Капитал, технологии
Неоклассическая (А. Маршалл, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк и др.)		
Институциональная (Р. Коуз, Т. Веблен, У. К. Митчелл, Д. Р. Коммонс и др.)		
Новая институциональная (Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, Э. Тоффлер, Д. Норт, О. Уильямсон и др.)	Новое индустриальное (постиндустриальное, информационное) (вторая половина XX в. – начало XXI в.)	Знания, информация
Эволюционная (Р. Нельсон, С. Уинтер, Дж. Ходжсон и др.)		
Поведенческая (Г. Беккер, Д. Канеман, Р. Талер и др.)		
Концепция «цифровой» фирмы	Новое индустриальное (НИО.2)	Информационные (цифровые) технологии

Системный многоуровневый подход к содержанию и сущности цифровой экономики, многоаспектность и динамичность ее определений характерны для современных научных определений цифровой экономики.

В «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы», утвержденной указом Президента РФ от 9 мая 2017 года приводится следующее определение: «цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг;

– экосистема цифровой экономики - партнерство организаций, обеспечивающее постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, организаций и граждан».

Развитие российских высокотехнологичных и наукоемких компаний связано с цифровыми технологиями и формированием на их основе новых моделей бизнеса – экосистем бизнеса как динамично развивающегося сообщества разнообразных субъектов (акторов), создающих новые ценности в процессе их взаимодействия, так и конкуренции.

Определение «цифровых экосистем» стало темой круглого стола АНО «Цифровая экономика» и Минэкономразвития РФ от 17.06.2021. Экосистемы рассматриваются как одно из основных направлений цифровой трансформации и определяющих ее характеристик. Социально-экономические экосистемы – комплекс агентов, организаций,

связанных общностью местоположения, функциональными взаимоотношениями и участием в создании единых социально-экономических ценностей.

В соответствии с теорией организации любую фирму необходимо рассматривать как целостную открытую систему с учетом взаимосвязи и взаимозависимости всех составляющих ее частей и внешней средой.

2. Эволюция концепций теории организации: тейлоризм, классический подход (механическая модель организации), школа «человеческих отношений» (бихевиористский подход), системный подход, ситуационный подход, новый «технократизм»

Становление и развитие теории организации подробно изучается в дисциплине «Теория организации». Теория организации – междисциплинарная область знания.

Научное понятие «организация» применяется в двух значениях:

- организации – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели (или целей).
- организация как процесс координационной деятельности людей или групп людей, объединенных для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи.

Эволюция концепций теории организации исторически прослеживается в развитии теории и практики управления. Эволюция управления как науки прослеживается в подходах к управлению:

- с позиции различных школ в управлении: научного управления, административного управления, человеческих отношений и поведенческих наук, науки управления;
- процессный подход;
- системный подход;
- ситуационный подход;
- интеграция новых подходов к управлению: ориентация на теорию хаоса и сложности, на нововведения, интеграцию, эволюционное развитие.

Школа научного управления (тейлоризм). Классическая организационная теория была первой систематизированной теорией, предлагавшей механистические конструкции, использование которых должно обеспечить организации эффективное функционирование. Особое внимание уделялось поиску способов увеличения производительности труда (научная организация труда, организация производственного процесса). Характерно преобладание механицизма, трактовка социальной организации в условиях производства как сугубо формальную, принципиально отвергающую отношения, не предписанные функциональным содержанием. Классическая теория механистически трактует индивида не как субъекта, а просто как фактор производства.

Классическая административная школа управления. А.Файоль разработал универсальные принципы организации труда на уровне не только производства, но и управления: разделение труда, полномочия и ответственность, дисциплина, единоначалие, единство

целей, подчиненность личных интересов общим, вознаграждение, централизация, скалярная цель, порядок, стабильность рабочего места для персонала, инициатива, справедливость, корпоративный дух. А.Файоль стал родоначальником линейно-штабного типа организационной структуры. М. Вебер разработал бюрократическую модель управления, в основе которой использование формальных схем и инструкций, четких полномочий, иерархическая подотчетность.

Классическая организационная теория базируется на следующих предпосылках:

- функциональная иерархия;
- вертикальная и горизонтальная специализация;
- приоритет внутренних факторов производства по отношению к сфере потребления;
- труд и капитал – основные движущие силы в экономике.

Классическая теория управления не учитывала социально-психологических аспектов и основывалась на бюрократических принципах руководства.

Школа человеческих отношений рассматривает человеческий фактор как основной элемент эффективной организации. Критерием успешности работы считается повышение эффективности организации за счет совершенствования человеческих ресурсов.

Группой ученых под руководством Э.Мэйо проведен Хоторнский эксперимент (1927-1932 гг.) в компании «Вестерн Электрик» в США. По результатам эксперимента доказана связь между улучшением социально-психологического климата и производительностью.

Поведенческая (бихевиористская) школа. Исходная предпосылка бихевиоризма заключается в необходимости изучения поведения человека, роли мотивов и потребностей человека в его трудовой деятельности. Потребности выступают фактором мотивации личности (теория иерархии потребностей А. Маслоу).

Технократизм – социально-философские и социально-экономические концепции, обосновывающие необходимость и неизбежность возрастания в обществе роли технической интеллигенции. Постиндустриальное общество начинает формироваться с 60-70 годов XX века в развитых странах Запада. Важнейшими отличительными векторами развития постиндустриального производства становятся его информатизация, автоматизация, интеллектуализация, экологизация. Для данного типа общества характерно высокотехнологичное, автоматизированное производство, основанное на использовании микроэлектроники, микропроцессорной, компьютерной техники, технологий цифровой экономики.

Процессный подход рассматривает управление как непрерывные взаимосвязанные функции управления. А.Файоль выделял следующие функции управления: предсказывать и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать.

Ситуационный подход. Эффективное управление, с позиции данного подхода, является искусством руководителей, которые путем всестороннего анализа факторов ситуации, требующей принятия управленческого решения, должны выбрать адекватные данной ситуации методы решения проблем.

Системный подход в управлении базируется на определении организации как открытой системы в единстве факторов внутренней и внешней среды. Центральное понятие в теории организации – система.

Система - множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

Система – комплекс элементов, находящихся во взаимодействии и единстве (Л. Бергаланфи).

Система – целое, образованное взаимоподчинением составляющих его частей, элементов (Энциклопедический словарь).

Система – это совокупность структурных элементов, выделенных из внешней среды и взаимодействующих между собой в направлении строго определенной цели.

Система есть объект, целостность которого обеспечивается совокупностью связей и отношений между группами элементов, объединенных развернутыми в пространстве и во времени структурами (М. Сетров).

Особенность системного подхода состоит в том, что в допустимых границах система исследуется как единый организм с учетом внутренних связей между отдельными элементами и внешних связей с другими системами и объектами.

Объекты – части или элементы системы.

Свойства дают возможность описывать объекты системы качественно и количественно, выражая их в определенных единицах измерения.

Связи соединяют объекты и их свойства в системном процессе в целое.

Среда оказывает воздействие на систему.

В соответствии с теорией организации любую фирму необходимо рассматривать как целостную открытую систему с учетом взаимосвязи и взаимозависимости всех составляющих ее частей и внешней средой. Под предпринимательской средой понимается наличие условий и факторов, которые воздействуют на функционирование предприятия. Среда организации состоит из двух сфер: внутренней и внешней.

Под внутренней средой понимается хозяйственный организм фирмы, охватывающий все производственные, финансовые, транспортные и другие подразделения. Анализ внутренней среды направлен на определение потенциала организации и, как правило, проводится по следующим основным направлениям:

- наличие четко сформулированных целей и задач;
- маркетинг;
- организация производства и труда;
- технологические процессы;
- инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство);
- финансовое управление и бухгалтерский учет;
- структура управления.

Такое деление на сферы деятельности носит условный характер и конкретизируется в общей и производственной организационных структурах.

Внутренняя среда организации – это ситуационные факторы внутри организации. Под внешней средой предприятия понимают все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений. Изучение внешней среды предполагает анализ тех составляющих внешнего окружения, с которыми организация находится в непосредственном взаимодействии: покупатели, поставщики, конкуренты, кредиторы, акционеры.

Факторы внешней среды, оказывают, в свою очередь, воздействие на состояние внутренней среды фирмы. Многие “внутренние” проблемы предприятий вызываются “внешними” причинами: несовершенством законодательства, противоречивостью макроэкономических процессов, ненадежностью партнеров, недоверчивостью клиентов, агрессивностью конкурентов.

Внешняя среда характеризуется следующими признаками: *взаимосвязанность факторов внешней среды; сложность; подвижность; неопределенность*. Сложность среды характеризуется большим числом факторов, на которые должна организация реагировать. Подвижность среды – скорость, с которой происходит изменение в окружающей организацию среде. Неопределенность внешней среды предполагает отсутствие или недостаток информации для принятия управленческих решений, что обуславливает наличие риска в осуществлении предпринимательской деятельности.

Внешнюю среду подразделяют на микросреду и макросреду. Внешняя микросреда – это среда прямого влияния на предприятие, которую создают поставщики материально-технических ресурсов, потребители продукции (услуг), торговые и маркетинговые посредники, конкуренты, государственные органы, финансово-кредитные учреждения, страховые компании и прочие хозяйствующие субъекты, с которыми предприятие взаимодействует в процессе своей деятельности. Внешняя макросреда – это среда косвенного, опосредованного воздействия на предприятие. Выделяют природную, демографическую, научно-техническую, социальную, культурную, макроэкономическую, экологическую, политическую и прочие составляющие внешней макросреды.

Фирма для эффективной деятельности должна адаптироваться к внешней среде. В научной литературе все чаще используется термин «бизнес-среда», который объединяет внешнюю и внутреннюю среду организации.

3. Виды организационных структур и их сущность

Под организационной структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого. В рамках организационной структуры протекает процесс управления. Организационная структура управления – это совокупность управленческих органов и подразделений с соответствующей системой связей (линейных, функциональных, горизонтальных, вертикальных, формальных и неформальных), обеспечивающих реализацию целей организации.

Механические (иерархические, бюрократические) структуры:

- линейные
- линейно-функциональные;
- дивизиональные (отделения специализируются по продуктам, рынкам сбыта, регионам).

Органические структуры:

- проектные (программно-целевые);
- матричные (соединение функциональной и проектной структуры).

В механистических структурах организации взаимодействие в системе управления происходит, в основном, по вертикали, операции и рабочее поведение регламентируются инструкциями и решениями руководства.

Адаптивные (адхократические, органические) структуры. Структуру адхократии невозможно представить в виде традиционной иерархической пирамиды. Поэтому в системе управления организацией используются отдельные черты адхократии.

Сетевые принципы организации становятся одним из ведущих направлений в управлении в информационном обществе.

«Организации без стен» – значительная часть работников работает удаленно дома с использованием компьютерных терминалов, связанных с центральным сервером офиса. Такая структурная организация стала возможной с развитием телекоммуникационных систем. Альтернативой домашнему месту работы стали локальные электронные центры (коворкинг).

Органические системы адаптируются к нестабильным условиям, когда возникают проблемы и потребность в действиях, которые невозможно разбить на элементы и распределить между разными специалистами в соответствии с четкой иерархией ролей. Взаимодействие осуществляется по вертикали и по горизонтали. Органические структуры подходят для фирм, действующих в быстро изменяющейся среде, а механистические – для организаций, действующих в относительно медленно меняющейся среде

В условиях жесткой конкуренции, необходимости поиска источников крупных инвестиций и обеспечения устойчивого сбыта, а также стабильного снабжения сырьем и комплектующими, многим предприятиям приходится объединять свою деятельность. Основные формы интеграции предприятий: картель, синдикат, трест, конгломерат, концерн, транснациональная корпорация, холдинг, финансово-промышленная группа, консорциум, франшиза.

Особенности, преимущества, недостатки различных организационных структур, примеры практического применения подробно описаны в учебных пособиях (см. список литературы), подробно будет рассмотрены на практических занятиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. – 656 с.
2. Вызовы цифровой трансформации и бизнес высоких технологий / Н.А. Кравченко, В.Д. Макарова, Н.П. Балдина и др. / под ред. д.э.н. Н.А. Кравченко, д.э.н. В.Д. Макаровой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019.
3. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. Санкт-Петербург: Лань, 2020. – 420 с. <https://e.lanbook.com/book/139324>
4. Гудкова, Т.В. Экономическая эволюция фирмы: от классической концепции к цифровой экосистеме / Т.В. Гудкова // Экономическое возрождение России. 2019. № 4 (62) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-evolyutsiya-firmy-ot-klassicheskoy-kontseptsii-k-tsifrovoy-ekosisteme/viewer>
5. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 319 с.
6. Жаворонков Д.В. Организационные структуры управления : учебное пособие. – Краснодар: Кубанский государственный университет. 2020. – 100 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://kubsu.ru/sites/default/files/users/13589/portfolio/osu_lekcii.pdf
7. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://systemeconomics.ru/wp-content/uploads/005-014-SAvE%60-2018_Plenarnoe_Kleyner.pdf
8. Основы менеджмента: учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. М. А. Майорова и др.]. – М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, 2002. – 701 с.
9. Ружанская, Л.С. Теория организации : учебное пособие / Л.С. Ружанская, А.А. Яшин, Ю.В. Солдатов ; под общ. ред. Л.С. Ружанской. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 200 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36060/1/978-5-7996-1564-2_2015.pdf
10. Экономика предприятия [Текст] : учебник для группы направлений бакалавриата "Экономика и управление" / В. И. Гришин, Я. П. Силин, А. Н. Головина [и др.]; под редакцией В. И. Гришина, Я. П. Силина; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Уральский государственный экономический университет. Москва: КноРус, 2019. – 472 с.
11. Экономика фирмы (продвинутый уровень): учебник / В. Д. Секерин, В. И. Гайдук, А. Е. Горохова. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 299 с.
12. Экономика фирмы [Текст] : [учеб. для студентов вузов по экон. специальностям] / [Арзамов А. С. [и др.]; под общ. ред. Н. П. Иващенко ; МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. М.: ИНФРА-М, 2007.
13. Экономика фирмы [Текст] : учебник для бакалавров : [по специальностям 080103 (060700) "Национальная экономика", 080104 (060200) "Экономика труда"] / Всерос. заоч. финансово-экон. ин-т; [Горфинкель В. Я. и др. ; под ред. В. Я. Горфинкеля]. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2014. – 684 с.

Лекция №2. Организация (фирма) как имущественный комплекс. Структура капитала по составу и источникам

1. Экономическая сущность капитала организации
2. Классификация имущества организации
3. Основные средства организации. Эффективность их использования
4. Оборотные средства организации. Эффективность их использования
5. Классификация источников формирования имущества организации

1. Экономическая сущность капитала организации

Сущность экономической категории «капитал» рассматривалась отечественными и зарубежными учеными исходя из целевого назначения, выполняемых функций, структуры.

Сущность капитала организации как экономической категории рассматривается с позиции двух концепций:

- материально-технических ценностей, проявления капитала в вещественной и физической форме;
- финансовой природы его образования, финансовых средств, которые могут быть использованы для организации деятельности предприятия.

Обобщая теоретические подходы к сущности понятия «капитал» Ковалев В.В. выделяет следующие подходы:

Экономический подход. Капитал рассматривается как совокупность ресурсов, являющихся источником получения доходов. Применительно к фирме как имущественному комплексу капитал подразделяется на реальный (материально-вещественные блага) и финансовый (ценные бумаги и денежные средства). Величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу.

Бухгалтерский подход – концепция финансового капитала. Величина капитала исчисляется как итог раздела баланса «Капитал и резервы».

Учетно-аналитический подход. Капитал как совокупность ресурсов характеризуется с двух сторон: направлений его вложений и источников происхождения капитала.

Экономическая сущность капитала проявляется через его характеристики:

- капитал выступает одним из факторов производства (капитал, труд, земля);
- капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход;
- отражает рыночную стоимость предприятия;
- динамика капитала предприятия отражает эффективность его финансово-хозяйственной деятельности;
- для собственников капитал источник формирования их благосостояния.

Информация о состоянии активов предприятия и источников их формирования раскрывается в бухгалтерском балансе, движение капитала за определенный период – в отчете об изменении капитала (Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)), утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (с изм. и доп.)

Бухгалтерская финансовая отчетность предприятия – это система показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности за отчетный период.

Отчет об изменениях капитала содержит следующие числовые показатели:

Величина капитала на начало отчетного периода

Увеличение капитала - всего

в том числе:

за счет дополнительного выпуска акций,

за счет переоценки имущества,

за счет прироста имущества,

за счет реорганизации юридического лица (слияние, присоединение),

за счет доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала.

Уменьшение капитала - всего

в том числе:

за счет уменьшения номинала акций,

за счет уменьшения количества акций,

за счет реорганизации юридического лица (разделение, выделение),

за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на уменьшение капитала.

Величина капитала на конец отчетного периода.

Основным финансовым методом увеличения капитала за счет собственных ресурсов предприятия рассматривается возрастание реинвестируемой прибыли. Основными критериями при этом являются: эффективность, уровень риска, ликвидность.

Франчайзинг, как метод мобилизации инвестиционного капитала, находит широкое применение в мировой и отечественной практике

2. Классификация имущества организации

Организация (предприятие, фирма) является самостоятельным имущественным комплексом. Имущественный комплекс – активы или хозяйственные средства подразделяются на внеоборотные (основной капитал) и оборотные средства (оборотный капитал). Основной капитал – это средства вложенные в долгосрочные активы предприятия. Оборотный капитал – средства, вложенные в краткосрочные активы предприятия.

Имущество организации является объектом бухгалтерского учета. Состав имущества организации определен Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности (Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)), утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (с изм. и доп.) (таблица 1).

Статьи актива бухгалтерского баланса располагаются от наименее ликвидных (основные средства) к более ликвидным (денежные средства).

Таблица 1 – Имущество организации по составу и размещению

АКТИВ		
Внеоборотные активы	Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности
		Патенты, лицензии, торговые знаки, знаки обслуживания, иные аналогичные права и активы
		Организационные расходы
		Деловая репутация организации
	Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования
		Здания, машины, оборудование и другие основные средства
		Незавершенное строительство
	Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг
		Имущество, предоставляемое по договору проката
	Финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества
		Инвестиции в зависимые общества
		Инвестиции в другие организации
		Займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев
		Прочие финансовые вложения
Оборотные активы	Запасы	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности
		Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)
		Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные
		Расходы будущих периодов
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	
	Дебиторская задолженность	Покупатели и заказчики

		Векселя к получению
		Задолженность дочерних и зависимых обществ
		Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал
		Авансы выданные
		Прочие дебиторы
	Финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев
		Собственные акции, выкупленные у акционеров
		Прочие финансовые вложения
	Денежные средства	Расчетные счета
		Валютные счета
		Прочие денежные средства

Структура имущества организации зависит от его отраслевой специализации. В высокотехнологичных предприятиях значительную долю во внеоборотных активах составляют нематериальные активы.

3. Основные средства организации. Эффективность их использования

Учет, оценка, экономический механизм включения стоимости основных средств в себестоимость продукции, работ, услуг и другие аспекты воспроизводства основных средств организации регулируются нормативно-правовыми документами.

Основные средства предприятия на определенную дату отражаются в бухгалтерском балансе. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (с доп. и изм.) актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

С введением в 2022 году федеральных стандартов бухгалтерского учета уточнены условия, при которых актив учитывается в составе основных средств. Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н "Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 "Основные средства" и ФСБУ 26/2020 "Капитальные вложения". Для целей бухгалтерского учета объектом основных средств считается актив, характеризующийся одновременно следующими признаками:

а) имеет материально-вещественную форму;

б) предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для охраны окружающей среды, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд, либо для использования в деятельности некоммерческой организации, направленной на достижение целей, ради которых она создана;

в) предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев;

г) способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана).

Классификация по видам основных средств организации определена постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (с доп. и изм.) "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы". Объекты основных средств разделены на 10 групп в зависимости от срока полезного использования. Например, имущество со сроком

полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включает: сооружения и передаточные устройства, жилища, машины и оборудование, средства транспортные, насаждения многолетние, при этом конкретизируется каждый вид имущества.

Данные группы амортизируемого имущества указаны и в Налоговом кодексе РФ в главе 25 «Налог на прибыль» ст.258 «Амортизационные группы (подгруппы). Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп (подгрупп)».

Основные средства классифицируются по отраслевому признаку, в зависимости от участия в хозяйственном обороте (производственные, непроизводственные), по степени использования (действующие, в резерве, бездействующие); по форме собственности (собственные, полученные в аренду, находящиеся на праве оперативного управления или хозяйственного ведения). По воздействию на предметы труда в производственных основных фондах выделяют активные и пассивные основные фонды.

Основные фонды – это материально-техническая база производства. От их объема зависит производственная мощность предприятия, техническая вооруженность.

Структура основных средств характеризует удельный вес по признаку классификации в общей стоимости основных средств. Она отражает отраслевую специализацию, техническую оснащенность, особенности технологии в организации.

Единицей учета основных средств является инвентарный объект.

Основные средства оцениваются по первоначальной стоимости, по переоцененной стоимости (ФСБУ), восстановительной стоимости (НК РФ), остаточной стоимости (НК РФ). Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации выведенных из эксплуатации основных средств.

Стоимость основных средств переносится на стоимость продукции, работ, услуг посредством амортизации в течение срока полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности налогоплательщика. Срок полезного использования определяется организацией (налогоплательщиком) самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества.

Начисление амортизации объекта основных средств:

- а) начинается с даты его признания в бухгалтерском учете;
- б) прекращается с момента его списания с бухгалтерского учета.

Способы начисления амортизации (НК РФ): линейный способ, нелинейный способ.

Способы начисления амортизации (ФСБУ):

линейный способ. Начисление амортизации производится равномерно в течение срока полезного использования;

способ уменьшаемого остатка;

пропорционально количеству продукции.

Для целей налогообложения прибыли начисление амортизации производится в соответствии с главой 25 НК РФ.

Эффективность использования основных средств определяется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности. Резервы и направления повышения эффективности использования основных средств будут рассмотрены на практическом занятии.

Воспроизводство основных средств по мере их физического и морального износа осуществляется путем приобретения, реконструкции, технического перевооружения, модернизации.

Собственными источниками финансирования являются амортизационные отчисления и прибыль организации. К заемным средствам относят долгосрочные кредиты банков.

Дополнительный материал по данному разделу представлен в презентации, размещенной на электронном курсе дисциплины.

4. Оборотные средства организации. Эффективность их использования

Понятие, классификация, стадии движения оборотных средств

Оборотные средства – совокупность денежных средств организации, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств. Это та часть производственных фондов, которая полностью потребляется в каждом производственном цикле, изменяет свою вещественно натуральную форму, полностью переносит свою стоимость на вновь созданную продукцию.

В современной экономической литературе выделяют следующие основные подходы к определению сущности оборотных средств (таблица 2).

Таблица 2 – Основные подходы к определению сущности оборотных средств

Подход	Сторонники	Определение оборотных средств
1.Организационный	Бирман А.М., Иванов Н.И., Чибисов Н.Д., Балабанов И.Т.	простая совокупность элементов оборотных производственных фондов (запасы сырья, материалов, топлива, незавершенного производства и прочих) и фондов обращения (готовая продукция, денежные средства и средства в расчетах)
2.Денежный	Радионова А.Р., Усатов И.А., Грузинов В.П.	денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения
3.Бухгалтерский	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Ефимова О.В.	подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства
4.Производственный	Лаврушин О.И., Бунич П.Г., Перламутров В.П., Соколовский Л.Х.	стоимость, авансируемая для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения, то есть категория, обслуживающая кругооборот ресурсов предприятия и выполняющая только производственную функцию

5.Экономический	Ефимова О.В., Ковалев В.В., Стойнова Е.С., Шеремет А.Д., Карпова Е.В.	средства, инвестируемые предприятием в текущие операции в течение каждого цикла
-----------------	---	---

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства: *оборотные производственные фонды и фонды обращения.*

Оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса, *фонды обращения* - реализацию произведенной продукции на рынке и получение денежных средств.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, функционирующие в сфере производства. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные фонды функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

В составе оборотных производственных фондов выделяют три группы средств: производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство – это продукция, которая не закончена производством и находится на разных его стадиях от запуска материалов в производство до сдачи на склад или заказчику полностью готовой продукции.

Полуфабрикаты собственного производства - детали, узлы, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, совершенствование технологии, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Если оборотные производственные фонды непосредственно связаны с хозяйственно-производственной деятельностью, то *фонды обращения* – с обслуживанием процесса обращения товаров. Фонды обращения состоят из следующих элементов:

Готовая продукция на складах - продукция, прошедшая все стадии изготовления на данном предприятии, не требующая дальнейшей обработки в его пределах, соответствующая ТУ или ГОСТу, принятая ОТК или заказчиком, или сданная на склад, а также полуфабрикаты собственного производства, отпускаемые на сторону;

Товары в пути (отгруженная, но не оплаченная продукция);

Денежные средства в кассе и на счетах;

Средства в расчетах, в том числе средства в расчетах с потребителями продукции - дебиторская задолженность, средства в прочих расчетах, недостачи от потери и порчи имущества и другие подобные затраты).

В настоящее время в экономической литературе существует множество способов классификации оборотных средств. Наиболее полную характеристику оборотных средств можно представить в следующем виде (таблица 3).

Таблица 3 – Классификация оборотных средств

Классификационный признак	Классификационная группа
В зависимости от участия в кругообороте средств сельскохозяйственного цикла	Производственные фонды Фонды обращения
По принципам организации регулирования оборотных средств	Сфера производства Сфера обращения
По методам планирования	Нормируемые Ненормируемые
По источникам формирования	Собственные и приравненные к собственным Привлеченные средства Заемные средства
По элементам	Предметы труда Средства труда с критерием лимита стоимости Незавершенное производство Денежные средства Средства в расчетах Готовая продукция Финансовые вложения
По степени ликвидности	Медленно реализуемые Быстрореализуемые Абсолютно ликвидные
По степени риска вложения капитал	Безрисковые С минимальным риском вложений С малым риском вложений С высоким риском вложений Со средним риском вложений
По степени участия в процессе производства и реализации продукции	Участвующее Резервные

Оборотные средства в своем движении проходят три стадии:

$$Д - Т - \dots П \dots - T^I - D^I$$

Из этих стадий первая и третья протекают в сфере обращения, а вторая – в сфере производства.

Эффективности использования оборотных средств

Степень эффективности использования оборотных средств характеризуют следующие основные показатели: коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота; загрузка оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема реализации продукции на средний остаток оборотных средств на предприятии. Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 руб. оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

Величина коэффициента загрузки оборотных средств обратна коэффициенту оборачиваемости. Данный показатель характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции:

Длительность одного оборота (в днях) находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости. Чем меньше продолжительность оборота или больше число совершаемых оборотными средствами кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Оборачиваемость оборотных средств характеризует эффективность их использования. От длительности оборота зависит величина запасов, затраты на их хранение, формирование величины прибыли.

Различают *абсолютное и относительное высвобождение* оборотных средств.

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах.

Относительное высвобождение отражает изменение как величины оборотных средств, так и объема реализованной продукции. Чтобы его определить, нужно исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный год исходя из физического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости за предыдущий год. Разность этих показателей дает сумму высвобождения средств.

Величина высвободившихся оборотных средств определяется по формуле:

$$В = Вр * (Доб1 - Доб2) / Дп,$$

где: $Вр$ - выручка от реализации продукции в отчетном периоде, руб.;

$Доб1$ и $Доб2$ - средняя длительность оборота в базисном и планируемом периоде, дни;

$Дп$ - длительность расчетного периода, дни.

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается следующими путями.

Одним из факторов эффективного развития производства на современном этапе является совершенствование механизма управления оборотными средствами предприятия.

Целью управления оборотными активами предприятия является оптимизация удовлетворения потребностей в приобретении различных элементов оборотных активов, обеспечение соответствия их объемов объемам финансово - хозяйственной деятельности, максимизации прибыли, и минимизации издержек при допустимом уровне риска.

При этом задачами управления оборотными активами являются:

- формирование оптимальной структуры и состава оборотных средств с позиций эффективного функционирования предприятия;
- обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых оборотных активов;
- минимизация затрат по формированию оборотных активов из различных источников;
- эффективное использование оборотных активов в процесс финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе управления оборотными активами выделяются следующие принципы:

- оптимальность состава и структуры оборотных средств, при этом должна учитываться не только текущая ситуация, но и запланированные изменения;
- точное определение потребности в оборотных средствах: недостаток приведет к остановке производства, а излишек — к снижению показателей оборачиваемости и эффективности использования.

Чтобы использование оборотных средств было достаточно эффективным необходимо в первую очередь определить их состав и структуру; источники формирования; спланировать потребность; выявить источники финансирования. В связи с этим, большое значение имеет такой элемент системы управления оборотными средствами как *управление запасами и установление норм запаса*.

Цель системы управления запасами – обеспечение бесперебойного производства продукции в нужном количестве и в установленные сроки и достижение на этой основе полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов. Эффективное управление товарно-материальными запасами позволяет:

- уменьшить производственные потери из-за дефицита материалов;
- ускорить оборачиваемость этой категории оборотных средств;
- свести к минимуму излишки товарно-материальных запасов, которые увеличивают стоимость операций и замораживают дефицитные денежные средства;
- снизить риск старения и порчи товаров;
- снизить затраты на хранение товарно-материальных запасов.

Для определения оптимальной величины запасов предприятия необходимо проанализировать издержки, связанные с содержанием запасов.

Одним из методов управления оборотными средствами предприятия является нормирование.

5. Классификация источников формирования имущества организации

Фирма получает финансовые ресурсы из разных источников. Эти источники рассматриваются с разных позиций: долгосрочные и краткосрочные, внутренние и внешние, собственные и привлеченные, платные и бесплатные. В рыночной экономике финансирование фирм осуществляется за счет самофинансирования, прямого финансирования через механизмы рынка капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование, взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Структура собственного капитала коммерческой организации включает уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль. Стратегическое направление развития бизнеса, реализация крупных инвестиционных проектов с неизбежностью предполагает привлечение дополнительных источников финансирования.

Финансирование через механизмы рынка включает доленое и долговое финансирование. Долевое финансирование осуществляется через продажу акций, увеличение числа собственников предприятия. Долговое финансирование – через выпуск ценных бумаг (акций, облигаций).

Заемный капитал характеризует привлекаемые на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности, необходимые для финансирования развития предприятия. Банковское кредитование, роль инвестиционных банков, проблемы и перспективы будут рассмотрены на практическом занятии.

Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов является краткосрочным финансированием текущей деятельности предприятия.

Состав источников формирования имущества организации определен в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности (Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)), утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (с изм. и доп.) (таблица 4).

Таблица 4 – Источники формирования имущества организации

Капитал и резервы	Уставный капитал	
	Добавочный капитал	
	Резервный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством
		Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
	Нераспределенная прибыль	(непокрытый убыток - вычитается)
Долгосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты
		Займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты
	Прочие обязательства	
Краткосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты
		Займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты
	Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики
		Векселя к уплате
		Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами
		Задолженность перед персоналом организации
		Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами
		Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов
		Авансы полученные
		Прочие кредиторы
	Доходы будущих периодов	
	Резервы предстоящих расходов и платежей	

Лекция 3. Управление трудовыми ресурсами организации

1. Эффективность использования персонала организации
2. Управление затратами на оплату труда: государственное регулирование и внутрифирменные нормативы. Нормативно-правовое регулирование затрат на оплату труда, внутрифирменные положения и нормы
3. Национальная система квалификаций и профессиональные стандарты
4. Стимулирование и мотивация труда в коммерческой организации

1. Эффективность использования персонала организации

В современных условиях персонал организации должен рассматриваться не как затратная часть экономики, а как человеческий капитал – сфера для стратегических инвестиций, ключевой фактор, обеспечивающий конкурентоспособность и устойчивое развитие социально-экономической системы (государства, региона, отрасли, предприятия). Проблема перевода экономики на инновационные механизмы развития через инвестирование в человеческий капитал в настоящее время относится к числу наиболее стратегически значимых для многих стран. Это обусловлено тем, что технологическая и экономическая эффективность производственной деятельности достигается только в результате взаимодействия трудовых ресурсов с материальными, финансовыми, информационными и другими видами ресурсов предприятия.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Человеческий капитал – совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Такими качествами считаются здоровье, природные способности, образование, профессионализм и мобильность.

Персонал предприятия можно подразделить на две группы: промышленно-производственный и непромышленный персонал. В составе промышленного производственного персонала выделяют две группы работников – рабочие и служащие. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. Численность рабочих зависит от объемов деятельности предприятия, трудоемкости производственной программы. Служащие – это группа, в которой выделяют следующие категории работников: руководители, специалисты, прочие служащие. Численность служащих связана с производственной и организационной структурой управления.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Основной показатель эффективности использования персонала на предприятии – производительность труда. Производительность труда характеризует соотношение результатов труда с затратами труда в единицу времени.

Основным показателем производительности труда является выработка.

Выработка – это количество продукции (в натуральном или денежном выражении), произведенное в единицу рабочего времени одним работником (рабочим).

В натуральных показателях выработка определяется по конкретным видам продукции, в денежном выражении – по всей номенклатуре выпускаемой продукции. Расчет показателей выработки определяется отношением объема произведенной продукции к среднесписочной численности работников (Пр1) и отношением объема произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Пр2):

$$\text{Пр1} = \text{ОП} / \text{Чср};$$

$$\text{Пр2} = \text{ОП} / \text{РВ},$$

где: ОП— объем произведенной продукции в натуральном или денежном выражении за определенный период;

Чср – среднесписочная численность работников (промышленно-производственного персонала) за тот же период, чел.;

РВ – затраты рабочего времени на производство продукции, человеко-дни или человеко-часы;

Пр1 – объем произведенной продукции в среднем на одного работника за определенный период (день, месяц, год);

Пр2 – объем произведенной продукции в среднем за один человеко-день или человеко-час.

Различают *среднечасовую, среднедневную, среднемесячную, среднеквартальную и среднегодовую выработку*.

Наряду с показателями производительности труда для оценки эффективности затрат труда используют *показатель трудоемкости продукции*.

Трудоемкость продукции — это затраты живого труда на производство единицы продукции. Расчет показателя трудоемкости (Тр):

$$\text{Тр} = \text{РВ} / \text{ОП}.$$

Трудоемкость показывает, сколько рабочего времени в человеко-днях или человеко-часах затрачено на производство единицы продукции (или на производство 1 тыс. руб. продукции).

Показатель выработки является прямым показателем производительности труда: чем выше выработка (при прочих неизменных условиях), тем выше производительность труда. Трудоемкость – показатель, обратный выработке (Пр2), поэтому чем ниже трудоемкость, тем выше производительность труда.

В зависимости от состава затрат труда различают следующие виды трудоемкости:

- *технологическая трудоемкость* – отражает затраты труда основных рабочих;
- *трудоемкость обслуживания* – включает затраты труда вспомогательных рабочих цехов основного производства и всех рабочих вспомогательных цехов и служб, занятых обслуживанием основного производства;
- *производственная трудоемкость* – включает затраты труда всех рабочих, как основных, так и вспомогательных;

• *трудоемкость управления производством* – включает затраты труда всех служащих, работающих в основных, вспомогательных цехах, общепроизводственных службах, в аппарате управления;

• *полная трудоемкость* – включает затраты труда всех категорий персонала.

На практике различают трудоемкость отдельных операций, изделий, трудоемкость производственной программы. Показатели трудоемкости могут быть нормативными, плановыми, фактическими.

Следует различать понятия: *факторы и резервы роста производительности труда*.

Факторы роста производительности труда – это причины, обуславливающие ее рост. Факторы определяют потенциальную возможность осуществления действий, направленных на повышение производительности труда при определенных условиях.

Резервы роста производительности труда – это нереализованные реальные возможности в конкретных условиях.

В деятельности предприятий большое внимание уделяется факторам, влияющим на производительность труда. Эти факторы можно подразделить на две группы: внешние и внутренние. Внешние факторы: общеэкономические, природные, отраслевые и другие формируют условия, в которых складываются показатели производительности труда. Внутренние факторы зависят от принятия управленческих решений внутри предприятия. Основные *внутренние факторы*, влияющие на производительность труда:

- организация производства, труда и управления;
- технический уровень производства, техническая вооруженность труда;
- изменение объемов и структуры производства (доли отдельных видов продукции, доли новой продукции);
- профессиональная подготовка, квалификация работников;
- мотивации труда.

Оценивая эффективность использования персонала на предприятии, необходимо решать две самостоятельные задачи:

оценка производительности труда и разработка мер по ее повышению;

оценка влияния результатов потребления трудовых ресурсов предприятия на издержки производства и прибыль. Это обусловлено тем, что использование персонала связано с расходами на оплату труда, страховыми взносами в пенсионный фонд, фонды социального, медицинского страхования, затратами на подготовку, повышение квалификации кадров, на создание необходимых условий труда, охрану труда и др. Основная часть этих расходов относится на себестоимость продукции, другая часть возмещается за счет чистой прибыли предприятия.

Наиболее весомыми в составе расходов по использованию персонала являются расходы по оплате труда в совокупности со связанными с ними страховыми взносами.

Для оценки эффективности текущих затрат, связанных с использованием персонала, используют следующие показатели:

- объем товарной (реализованной) продукции в расчете на 1 тыс. руб. расходов по оплате труда (в тыс. руб.);
- расходы на оплату труда в расчете на 1 тыс. руб. товарной (реализованной) продукции в тыс. руб. или в процентах к объему товарной (реализованной) продукции;
- прибыль в расчете на 1 тыс. руб. расходов на оплату труда в тыс. руб. или в процентах к расходам на оплату труда.

Эффективное использование персонала предприятия достигается при условиях:

- темпы роста результатов производственной деятельности (объемов товарной и реализованной продукции, выручки от выполнения работ, оказания услуг, прибыли) должны быть выше темпов роста численности работников, затрат рабочего времени и расходов, связанных с использованием трудовых ресурсов;
- темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста средней заработной платы работников.

На достижение национальной цели развития Российской Федерации – достойный и эффективный труд и успешное предпринимательство – направлен национальный проект «Производительность труда» на период 01.10.2018 – 31.12.2024 гг.: Структура национального проекта включает:

- федеральный проект «Системные меры по повышению производительности труда»;
- федеральный проект (Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях);
- финансовое обеспечение национального проекта.

По каждому направлению определены качественные и количественные показатели.

В федеральном проекте «Системные меры по повышению производительности труда» установлены следующие меры и показатели:

- предприятиям предоставлена возможность внедрения цифровых сервисов по повышению производительности труда посредством цифровой экосистемы национального проекта;
- предприятиям предоставлена возможность повышения производительности труда через формирование движения рационализаторов из числа сотрудников и повышение квалификации рабочих с использованием инфраструктуры Ворлдскиллс;
- комплексная поддержка предприятий - участников национального проекта.

Одним из приоритетных направлений национального проекта рассматривается создание цифровой экосистемы.

В 2017 году создана Автономная некоммерческая организация «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда». ФЦК реализует проекты, направленные на устранение потерь в средних и крупных организациях за счет передачи сотрудникам этих организаций своего опыта, знаний и навыков; создание экосистемы для запуска цепной реакции роста производительности в организациях, в регионе и в стране в целом.

2. Управление затратами на оплату труда: государственное регулирование и внутрифирменные нормативы. Нормативно-правовое регулирование затрат на оплату труда, внутрифирменные положения и нормы

В условиях рыночной экономики отношения, связанные с формированием персонала предприятий, регулируются через рынок труда.

Государственное регулирование рынка труда осуществляется через трудовое законодательство, основными задачами которого являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства. Государственное регулирование охватывает отношения по организации и управлению трудом; трудоустройству; подготовке, переподготовке и повышению квалификации работников непосредственно у работодателя; социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров и соглашений; материальной ответственности работодателей и работников в сфере труда; разрешению трудовых споров и др. Государственное регулирование рынка труда осуществляется также через систему социальной защиты населения – службу занятости, социальное страхование, пенсионное обеспечение.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законодательными, нормативно-правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами. Главным элементом этой системы является заработная плата, которая выступает как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также включает выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Заработная плата – экономическая категория, которая с одной стороны формирует уровень жизни населения, а с другой является составной частью издержек производства и реализации продукции. Таким образом, заработная плата многофункциональна.

Основные функции заработной платы:

- производственная функция заключается в том, что заработная плата выступает как главное условие использования рабочей силы для наполнения рынка товарами;
- стимулирующая (мотивационная) функция направлена на повышение заинтересованности работников в увеличении объемов производства, освоении новых видов продукции, т.е. в развитии производства;
- социальная функция обеспечивает реализацию принципа социальной справедливости, т.е. заработная плата должна дифференцироваться с учетом сложности, условий и района приложения труда;
- воспроизводственная функция должна обеспечивать работников в размерах, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
- учетная функция характеризует меру участия живого труда в процессе формирования себестоимости и цены продукции.

Заработная плата формируется под влиянием большого количества внешних (спрос и предложение на рынке труда, меры государственного регулирования зарплаты, соотношение сил между профсоюзами и работодателями и др.) и внутренних (организация оплаты труда на предприятии, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты, применяемые нормы труда, надбавки и др.) факторов.

При организации заработной платы следует руководствоваться *следующими принципами*:

- неуклонный рост номинальной и реальной заработной платы;
- материальная заинтересованность работников в достижении высоких конечных результатов труда;
- обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы.

В настоящее время для регулирования организации заработной платы на предприятиях всех форм собственности действует ряд законодательных и нормативных документов (Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ и др.).

Трудовой кодекс РФ устанавливает перечень полномочий федеральных органов государственной власти в сфере трудовых отношений, который включает: основные направления государственной политики в сфере трудовых отношений, основы правового регулирования трудовых отношений; обеспечиваемый государством уровень трудовых прав, свобод, гарантий работникам; порядок заключения, изменения и расторжения трудовых и коллективных договоров и соглашений, принципы и порядок осуществления государственного надзора и контроля за соблюдением законов и иных нормативных актов, содержащих нормы трудового права; систему государственной статистической отчетности по вопросам труда.

Соглашение – правовой акт, регулирующий обязательства по установлению условий труда и его оплаты, механизм ее регулирования, социальные гарантии для работников регионов, отрасли, профессии. Предусмотрены следующие виды соглашения: генеральное – на уровне РФ, региональное – на уровне субъекта РФ, отраслевое – на уровне отрасли, профессиональное – по профессии.

Трудовым кодексом РФ гарантировано право работника на получение заработной платы не ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ). МРОТ применяется для регулирования оплаты труда и определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, а также для иных целей обязательного социального страхования. Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 NФЗ (с доп. и изм.) размер МРОТ подлежит ежегодной индексации. В соответствии со ст. 133 ТК РФ МРОТ не может быть менее прожиточного минимума трудоспособного населения.

Федеральный закон "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" от 24.10.1997 N 134-ФЗ (с доп. и изм.) устанавливает правовую основу для определения прожиточного минимума. Прожиточный минимум - минимальная необходимая для обеспечения жизнедеятельности сумма доходов гражданина (ст.1).

Налоговым кодексом РФ при определении прибыли, подлежащей налогообложению, определены расходы на оплату труда (ст. 255, глава 25). В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

Предприятия, согласно Трудовому кодексу РФ, самостоятельно определяют вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок, должностных окладов, премий и иных поощрительных выплат, а также соотношение в их размерах между отдельными категориями персонала. Основными документами, регламентирующими оплату труда на предприятиях, являются коллективные и трудовые договоры.

Коллективный договор – документ, регулирующий на предприятии социально-трудовые отношения между работниками и работодателями. В этом договоре отражаются:

- формы, системы и размер оплаты труда, денежные вознаграждения, пособия, компенсации, доплаты работникам предприятия;
- механизм регулирования оплаты труда исходя из роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей работы, определенных коллективным договором;
- регламент и условия работы;
- социальные гарантии работникам предприятия;
- другие вопросы, определенные сторонами, заключившими договор.

Основой регулирования трудовых отношений между работодателем и работником является трудовой договор. *Трудовой договор* – соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные законодательными и нормативно-правовыми актами, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие на предприятии правила внутреннего распорядка.

На предприятиях разрабатывают и утверждают с участием трудовых коллективов *Положения об оплате труда работников*. В Положении об оплате труда предусматриваются:

- порядок формирования средств на оплату труда;
- конкретные формы оплаты труда отдельных категорий работников;
- порядок установления должностных окладов, тарифных ставок, сдельных расценок;
- виды, условия применения и размеры надбавок, доплат;
- показатели и условия премирования работников и др.

Внутренними документами для начисления заработной платы являются нормы труда, акты о выполненной работе, табель рабочего времени и др.

3. Национальная система квалификаций и профессиональные стандарты

В период трансформации социально-экономической системы государства на пути рыночных преобразований сформировался рынок труда, значительно изменились структура и формы занятости, организационно-экономические и финансовые условия трудовых отношений, появилось множество профессий. Ключевые изменения в национальной системе квалификаций, происходящие в последнее десятилетие, обусловлены возрастающими требованиями к профессиональному уровню и личностным качествам рабочих и специалистов в постиндустриальном обществе, необходимостью адаптации профессионального образования к интернационализации производства, торговли и рынков труда.

Национальная система квалификаций – совокупность механизмов правового и институционального регулирования квалификаций работников, обеспечивающих взаимодействие рынка труда и сферы профессионального образования, в целях повышения качества подготовки работников и их конкурентоспособности на российском и международном рынке труда. В современных условиях национальная система квалификаций включает следующие основные элементы: профессиональные стандарты; национальную рамку квалификаций; отраслевые рамки квалификаций, образовательные стандарты; механизмы оценки, накопления и подтверждения квалификаций

В основу разработки профессиональных стандартов положен *метод функционального анализа*. Структурными единицами описания в профессиональных стандартах являются трудовые функции, действия, обеспечивающие выполнение этих функций, характеристики квалификационного уровня. *В отличие от квалификационных справочников в профессиональных стандартах дается описание функций в конкретной области профессиональной деятельности.* Специалисты отмечают, что метод описания должностных обязанностей был основан на пооперационном описании трудовых задач и не отражал столь важных в современных условиях базовых/ключевых/общих компетенций, обуславливающих гибкость и адаптивность индивида и его успешность на рынке труда, описание которых является неотъемлемой частью описаний содержания трудовых функций.

Профессиональные стандарты применяются:

1. Работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом;
2. Образовательными организациями профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;
3. При разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Уровни квалификаций для разработки профессиональных стандартов определяют требования к общей компетенции, умениям и знаниям, которые раскрываются через показатели профессиональной деятельности (дескрипторы): широту полномочий и ответственность (общая компетенция), сложность деятельности (характер умений), наукоемкость деятельности (характер знаний). Определено 9 квалификационных уровней. Содержание дескрипторов закладывается в профессиональные стандарты и, по сути,

формирует требования к результатам профессионального образования и профессионального обучения. Пути достижения квалификационного уровня (профессионального образования, профессионального обучения) определены в Национальной рамке квалификаций.

Дополнительная нормативная информация и институциональная среда системы квалификаций в основных направлениях и результатах развития профессиональных квалификаций в Российской Федерации приведена на электронном курсе дисциплины.

1. Стимулирование и мотивация труда в коммерческой организации

Мотивация – это процесс стимулирования отдельных работников или коллективов к эффективной трудовой деятельности, направленной на достижение целей организации и ее подразделений посредством различных стимулов. Теории мотивации труда подробно рассматриваются в курсах «Управление персоналом», «Менеджмент».

В качестве основополагающих форм мотивации труда в любой организации, в том числе в коммерческой организации, выступают:

1. Заработная плата в качестве оценки вклада работника в итоги деятельности организации, формируется мотив для повышения производительности труда.

2. Система льгот внутри предприятия для работников: премирование, система доплат за стаж, страховка здоровья работников за счет предприятия, гибкий график работы и др.

3. Создание атмосферы доверия и взаимопонимания между членами рабочего коллектива. Формирование корпоративной культуры.

4. Повышение квалификации и продвижение по службе, наиболее полное применение имеющихся у работников их знаний, личного опыта, осмысление каждым из них целей и задач предприятия в целом и трудовых задач, поставленных для каждого из сотрудников, являются необходимыми условиями эффективной трудовой деятельности коллектива в целом.

5. Заинтересованность работников в повышении профессиональной квалификации, так как высокая квалификация имеет более высокий уровень оплаты. При этом заинтересованность организации в высококвалифицированных кадрах для повышения производительность труда, эффективности производства, качества продукции, в целом, финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Рассмотрим стимулирующую роль оплаты труда в системе мотивации персонала предприятия.

Различают *номинальную и реальную* заработную плату. Номинальная заработная плата – денежная сумма, которую получает работник за свой труд в течение определенного времени. Реальная заработная плата характеризует количество приобретаемых на нее товаров, услуг при сложившемся уровне потребительских цен, тарифов.

Заработная плата может быть организована на основе тарифной и бестарифной системы.

Тарифная система – это совокупность норм и нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников в зависимости от квалификации, интенсивности, условий труда, занимаемой должности.

Тарифная система включает следующие элементы:

- тарифно-квалификационные справочники. Например, Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), который содержит характеристику работ по их сложности и требования к рабочим для получения определенного тарифного разряда; квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих производственных отраслей. Тарифные разряды характеризуют уровень квалификации рабочих и сложности работ. В большинстве отраслей рабочие и работы тарифицируются по 6 разрядам, реже по 8 и большему числу разрядов;
- тарифные сетки – это инструменты дифференциации оплаты труда для работников различных разрядов с учетом отраслевой принадлежности предприятия. Тарифная сетка содержит тарифные коэффициенты: для первого разряда коэффициент равен 1. Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз уровень оплаты труда работ (рабочих) данного разряда превышает уровень оплаты работ (рабочих), отнесенных к первому разряду;
- тарифная ставка – выраженный в денежной форме размер оплаты труда рабочего в единицу времени (тарифная ставка может быть часовой, дневной, месячной). Месячная тарифная ставка рабочего первого разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством;
- районные коэффициенты к заработной плате являются механизмом компенсации различий условий труда и жизни в различных природно-климатических условиях.

Труд работников оплачивается повременно, сдельно и иными системами оплаты труда. Для усиления материальной заинтересованности в повышении эффективности производства могут вводиться поощрительные системы.

Традиционными формами оплаты труда являются повременная и сдельная.

Повременная форма оплаты труда – это форма оплаты труда, при которой заработная плата работника начисляется по установленной тарифной ставке (ТС) за фактически отработанное время (T_{ϕ}), т.е. заработная плата работника зависит от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Данная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда. Различают следующие разновидности повременной оплаты труда: простая повременная и повременно-премиальная.

При простой повременной оплате заработная плата работника (ЗП) определяется:

$$ЗП = ТС \cdot T_{\phi}.$$

Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и (или) качественных показателей по утвержденным положениям о премировании работников.

Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной оклад – размер заработной платы за месяц, установленный в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

Сдельная форма оплаты труда предусматривает расчет заработной платы рабочего исходя из фактического объема выпущенной продукции или выполненного объема работ за расчетный период. Сдельная оплата труда используется при расчете заработной платы рабочим, занятым на нормируемых работах. При сдельной оплате труда необходимым элементом для расчета заработной платы является сдельная расценка. Сдельная расценка – это оплата труда за единицу произведенной продукции или единицу выполненных работ.

Индивидуальная сдельная расценка определяется по формуле:

$$P_c = \frac{TC}{H_{\text{выр}}}$$

где P_c – сдельная расценка, р.;

$H_{\text{выр}}$ – норма выработки (т, м³, шт. и т.д.).

Если установлена норма времени, сдельная расценка определяется:

$$P_c = TC_{\text{ч}} \cdot H_{\text{вр}}$$

где $H_{\text{вр}}$ – норма времени на изготовление единицы продукции, чел.-час.

Различают следующие разновидности сдельной оплаты труда: прямая сдельная, сдельно-премиальная, косвенно-сдельная, аккордная.

При прямой сдельной оплате труда заработная плата рабочего ($ЗП_{\text{сд}}$) рассчитывается исходя из фактического объема произведенной продукции ($O_{\text{ф}}$) и сдельной расценки:

$$ЗП_{\text{сд}} = O_{\text{ф}} \cdot P_{\text{с}}.$$

При сдельно-премиальной оплате работающему кроме прямого сдельного заработка выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных показателей.

Сдельно-прогрессивная оплата труда представляет оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы – по прогрессивно возрастающим сдельным расценкам.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, занятых наладкой, техническим обслуживанием и ремонтом оборудования, используемого в основном производстве. Заработная плата этих рабочих ставится в зависимость от результатов труда основных рабочих:

$$ЗП = O_{\text{ф осн}} \cdot P_{\text{кс}}$$

где $O_{\text{ф осн}}$ – фактическое выполнение производственного задания основными рабочими;

$P_{\text{кс}}$ – косвенная сдельная расценка, р.

$$P_{\text{кс}} = \frac{TC_{\text{д}}}{N \cdot H_{\text{выр об}}}$$

где $TC_{\text{д}}$ – дневная тарифная ставка вспомогательного рабочего, переводимого на косвенную сдельную оплату, р.;

N – количество объектов, которые обслуживаются вспомогательным рабочим;

$H_{\text{выр об}}$ – норма выработки (плановое задание) для данного объекта обслуживания.

Аккордная система оплаты труда вводится для отдельных групп в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работ.

При комплексной организации труда, когда оплата труда бригады производится по конечным результатам, комплексная сдельная расценка определяется как сумма операционных сдельных расценок, а заработная плата бригады ($ЗП_{бр}$) при прямой сдельной оплате рассчитывается:

$$ЗП_{бр} = О_{ф\ бр} \cdot Р_{ск},$$

где $О_{ф\ бр}$ – фактический объем работы, выполненный бригадой за расчетный период;

$Р_{ск}$ – комплексная сдельная расценка, р.

При сдельно-премиальной системе заработная плата будет определена суммой прямой сдельной оплатой труда и начисленной премией.

Бестарифная система оплаты труда ставит заработную плату работника в зависимость от результатов деятельности конкретного подразделения (цеха, участка) или всего предприятия. Заработная плата каждого работника представляет определенную долю от суммы средств, заработанных всем трудовым коллективом. Распределение заработанных средств между работниками происходит с учетом трех факторов:

- 1) квалификационного коэффициента;
- 2) коэффициента трудового участия в результатах деятельности предприятия, цеха (переменная величина, рассчитывается по итогам работы за месяц);
- 3) отработанного времени.

Бестарифная система применяется в тех случаях, когда по каждому структурному подразделению имеется возможность определить доход. На практике эта система эффективно реализуется на малых предприятиях с относительно стабильными трудовыми коллективами.

Для руководителей предприятий, специалистов и других служащих используется система должностных месячных окладов, которые устанавливаются в соответствии с занимаемой должностью и отражаются в штатном расписании.

Наряду с заработной платой по тарифным ставкам, сдельным расценкам, должностным окладам работники могут получать компенсационные и стимулирующие выплаты.

Компенсационные выплаты – доплаты, надбавки, компенсирующие дополнительные затраты труда (совмещение профессий) или отклонение условий труда от нормальных (работы в особых температурных условиях, в ночное время, в выходные и праздничные дни и др.).

Стимулирующие выплаты – надбавки стимулирующего характера (за высокое профессиональное мастерство, за стаж работы и др.), премии и иные поощрительные выплаты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. – 656 с.
2. Вызовы цифровой трансформации и бизнес высоких технологий / Н.А. Кравченко, В.Д. Макарова, Н.П. Балдина и др. / под ред. д.э.н. Н.А. Кравченко, д.э.н. В.Д. Макаровой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019.
3. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. Санкт-Петербург: Лань, 2020. – 420 с. <https://e.lanbook.com/book/139324>
4. Генкин, Б.М. Методы повышения производительности и оплаты труда: монография / Б. М. Генкин. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2018. – 160 с. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://new.znanium.com/read?id=329560>
5. Национальный проект «Производительность труда» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/file/065591e7d6b5fc1580675fd6c3a42703/Productivity_improvement.pdf
6. Практика реализации региональных проектов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/file/7783b70663cceb33c287b5a1850d3e2/praktiki_realizacii_region_proektov.pdf
7. Основы менеджмента: учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. М. А. Майорова и др.]. – М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, 2002. – 701 с.
8. О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утв. Постановлением Правительства РФ №23 от 22 января 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
9. Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов: приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 12 апреля 2013 г. № 148н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
10. Система квалификаций в основных направлениях и результатах развития системы профессиональных квалификаций в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://profstandart.rosmintrud.ru/upload/medialibrary/e6d/Система%20квалификаций_2017н.pdf
11. Экономика фирмы (продвинутый уровень): учебник / В. Д. Секерин, В. И. Гайдук, А. Е. Горохова. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 299 с.
12. Экономика фирмы [Текст] : [учеб. для студентов вузов по экон. специальностям] / [Арзамов А. С. [и др.] ; под общ. ред. Н. П. Иващенко ; МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. М.: ИНФРА-М, 2007.
13. Экономика фирмы [Текст] : учебник для бакалавров : [по специальностям 080103 (060700) "Национальная экономика", 080104 (060200) "Экономика труда"] / Всерос. заоч. финансово-экон. ин-т; [Горфинкель В. Я. и др. ; под ред. В. Я. Горфинкеля]. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2014. – 684 с.
14. Цифровая экосистема производительности труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/file/eac0a5640999e40cb222414e35cd596c/cifrovaya_ekosistema.pdf

Лекция 4

Экономические затраты и финансовые результаты деятельности организации

1. Состав затрат на производство и реализацию продукции. Группировка затрат по месту возникновения, центрам ответственности
2. Группировка затрат на производство и реализацию продукции по элементам затрат и статьям калькуляции
3. Прибыль в экономике организации: формирование и распределение Маржинальная прибыль
4. Маржинальный анализ. Практические аспекты маржинального анализа
5. Комплексная оценка эффективности деятельности организации
6. Факторы и направления повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

1. Состав затрат на производство и реализацию продукции.

Группировка затрат по месту возникновения, центрам ответственности

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку потребленных в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых и других ресурсов, а также текущие расходы, связанные с потреблением этих ресурсов за определенный период. Себестоимость продукции – важнейший показатель эффективности деятельности предприятия, конкурентоспособности, финансовой устойчивости.

Одним из принципов планирования, учета и анализа издержек, образующих себестоимость продукции, является необходимость их группировки по месту возникновения затрат. Значение группировки расходов по местам и центрам затрат в настоящее время существенно возрастает. Этому способствует широкое внедрение вычислительной и измерительной техники в процессы фиксации и обработки информации о производственной деятельности предприятия, что позволяет дифференцировать планирование, учет, анализ и контроль по значительно большему числу подразделений предприятия.

В части затрат на производство и реализацию продукции затраты подразделяется на сферы, соответствующие фазам кругооборота авансированных средств (снабжение, производство, сбыт), и координирующую все стороны деятельности предприятия сферу управления, или управленческие службы. Конкретные места затрат представляют собой определенные технологические подразделения, выпускающие продукцию. Это основные, вспомогательные производства, цеха по изготовлению потребительских товаров, которые в дальнейшем подразделяются на участки, группы машин и отдельные рабочие места. Учет затрат по местам их первичного формирования необходим для контроля издержек, управления экономичностью производственной и коммерческой деятельности, повышения ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности на всех уровнях управления ею.

Под центром ответственности в управленческом учете понимается область, сфера, вид деятельности, во главе которых находится ответственное лицо (менеджер), имеющий права и возможности принимать и осуществлять решения. В отличие от места затрат центр ответственности, как правило, более масштабен.

Учет затрат по местам их первичного формирования необходим для контроля издержек, управления экономичностью производственной и коммерческой деятельности, повышения ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности на всех уровнях управления ею. Обмен продукцией и услугами между местами затрат учитывается при помощи внутренних трансфертных цен. Трансфертной называется цена, по которой товары и услуги передаются между подразделениями компании.

Методические аспекты и практическое значение выделения мест и центров затрат, содержание и распределение затрат по видам мест и центров затрат подробно излагается в учебных пособиях по управленческому учету.

2. Группировка затрат на производство и реализацию продукции по элементам затрат и статьям калькуляции

Расчет себестоимости продукции производится по экономическим элементам и калькуляционным статьям.

Элементы затрат – расходы, однородные по экономическому содержанию:

- материальные расходы включают стоимость всех видов сырья, основных и вспомогательных материалов, за исключением возвратных отходов, стоимость покупных комплектующих изделий, вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии и т. д.;
- расходы на оплату труда включают все виды заработной платы, премий, оплату труда по заключенным договорам, стоимость готовых изделий, выдаваемая в виде натуральной оплаты;
- отчисления на социальные нужды;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

Перечень элементов затрат и порядок их учета определен ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Для целей налогообложения прибыли организации в Налоговом кодексе РФ подробно изложено содержание расходов, регламентированных налоговым законодательством и документально подтвержденных налогоплательщиком.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру себестоимости продукции. В зависимости от доли того или иного вида расходов в себестоимости продукции предприятий можно подразделить соответственно на материалоемкую, трудоемкую, фондоемкую. По элементам затрат составляется смета затрат на производство и реализацию продукции.

Калькулирование представляет собой систему расчетов, главная цель которых состоит в определении себестоимости единицы калькуляционной совокупности. Определение себестоимости вида продукции и отдельной его единицы – основная и конечная цель большинства калькуляций. Статья расхода - совокупность затрат одинакового целевого назначения. При группировке по статьям калькуляции расходы объединяются по направлениям использования, по месту возникновения: непосредственно в процессе производства, в обслуживании производства, в управлении предприятием, в сфере сбыта продукции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций производственного характера;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) оплата труда производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) расходы на подготовку и освоение нового производства;
- 8) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 9) потери от брака (в пределах норм);
- 10) цеховые (общепроизводственные) расходы;
- 11) общехозяйственные (управленческие) расходы;
- 12) внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Предприятия самостоятельно определяют перечень статей калькуляции себестоимости.

На основе группировки расходов по статьям калькуляции определяются три вида себестоимости: цеховая себестоимость; производственная себестоимость; полная себестоимость.

По способу включения в себестоимость продукции затраты делятся на прямые и косвенные. К прямым затратам относятся материальные затраты и прямые затраты на оплату труда. К косвенным – затраты, которые носят общий характер для производства продукции: общепроизводственные, общехозяйственные расходы; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; внепроизводственные расходы. Косвенные расходы распределяются между отдельными видами продукции пропорционально прямым затратам, прямым материальным затратам и т.д.

По роли в процессе производства выделяют основные и накладные затраты. Основные затраты непосредственно связаны с процессом производства. Накладные включают расходы по обслуживанию и управлению производством: общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

В зависимости от влияния объемов производства на величину затрат они делятся на переменные и постоянные затраты. Величина постоянных затрат в определенном периоде не зависит от объемов деятельности. При этом постоянные затраты на единицу продукции при увеличении объемов производства уменьшаются.

По степени однородности затрат выделяются простые и комплексные статьи затрат. Простая статья затрат состоит из однородных затрат (сырье и материала, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата производственных рабочих). Комплексная статья затрат включает несколько однородных элементов затрат (общепроизводственные, общехозяйственные расходы, внепроизводственные расходы и др.).

В соответствии с признаком полноты включения затрат в себестоимость различают систему учета полных затрат и систему «директ – костинг».

Методические аспекты управления себестоимостью продукции (работ, услуг) для различных отраслей определены в нормативных отраслевых документах, например, Методические положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) газовых хозяйств, Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и исчислению себестоимости продукции овцеводства, Методические указания по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях цветной металлургии, Типовые методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно - технической продукции и др.

3. Прибыль в экономике организации: формирование и распределение

Понятие экономической категории «прибыль» по мере развития экономической теории приобретало новые значения ее сущности.

Последователи англо-американской школы бухгалтерского учета рассматривали бухгалтерскую и экономическую прибыль. Они отмечали, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает экономического содержания – действительного результата хозяйственной деятельности. Бухгалтерская прибыль – это результат реализации товаров или услуг, экономическая прибыль – это следствие, результат работы капитала (концепции сохранения капитала).

В современных условиях основная цель деятельности коммерческого предприятия заключается в том, чтобы путём организации и реализации эффективных процессов производства, продажи готовой продукции, оказания услуг и выполнения работ, в конечном итоге получить максимально возможный объём прибыли. Прибыль в экономике организации – это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Прибыль предприятия является основной целью и стимулирующим мотивом для собственников бизнеса, источником дохода на вложенный капитал. Роль прибыли на уровне государства проявляется в формировании доходов бюджетов всех уровней через налоговую систему перераспределения прибыли организаций. Прибыль является основным собственным источником финансовых ресурсов предприятия, источником самофинансирования развития предприятия, обеспечения достижений стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции на рынке, обеспечения финансовой устойчивости.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции:

– характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия (оценочная функция). Реализация оценочной функции по поводу определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия проявляется через экономическую категорию рентабельность, как отношение прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам;

– стимулирующая функция прибыли вытекает из роли прибыли как основного источника формирования финансовых ресурсов предприятия, возрастания его рыночной стоимости. Проявляется в возможности расширенного воспроизводства, модернизации, социального развития; реализуется при принятии инвестиционных решений и др.

– функция прибыли как источника формирования бюджетов разных уровней.

Механизм формирования прибыли в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия отражен в форме №2 «Отчет о финансовых результатах». Схема формирования прибыли приведена на рисунке. Финансовый результат деятельности предприятия может быть получен в виде прибыли или убытка. Убыточная деятельность коммерческой предприятия в конечном итоге приведет к его банкротству.

В процессе формирования прибыли используются следующие основные показатели прибыли: валовая прибыль (маржинальная прибыль), прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.



Рисунок – Модель формирования показателей прибыли организации

На уровень показателей прибыли оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Анализ влияния факторов и резервов увеличения прибыли подробнее рассмотрим на практических занятиях.

Распределение прибыли – это направление на выплаты собственникам предприятия, на расширение производства, на удовлетворение социальных нужд работников, их материальное поощрение, на формирование доходов бюджета. Основные направления распределения чистой прибыли предприятия определяются в его учредительных документах.

Основными вопросами годового собрания акционеров являются утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о финансовых результатах, о распределении прибыли акционерного общества.

4. Маржинальная прибыль. Маржинальный анализ.

Практические аспекты маржинального анализа

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет *маржинальный анализ*, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.

CVP - анализ (маржинальный анализ) – это анализ соотношения затраты – объем – прибыль (C-cost, V-value, P-profit) проводится с целью нахождения таких значений цены, объема реализации, переменных и постоянных затрат, которые обеспечивают максимальную прибыль от реализации данного вида продукции. При CVP- анализе рассчитывается вклад каждого вида продукции в виде маржинальной прибыли в общую прибыль предприятия.

Ключевыми показателями маржинального анализа являются:

- VC – переменные затраты (англ. Variable Costs);
- FC – постоянные затраты (англ. Fixed cost, FC, TFC или total fixed cost);
- MR – маржинальный доход;
- Q – объем производства в натуральном выражении (количество продукции);
- $Q_{i\ 6}$ точка безубыточности (критический объем производства в натуральном выражении);
- запас финансовой прочности;
- эффект производственного (операционного) рычага.

В основе CVP- анализа лежит математическая модель, в которой целевой функцией является максимизация операционной прибыли.

$$\text{Пр} = p * Q - v * Q - FC = M - FC \Rightarrow \max$$

Пр – операционная прибыль за период, руб.,

M – маржинальная прибыль данного вида продукции, руб.,

p – цена реализации единицы продукции, руб./ед.,

Q – объем реализации за период в натуральных единицах, ед.,

v – удельные переменные затраты, руб./ед.,

VC – совокупные переменные затраты на объем выпуска, руб.

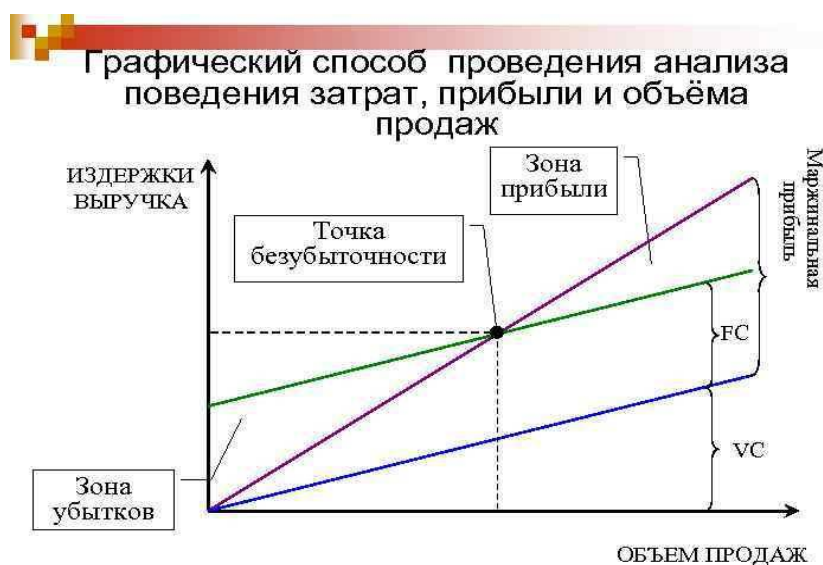
FC – совокупная величина постоянных затрат за период, руб.,

B – выручка за период, руб.

В основу методики положено деление производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема производства на переменные и постоянные.

Маржинальный доход (прибыль) предприятия – это выручка минус переменные затраты. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы продукции и переменными затратами на нее изготовление. Включает в себя постоянные затраты и прибыль. Определение маржинального дохода по центрам ответственности производится может производиться путем сопоставления объема продаж (полученной выручки) с суммой прямых переменных затрат.

Точка безубыточности (критический объем производства) – это минимально допустимый объем производства или продаж который покрывает все затраты на изготовление продукции, но при котором еще нет прибыли, но уже нет убытков. При производстве и реализации продукции выше этой точки каждая последующая единица продукции будет приносить предприятию прибыль. Ниже этого объема производство становится убыточным.



Основные возможности маржинального анализа состоят в определении:

- безубыточного объема продаж (порога рентабельности) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат;
- зоны безопасности (безубыточности) предприятия;
- необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли;
- критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;
- критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат.

Применение системы учета затрат методом директ-костинг позволяет руководству организации:

- получить информацию об изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, работам, услугам, секторам рынка их продажи;
- выявить изделия и услуги с большей рентабельностью, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий и видов работ позволяет оценить уровень рентабельности;

- быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка.

Директ-костинг в основном ориентирован на текущие решения по управлению производством и сбытом продукции и товаров. Главная цель таких решений – максимизация прибыли отчетного года. Кроме того, важной проблемой для предприятия является выбор и обоснование ценовой политики, для чего также используются данные директ-коста. Рабочим инструментом директ-коста является анализ взаимосвязи объемов производства, валовых затрат (себестоимости) и прибыли, рассмотренный выше в расчетах точки нулевой прибыли.

Запас финансовой прочности рассчитывается в единицах продукции или в денежном выражении – разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности – показывает, на сколько единиц продукции или процентов может снизиться объем продаж, чтобы предприятию не достигло точки безубыточности.

Эффект производственного (операционного) рычага позволяет выявить как измениться прибыль предприятия при изменении объема реализации с учетом изменения структуры переменных и постоянных издержек. Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага.

5. Комплексная оценка эффективности деятельности организации

Измерение эффективности производства предполагает установление критерия экономической эффективности, который должен быть единым для всех звеньев экономики от предприятия до народного хозяйства в целом. Общим критерием экономической эффективности производства является рост производительности общественного труда. В настоящее время экономическая эффективность оценивается на основе критерия, выражающегося в максимизации роста национального дохода на единицу труда.

Эффективность производства находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей, характеризующих эффективность использования основных элементов производственного процесса. Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;
- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;
- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

В начале 90-х годов прошлого столетия в дискуссиях по проблемам эффективности доминировало понятие «сбалансированная система показателей» (ССП), методика применения которой была разработана американскими исследователями из Гарвардской школы бизнеса Р. Капланом и Д. Нортоном. Система Каплана-Нортон охватывает, как

правило, четыре аспекта деятельности компании, включая финансы, внешние факторы, внутренние бизнес-процессы и персонал. Однако, с учетом конкретных ситуаций число описываемых направлений деятельности может быть увеличено и включать инвестиционный, социальный, экологический и другие аспекты. Метод Каплана-Нортонa является стратегическим подходом к управлению эффективностью организации.

Сбалансированная система показателей получила дальнейшее развитие в системе ключевых показателей эффективности (таблица).

Таблица – Классификационные признаки ключевых показателей эффективности

Классификационный признак	
– по сегментам	потребители (население, организации, прочие партнеры)
– по способу определения	нормируемые, расчетные
– по направлениям деятельности	операционные, инвестиционные, финансовые
– по статусу и уровню контроля	задаваемые, индикативные

С точки зрения народного хозяйства эффективным будет считаться такое состояние, когда наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах. Точнее это положение может быть сформулировано следующим образом: экономическая эффективность хозяйственной системы – это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется Паретто – эффективностью (по имени итальянского экономиста В. Паретто).

Маршал Мейер в труде «Оценка эффективности бизнеса», анализируя различные методики оценки эффективности, отмечает главный их недостаток «несогласованность ключевых показателей эффективности с системой мотивации на их достижение». Маршал В. Мейер критически анализирует методику «Система сбалансированных показателей», так как в оценке эффективности предприятие рассматривается как «черный ящик» на входе которого ресурсы, а на выходе результаты. Автор предлагает собственную методику «Процессно-ориентированный анализ рентабельности» (АВРА), которая базируется на бизнес-процессах компании (рисунок).

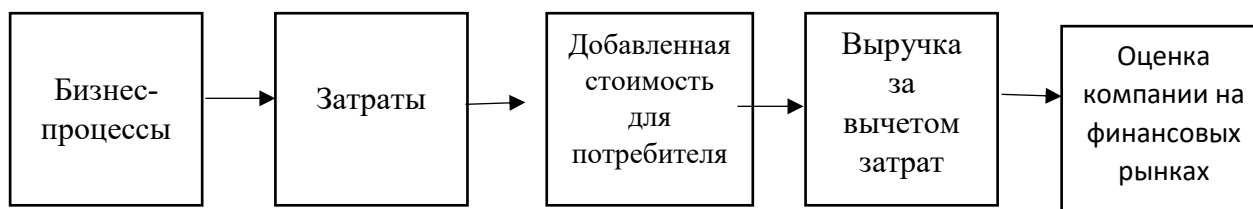


Рисунок – Цепочка корпоративной эффективности

Цепочка корпоративной эффективности переключает внимание с эффективности компании в целом на бизнес-процессы, а также на доходы и расходы, генерируемые этими бизнес-процессами.

В процессе системного подхода к оценке и анализу эффективности деятельности организации применение получила модель Дюпон. Выделяют следующие основные этапы проведения анализа с помощью модели Дюпон:

- общая оценка эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия;
- оценка эффективности управления основной (текущей) деятельностью;
- оценка эффективности управления активами предприятия (инвестиционная деятельность);
- оценка эффективности управления финансовой деятельностью.

Для оценки эффективности производства и управления производственными процессами целесообразно использовать следующие группы показателей: обобщающие показатели; показатели эффективности использования труда; показатели эффективности использования производственных фондов; показатели эффективности использования финансовых средств. С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности производства:

1) обобщающие показатели:

- прибыль на единицу общих затрат;
- рентабельность производства;
- затраты на 1 рубль товарной продукции;
- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) показатели эффективности использования труда (персонала):

- темп роста производительности труда;
- абсолютное и относительное высвобождение работников;
- трудоемкость единицы продукции;
- зарплатоемкость единицы продукции;

3) показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;
- фондоотдача активной части основных фондов;
- рентабельность основных фондов;
- фондоемкость единицы продукции;
- материалоемкость единицы продукции;

4) показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборачиваемость оборотных средств;
- рентабельность оборотных средств;
- рентабельность капитальных вложений;
- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Уровень экономической эффективности в промышленности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Таким образом, управление производством – основной элемент организации управлению деятельностью предприятия. Цель управления – обеспечить эффективное осуществление

производственного процесса.

Для соизмерения результатов производства с затратами рассчитывают следующие *виды экономической эффективности*:

- народнохозяйственную эффективность;
- эффективность производства;
- эффективность производства в хозяйствующих субъектах;
- эффективность отдельных видов экономической деятельности;
- эффективность внутрихозяйственных подразделений;
- эффективность производства отдельных видов продукции (работ, услуг);
- эффективность мероприятий и др.

Все эти виды эффективности неразрывно связаны между собой. Конечный экономический эффект в целом по предприятию зависит от рационального использования всех ресурсов, систематической работы за экономию и бережливость, снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда.

Критерий экономической эффективности общественного производства может быть сформулирован в общем виде как максимум эффекта с каждой единицы затрат общественного труда или минимум затрат общественного труда на каждую единицу эффекта. Для отдельных товаропроизводителей максимум прибыли является критерием экономической эффективности их хозяйственной деятельности. Для предприятий, главная задача которых – удержаться на рынке, критерием может служить конкурентоспособность.

Для оценки уровня экономической эффективности предприятий используется следующая система показателей.

1. Абсолютные показатели, характеризующие экономический эффект –

Прибыль – часть чистого дохода, полученного от реализации товарной продукции. Она рассчитывается по формуле:

$$\Pi = \text{Выр} - С \quad (1)$$

где Выр – денежная выручка, полученная от реализации товарной продукции;

С – себестоимость этой продукции.

2. Относительные показатели:

а) уровень рентабельности производства (Р); этот показатель является обобщающим, он характеризует доходность, прибыльность производства в целом и исчисляется по формуле:

$$P = (\Pi / C) * 100\% \quad (2)$$

где Π – прибыль, руб.;

С – полная себестоимость произведенной продукции, руб.;

б) показатели эффективности использования основных производственных фондов, одними из которых являются:

- рентабельность основных производственных фондов (РОПФ):

$$\text{РОПФ} = (\Pi / \text{СОПФ}) * 100\% \quad (3)$$

где: СОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

- фондоотдача и фондоемкость.

г) производительность труда: выработка и трудоемкость.

Эффективность производства – результативность финансово – хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, способность обеспечивать достижение высоких показателей производительности, экономичности, доходности, качества продукции. Эффективность использования ресурсов предприятия измеряется с помощью системы показателей: производительность труда, фондоотдача, рентабельность и т.д.

Эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия измеряется показателем рентабельности собственного капитала (РСК):

$$РСК = ЧП / (СК_{нп} + СК_{кп}) / 2 * 100\% \quad (4)$$

где: ЧП – чистая прибыль,

СК_{нп}, СК_{кп} – собственный капитал предприятия на начало и на конец периода.

Эффективность использования инвестиционного капитала отражает показатель рентабельность активов (РА)):

$$РА = РП * ОА \quad (5)$$

где: РП – рентабельность продаж;

ОА – оборачиваемость активов.

Подходом к расчету рентабельности собственного капитала является использование формулы Дюпона. Формула Дюпона имеет следующий вид:

$$\text{Коэффициент рентабельности собственного капитала (формула Дюпона)} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) * (\text{Выручка} / \text{Активы}) * (\text{Активы} / \text{Собственный капитал}) \quad (6)$$

Рентабельность собственного капитала по формуле Дюпона делится на 3 составляющие:

- операционную эффективность (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов (оборотность активов);
- мультипликатор структуры капитала.

Более высокая экономическая эффективность производства на специализированных и крупных предприятиях достигается за счет применения интенсивных и ресурсосберегающих технологий, комплексной механизации производства, прогрессивных форм организации и оплаты труда, рационального использования производственных ресурсов и других факторов производства.

6. Факторы и направления повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия имеет многоаспектный характер, поэтому знание факторов, умение определять их влияние на показатели эффективности формирует механизм поиска резервов ее повышения.

Факторы – это причины, воздействующие на показатели оценки эффективности. Выделяют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам, влияющим на уровень эффективности деятельности организации, относятся:

- тип рынка и динамика его развития. Тип рынка характеризует направление деятельности предприятия с точки зрения ориентации продукции (работ, услуг) на потребителя. Емкость рынка, барьеры вхождения на рынок, уровень конкуренции, сложившаяся рыночная конъюнктура оказывают существенное влияние на объемы производства и продаж, ассортиментную политику, ценообразование на продукцию предприятия, рентабельность.

- политические факторы – институциональные условия ведения производственной деятельности. Стабильность законодательства способствует формированию привлекательного инвестиционного климата для привлечения инвестиционных ресурсов в развитие бизнеса.

- экономические факторы. Экономическая, кредитно-финансовая, инвестиционная и другие виды социально-экономической политики государства формируют условия организации и функционирования предпринимательской деятельности.

- социально-демографические факторы. Демографическая структура населения, мобильность, наличие социальной инфраструктуры, образование, здравоохранение направлено на создание благоприятных условий для производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Факторами внутренней среды предприятия, влияющих на эффективность деятельности являются:

- технологическое оснащение, современное производственно-технологическое оборудование;

- кадры предприятия, из профессионально-квалификационный состав, стаж работы, подготовка и переподготовка кадров, повышение квалификации, моральное и материальное стимулирование труда;

- организационные факторы, включающие организационную структуру, структуру управления, территориально-пространственное размещения производственных подразделений и др.

Следовательно, на эффективность деятельности предприятия постоянно оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды. Управленческие решения должны основываться на мониторинге показателей эффективности и изменении факторов, влияющих на ее уровень.

Рассмотрим основные факторы и направления повышения эффективности использования ресурсов предприятия.

Проблема повышения эффективности использования основных фондов является одной из важнейших для любого предприятия. Неэффективное их использование приводит к сокращению объемов производства и реализации, которая в свою очередь уменьшает доходы предприятия, и соответственно, отражается на прибыли. Основными факторами, от которых зависит эффективность использования основных средств, являются:

- структура, отражающая долю оборудования в общей стоимости основных средств;
- текущие характеристики и состояние основных средств;
- степень использования основных средств на предприятии.

Система совершенствования использования основных средств включает в себя следующие элементы:

1. Техническое совершенствование средств труда, которое реализуется посредством:

- технического перевооружения, основанного на базе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
- замены устаревшего оборудования и его модернизацию;
- ликвидации диспропорции в производственных мощностях предприятия;
- механизации вспомогательного и обслуживающего производства.

2. Увеличение времени функционирования оборудования, которое производится путем:

- ликвидации незадействованного оборудования;
- уменьшения сроков ремонта основных средств;
- сокращения времени простоев.

3. Улучшение процессов организации и управления производством, элементами которого являются:

- использование научных методик организации производства и труда;
- увеличение уровня обеспечения материально-производственными ресурсами;
- увеличение производительности труда путем использования системы мотивации и стимулирования персонала.

Важнейшим направлением повышения эффективности деятельности предприятия рассматривается эффективное использование материальных ресурсов: сырья, материалов, топлива, электроэнергии. Повышению эффективности использования сырья, полуфабрикатов и основных материалов способствуют следующие мероприятия:

- внедрение ресурсосберегающей техники,
- повышение качества сырья;
- совершенствование технологии, направленное на снижение норм расходования сырья;
- рациональное использование сырья, обеспечивающее максимальное направление сырья на производство высококорентабельной продукции, имеющей спрос;
- комплексное использование сырья и переработка отходов;

- соблюдение режима экономии;
- совершенствование учета поступления и расходования сырья;
- совершенствование планирования заданий по экономному использованию ресурсов и др.

В процессе перехода к рыночной экономике проблема повышения эффективности использования трудовых ресурсов и роста производительности труда не рассматривалась как актуальная, основное внимание было уделено финансовым аспектам деятельности организации. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» утвержден Паспорт национального проекта «Производительность труда». В национальном проекте ставится задача по повышению производительности труда и формированию условий для ее опережающего роста, сформулировано 8 направлений повышения производительности труда:

1. Стимулирование предприятий к повышению производительности труда. В целях вовлечения предприятий в национальный проект будет расширяться и дорабатываться набор мер стимулирования, включая финансовые меры (повышение производительности труда как условие доступа к мерам государственной поддержки, льготным займам, налоговым преференциям), а также набор мер нефинансового стимулирования.

2. Снижение административно-регуляторных барьеров для повышения производительности труда: создание системы сбора обратной связи от предприятий и субъектов Российской Федерации по всем каналам, быстрое устранение неэффективных мер, поддержка эффективных нововведений.

3. Обучение управленческого звена предприятий - участников национального проекта, служб занятости населения и других организаций. Создание образовательных стандартов для обучения инструментам повышения производительности труда во всех образовательных звеньях.

4. Международное взаимодействие. Содействие обмену опытом и взаимовыгодной работе в рамках повышения производительности труда с основными странами-партнерами; основная задача - переход к практическому внедрению лучших методик и выход на новые совместные проекты.

5. Методологическое сопровождение. Разработка методологии расчета показателей производительности труда; разработка методических рекомендаций по созданию региональных программ и другая методологическая работа в области повышения производительности труда.

6. Развитие экспортного потенциала предприятий. Тиражирование программы "Экспортный акселератор" по поддержке развития экспортного потенциала предприятий - участников национального проекта в части выхода на новые экспортные рынки.

7. Участие в пилотных проектах по цифровой трансформации.

8. Работа с крупными государственными компаниями, компаниями с государственным участием.

Средством повышения эффективности деятельности предприятия на современном этапе является цифровизация бизнес-процессов, развитие информационно-коммуникационных технологий, использование искусственного интеллекта. Абсолютное большинство авторов отмечают цифровую трансформацию как шаг в развитии глобальной экономической системы за счет трансформации всех видов деятельности под влиянием широкого использования цифровых технологий. Процесс цифровой трансформации должен включать организационные, технологические изменения, которые способствуют повышению эффективности деятельности предприятий за счет внедрения цифровых технологических решений в основные бизнес-процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. – 656 с.
2. Вызовы цифровой трансформации и бизнес высоких технологий / Н.А. Кравченко, В.Д. Макарова, Н.П. Балдина и др. / под ред. д.э.н. Н.А. Кравченко, д.э.н. В.Д. Макаровой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019.
3. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. Санкт-Петербург: Лань, 2020. – 420 с. <https://e.lanbook.com/book/139324>
4. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 319 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
6. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет и контроллинг результативности бизнеса: учебное пособие / В.Б. Ивашкевич, А.И. Шигаев. – Казань: Казан. ун-т, 2019. – 117 с.
7. Основы менеджмента: учебник / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. М. А. Майорова и др.]. – М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, 2002. – 701 с.
8. Экономика предприятия [Текст] : учебник для группы направлений бакалавриата "Экономика и управление" / В. И. Гришин, Я. П. Силин, А. Н. Головина [и др.]; под редакцией В. И. Гришина, Я. П. Силина; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Уральский государственный экономический университет. Москва: КноРус, 2019. – 472 с.
9. Экономика фирмы (продвинутый уровень): учебник / В. Д. Секерин, В. И. Гайдук, А. Е. Горохова. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 299 с.
10. Экономика фирмы [Текст] : [учеб. для студентов вузов по экон. специальностям] / [Арзамов А. С. [и др.] ; под общ. ред. Н. П. Иващенко ; МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. М.: ИНФРА-М, 2007.
11. Экономика фирмы [Текст] : учебник для бакалавров : [по специальностям 080103 (060700) "Национальная экономика", 080104 (060200) "Экономика труда"] / Всерос. заоч. финансово-экон. ин-т; [Горфинкель В. Я. и др. ; под ред. В. Я. Горфинкеля]. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2014. – 684 с.

Лекция 5

Инновационно-инвестиционная деятельность организации

1. Инвестиции и инвестиционная деятельность организации
2. Инновации и инновационная деятельность организации
3. Построение инновационной экосистемы организации в условиях цифровизации бизнеса
4. Процесс управления рисками с использованием систем поддержки принятия решения

1. Инвестиции и инвестиционная деятельности организации

Эффективность деятельности организаций в долгосрочной перспективе, повышение конкурентоспособности и обеспечение развития в значительной мере определяется их инвестиционной деятельностью. Правовое определение понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» дано в федеральном законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». *Инвестиции* – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. *Инвестиционная деятельность* – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Экономическая сущность инвестиций проявляется при группировке их по основным классификационным признакам:

- *объектам вложения.* Реальные инвестиции в материальные и нематериальные активы предприятия. Финансовые (портфельные) инвестиции – вложения средств в финансовые активы (ценные бумаги, банковские депозиты, долевое участие и др.);
- *отраслевому признаку* (видам экономической деятельности);
- *формам собственности:* государственные, частные, иностранные, смешанные;
- *периоду инвестирования:* краткосрочные до одного года, среднесрочные от одного года до трех лет, долгосрочные свыше трех лет;
- *источникам финансирования:* собственные финансовые ресурсы организации, заемные финансовые средства;
- *по уровню инвестиционной привлекательности:* низко-, средне- и высоко- привлекательные инвестиции;
- *по степени риска:* безрисковые, с уровнем допустимого риска – возможность потери чистой расчетной прибыли; с уровнем критического риска – потери не только прибыли, но и ожидаемой суммы валового дохода; с уровнем

катастрофического риска – допускается возможность потери всех собственных активов (банкротство).

Субъектами инвестиционной деятельности выступают инвесторы – физические и юридические лица, государство, финансовые посредники, иностранные инвесторы и др.

Объекты инвестиционной деятельности организации – это любые активы, в которые вкладываются инвестиционные ресурсы.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности предприятий осуществляется административными и экономическими методами. Правовая база инвестиционной деятельности включает как общее государственное и хозяйственное законодательство, так и систему специальных нормативных актов федерального и регионального уровня. Инвестиционная политика государства направлена на создание инвестиционной привлекательности страны, регионов, отраслей и сфер экономики для обеспечения национальной безопасности, роста экономики, решения социальных задач.

Экономические инструменты государственного регулирования:

- прямое финансирование за счет федерального и регионального бюджетовстроек и объектов для государственных нужд в соответствии с утвержденным перечнем;
- кредитно-финансовые механизмы: специальные налоговые режимы, поддержка приоритетных инвестиционных проектов, финансовый лизинг, инвестиционные кредиты, страхование инвестиционных рисков, амортизационная политика и др.;
- свободные экономические зоны;
- концессии и др.

Последние десятилетия ознаменованы значительными инвестициями в создание и коммерциализацию цифровых и интернет-технологий для развития инфраструктуры финансового сектора как в национальном, так и в мировом масштабе. Цифровизация послужила драйвером поиска возможностей на новых растущих рынках и вложения инвестиций в информационные и коммуникационные технологии со стороны кредитных и страховых организаций, инвестиционных и венчурных фондов, а также мега-регуляторов, в частности Банка России.

Инвестиционная привлекательность организации является обобщенной характеристикой эффективности деятельности и минимизации риска вложения инвестиций в функционирование и развитие предприятия. Основными факторами инвестиционной привлекательности организации выступают показатели эффективности инвестиционной и хозяйственной деятельности, финансовое состояние предприятия (коэффициенты ликвидности для оценки способности фирмы выполнять свои краткосрочные обязательства, показатели платежеспособности для оценки способности фирмы выполнять свои долгосрочные обязательства, коэффициенты оборачиваемости для оценки эффективности операционной деятельности и политики в области цен, сбыта и закупок, показатели

рентабельности для оценки текущей прибыльности предприятия – участника инвестиционного проекта), рыночный курс акций и др.

Инвестиционная деятельность, осуществляемая в форме капитальных вложений, реализуется в процессе разработки и реализации инвестиционных проектов. *Инвестиционный проект* – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций. Жизненный цикл инвестиционного проекта может быть разбит на четыре фазы: прединвестиционная; инвестиционная; эксплуатационная; ликвидационная.

Методология и методика оценки эффективности инвестиционных проектов изложена в документе "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов", утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477. В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционного проекта, используются:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный (приведенный) доход;
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости;
- внутренняя норма доходности.

Бизнес-план инвестиционного проекта является инструментом, обеспечивающим инвесторов и других заинтересованных лиц информацией, необходимой для принятия решений об инвестировании и способах финансирования.

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционного проекта, ориентированного на получение дохода; при этом кредиторы в первую очередь рассматривают денежные потоки проекта как источник погашения кредита и обеспечивают свой кредит залогом на основные средства и передачей прав собственности на имущество проектных контрактов. С учетом важности координации инвестиционной деятельности в России создан Федеральный центр проектного финансирования (ПАО «ФЦПФ»), цель которого — эффективное содействие привлечению финансовых средств, в том числе внешнего финансирования, и обеспечение реализации инвестиционных проектов, имеющих приоритетный для национальной экономики характер.

В соответствии с ФЗ от 02.08.2019 N 259-ФЗ (с посл. изм. и доп.) "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" новой организационной формой привлечения инвестиций определены инвестиционные платформы. *Инвестиционная платформа* – информационная система в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", используемая для заключения с помощью информационных технологий и технических средств этой информационной системы договоров инвестирования, доступ к которой предоставляется оператором инвестиционной платформы. По договору об оказании

услуг по привлечению инвестиций одна сторона (оператор инвестиционной платформы) обязуется в соответствии с правилами инвестиционной платформы предоставить другой стороне (лицу, привлекающему инвестиции) доступ к инвестиционной платформе для заключения с инвестором договора инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств этой инвестиционной платформы.

Инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться следующими способами:

- 1) путем предоставления займов;
- 2) путем приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг;
- 3) путем приобретения утилитарных цифровых прав;
- 4) путем приобретения цифровых финансовых активов.

2. Инновации и инновационная деятельность организации

Инновации являются одним из важнейших факторов экономического роста и развития предприятия, обеспечения конкурентоспособности и конкурентного преимущества.

Первое наиболее полное описание инноваций ввел в экономическую науку австрийский ученый Й.А. Шумпетер в работе «Теория экономического развития» введя понятие инноватора-предпринимателя. В своем исследовании Й.Шумпетер определил, что «форма и содержание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием «осуществление новых комбинаций». Это понятие охватывает следующие пять случаев:

1. Изготовление нового, т. е. еще неизвестного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага.
2. Внедрение нового, т. е. данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.
3. Освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.
4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.
5. Проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия» [17, с. 132-133].

Правовое определение понятий «инновации» и «инновационная деятельность» дано в федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике». *Инновации* – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Инновационный проект – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Экономическая сущность инноваций проявляется в типологизации по их виду, масштабу, по характеру использования, степени новизны и сфере применения:

- объект применения: продуктовые инновации, процессные инновации, технологические инновации, маркетинговые инновации; организационные инновации, управленческие инновации, информационные инновации, социальные инновации;
- масштаб распространения: транснациональные, межотраслевые, отраслевые, региональные, в рамках предприятия;
- значимость, масштаб изменений: постепенное совершенствование, прорывные инновации, радикальные инновации;
- происхождение: собственные, приобретенные;
- длительность этапов инновационного процесса;
- сфера разработки и применения: промышленная, финансовая, услуги, торгово-посредническая, научно-педагогическая, правовая;
- составляющие эффекта: выгоды для частного бизнеса, общества, государства в целом;
- источники финансирования: собственные средства, прямое бюджетное финансирование, привлеченные средства, заемные средства.

Инновационный процесс определяется как процесс последовательного превращения идеи в продукт, который проходит новые этапы прикладных, фундаментальных исследований, маркетинга, конструкторских разработок, производства и сбыта, коммерциализации новых технологий. Каждая инновация имеет жизненный цикл. Анализируя *жизненный цикл инновации* можно выделить пять основных стадий: исследование – разработка – производство – реализация – эксплуатация и утилизация (рисунок).

Государственная поддержка инновационной деятельности может осуществляться в следующих формах [1]:

- предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей;
- предоставления образовательных услуг;

предоставления информационной поддержки;
предоставления консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации;
формирования спроса на инновационную продукцию;
финансового обеспечения (в том числе бюджетные инвестиции, субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал);
реализации целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации;
поддержки экспорта;
обеспечения инфраструктуры;
в других формах, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

Научно-технологический прогресс и инновационная деятельность рассматриваются как факторы цикличности экономики.

Волновой характер инновационного развития сформулировал русский экономист Н.Д. Кондратьев. В 80-е гг. прошлого века под воздействием идей Н.Д. Кондратьева и Й. Шумпетера о роли радикальных инноваций в формировании экономических циклов началась широкая дискуссия о природе экономических циклов и о тех последствиях, к которым они приводят (возникновение новых отраслей экономики, новые структуры финансового сектора, смена энергоносителей, изменение отраслевой структуры экономики и др.). Методологические аспекты закономерностей развития современной экономики для того, чтобы построить эффективную систему управления ее развитием, на основе критического анализа экономических теорий подробно изложены в курсе лекций С.Ю. Глазьева «Управление развитием экономики»

В теории инноваций глубокие изменения, связанные со сменой деловых циклов, принято называть сменой технологических укладов.

Технико-экономическое развитие происходит в результате сложного взаимодействия новых технических возможностей и общественных потребностей.

Жизненный цикл инновации

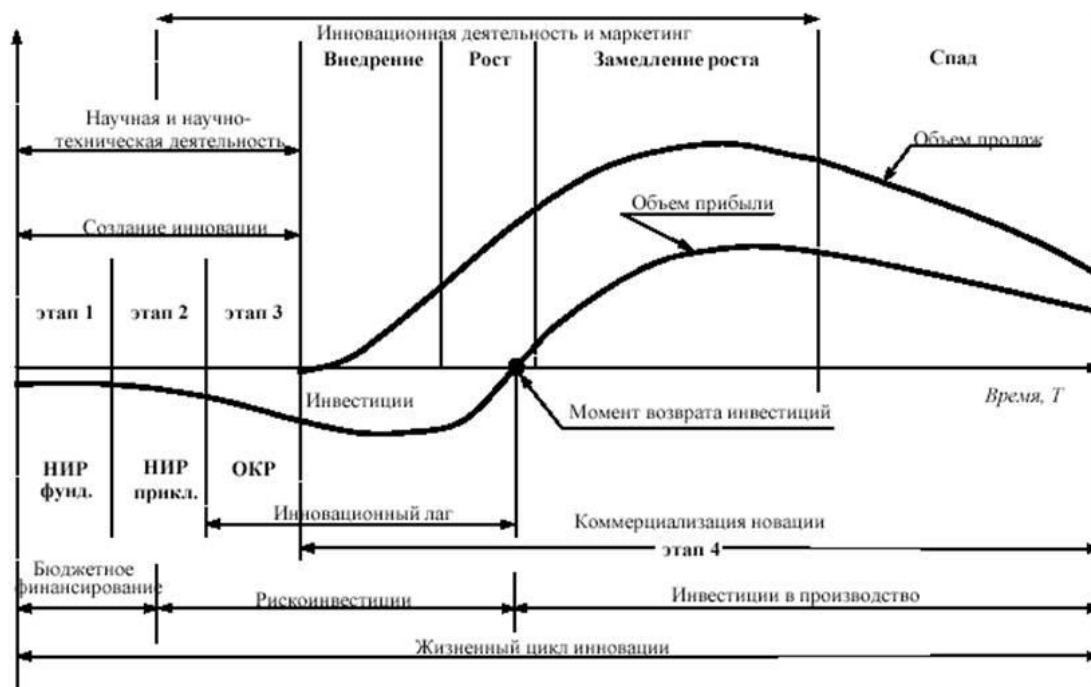


Рисунок – Источник [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://900igr.net/up/datas/144863/055.jpg>

Инновационная инфраструктура - совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг. Организаниями рынка инноваций выступают бизнес-инкубаторы, технологические парки, технополисы и др. Созданы инновационные научно-технологические центры "Инновационный научно-технологический центр МГУ "Воробьевы горы", "Инновационный научно-технологический центр "Сириус", "Долина Менделеева", "Русский", "Инновационный научно-технологический центр "Композитная долина"; инновационного центра "Сколково" и др.

В настоящее время в качестве основных источников средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, выступают:

- 1) финансовые ресурсы, образуемые за счет собственных и приравненных средств:
 - доходы (прибыль от реализации товарной продукции, научно-технической продукции, строительно-монтажных работ, от финансовых операций и др.);
 - поступления (амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества, целевые поступления и др.);

2) финансовые ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке:

- продажа собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг;
- кредитные инвестиции;
- финансовый лизинг;
- средства научных фондов;
- спонсорские средства;

3) финансовые ресурсы, поступающие в порядке перераспределения:

- страховое возмещение по наступившим рискам;
- финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, отраслевых и региональных структур;
- финансовые ресурсы, формируемые на паевых (долевых) началах;
- дивиденды и проценты по ценным бумагам и других эмитентов • бюджетные ассигнования и другие виды ресурсов.

Для понимания роли и масштабов инноваций рекомендуется для самостоятельного изучения исследование Центра по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice «Инновации в России – неисчерпаемый источник роста» на практических занятиях.

3. Построение инновационной экосистемы организации в условиях цифровизации бизнеса

Организация (фирма, предприятие) рассматривается как открытая социально-экономическая система. В настоящее время подход к анализу социально-экономических систем с позиции инновационных экосистем формируется в процессе глобальной трансформации, вызванный Промышленной революцией 4.0, цифровизацией экономики и общества.

Набор инструментов, объединяемых под названием «Индустрия 4.0», включает такие инновационные методы, как анализ больших массивов данных, машинное обучение, машинное зрение, промышленный интернет вещей, виртуальная и дополненная реальность, трехмерное моделирование, 3D-печать, беспилотные летательные аппараты и робототехника. Эти технологии уже сейчас преобразуют промышленность во всем мире, а их полномасштабное внедрение в мировую экономику в будущем может оказать на производительность и рынок труда влияние, сравнимое с промышленными революциями прошлого.

Социально-экономические изменения, связанные с четвертой промышленной революцией, базируются на цифровой трансформации экономики и общества.

В условиях цифровизации экономики активно формируются платформенные и экосистемные бизнес-модели. По оценке экспертов McKinsey, к 2025г. на экосистемы может прийти около 30% глобального ВВП (60 трлн долл. США). Семь компаний из топ-8 компаний мира по рыночной капитализации реализуют экосистемную модель, что ярко иллюстрирует отношение инвесторов и их оценку перспектив развития этого сектора.

Развитие цифровых платформ имеет революционные последствия во многих секторах экономики. Платформы служат цифровой инфраструктурой для целого ряда услуг, в том числе в качестве торговых площадок («Амазон»), магазинов приложений («Эпл»), сайтов социальных сетей («Фейсбук») и поисковых систем («Гугл») и др. Российская экономика переходит на платформенные модели и экосистемы, как и остальной мир.

Европейская комиссия дала следующее определение онлайн-платформы: «предприятие, действующее на двухсторонних (или многосторонних) рынках, которое использует Интернет для обеспечения взаимодействия между двумя или более отдельными, но взаимозависимыми группами пользователей в целях создания стоимости по крайней мере для одной из этих групп». [7, с. 3]. Платформы занимаются оказанием услуг и деятельностью, связанной с торговыми площадками, взаимодействием в социальных сетях, поисковыми системами, платежными системами и др.

Одним из отличительных признаков цифровых платформ являются сетевые эффекты, связанные с использованием данных. В новых бизнес-моделях в краткосрочной и среднесрочной перспективе приоритет отдается не прибыли, а росту, т. е. достижению максимального числа пользователей.

Г. Б. Клейнер определяет социально-экономическую экосистему: «Под экосистемой понимается локализованный комплекс организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных образований, способный к длительному самостоятельному функционированию за счет кругооборота ресурсов, продуктов и систем» [11, с.40].

Экосистема, как правило, состоит из совокупности нескольких платформ, на которых клиенту предоставляются различные продукты и услуги.

Классическим примером платформенной бизнес-модели может служить опыт компании Uber, «перепридумавшей» рынок такси и заложившей основу так называемой gig economy – экономики, основанной на независимом контракте (вместо прямого найма) и сетевых эффектах.

Рыночное влияние цифровых платформ еще более закрепляется благодаря вертикальной интеграции. Поэтому возникают проблемы правового и нормативного регулирования деятельности доминирующих цифровых платформ в области конкуренции [7].

Сегодня в России несколько национальных компаний – лидеров в конкурентной среде строят платформенные и экосистемные бизнес-модели, на рынке работает значительное количество менее крупных платформ. Еще одной российской особенностью стала значительная роль финансового сектора в формировании экосистем. Одновременно

технологические компании встраивают финансовые услуги в свою экосистемную продуктовую линейку.

Назовем примеры экосистем [14,15]. Цифровая экосистема ПАО Сбербанк. Сбер планомерно наращивает свою экосистему нефинансовых услуг, приобретая компании в самых различных отраслях – от высокопроизводительной обработки данных (GridGain) до телемедицины. Инициатива превращения Сбербанка из крупного традиционного банка в экосистемную технологическую компанию уровня Google и Amazon предусмотрена «Стратегией-2020»

Экосистема Тинькофф к основному банковскому бизнесу подключила дополнительные виды деятельности – страхование, бронирование ресторанов, сервисы для бизнеса, инструменты для инвесторов и многие другие. В фокусе экосистемы сосредоточены такие направления, как онлайн-ритейл с возможностью онлайн-заказов, досуг и городские развлечения (квесты, экскурсии и др.), здоровье (фитнес и велнесс), доставка еды, автозаправки, транспорт (например, каршеринг), управление инвестициями и прочие

Проект «Маркетплейс». Проект «Маркетплейс» был инициирован Банком России в 2017 г. с целью создания регуляторных условий для дистанционной продажи финансовых продуктов по всей стране.

Яндекс – первоначально классический интернет-поисковик, а на сегодняшний день – одна из крупнейших технологических компаний, сумевших выстроить эффективно функционирующую экосистему.

4. Процесс управления рисками с использованием систем поддержки принятия решения

В процессе разработки

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О науке и государственной научно-технической политике". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 02.08.2019 N 259-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Постановление Правительства РФ от 22.12.2020 N 2204 "О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе путем венчурного и (или) прямого финансирования инновационных проектов, и признании утратившими силу акта Правительства Российской Федерации и отдельного положения акта Правительства Российской Федерации". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 25.12.2021) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое

- развитие и инновационная экономика" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Вызовы цифровой трансформации и бизнес высоких технологий / Н.А. Кравченко, В.Д. Макарова, Н.П. Балдина и др. / под ред. д.э.н. Н.А. Кравченко, д.э.н. В.Д. Макаровой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019.
 7. Вопросы конкуренции в цифровой экономике. Конференция ООН по торговле и развитию. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/official-document/ciclpd54_ru.pdf
 8. Инновации в России – неисчерпаемый источник роста. Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice Июль 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Innovations%20in%20Russia/Innovations-in-Russia_web_lq-1.ashx
 10. Глазьев, С. Ю. Управление развитием экономики : курс лекций / С. Ю. Глазьев. — 2019. — с. 759.
 11. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. 2019. №1(59). – с. 40-43.
 12. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://systemeconomics.ru/wp-content/uploads/005-014-SAvE%60-2018_Plenarnoe_Kleyner.pdf
 13. Маматова Н.А. Теории инноваций: учеб. пособие / Н.А. Маматова, А.В. Маматов. - Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. - 100 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/24549/1/Mamatova_Teorii_innovats_17.pdf
 14. Годовой отчет ПАО «Сбербанк России» за 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf>.
 15. Экосистемы: подходы к регулированию. Банк России. Доклад для общественных слушаний. – Москва, 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/119960/Consultation_Paper_02042021.pdf
 16. Экономика фирмы [Текст] : [учеб. для студентов вузов по экон. специальностям] / [Арзамов А. С. [и др.] ; под общ. ред. Н. П. Иващенко ; МГУ им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. М.: ИНФРА-М, 2007.
 17. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семененко, Э.Г. Соловьева]. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с. – (Антология экономической мысли). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://crystalbook.ru/wp-content/uploads/2021/05/2008_Jozef_Shumpeter_Teorija_ekonomicheskogo_razvitia_Kapitalizm_sotsializm_i_demokratia.pdf

**Методические указания к практическим занятиям
по дисциплине «Экономика организации»
для студентов направления подготовки магистров 38.04.01 «Экономика», магистерская
программа «Искусственный интеллект в финансово-экономических системах»**

**РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИИ ФИРМЫ.
СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ФИРМЫ**

Тема 1. Теоретические модели фирмы. Адаптивные организационные структуры

Практическое занятие №1. Концепции теории фирмы и их эволюция

К практическому занятию студент должен (домашнее задание):

1. Проработать теоретический материал предыдущей лекции
2. Самостоятельно познакомиться с учебно-методической литературой (см. ниже) и проработать вопросы, вынесенные для обсуждения на практическом занятии.

Вопросы для проработки на занятии:

1. Основные концепции теории фирмы. Целевые функции фирмы для принятия управленческих решений
2. Характеристика основных концепций теории организации
3. Основные функциональные сферы деятельности организации: маркетинг, снабжение, производство и научно-техническое развитие, сбыт, финансы и учет, управление персоналом
4. Организация и управление экономической деятельностью организации в процессе цифровой трансформации
5. Кибернетические модели формирования показателей современного предприятия цифровой экономики

Обязательная к прочтению литература для подготовки к занятию:

1. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. – Санкт-Петербург: Лань, 2020. – 420 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/139324> (раздел 1).
2. Гудкова, Т.В. Экономическая эволюция фирмы: от классической концепции к цифровой экосистеме/ Т.В. Гудкова// Экономическое возрождение России. – 2019. – № 4 (62) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-evolyutsiya-firmy-ot-klassicheskoy-kontseptsii-k-tsifrovoy-ekosisteme/viewer>
3. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://systemeconomics.ru/wp-content/uploads/005-014-SAvE%60-2018_Plenarnoe_Kleyner.pdf
4. Ружанская, Л.С. Теория организации : учебное пособие / Л.С. Ружанская, А.А. Яшин, Ю.В. Солдатова ; под общ. ред. Л.С. Ружанской.–Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015.– 200 с. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36060/1/978-5-7996-1564-2_2015.pdf (разделы 1, 2, 4).

5. Основы цифровой экономики : учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина [и др.] ; ответственный редактор М. Н. Конягина. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 235 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13476-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/497523>(раздел 2)
6. Сергеев, Л. И. Цифровая экономика : учебник для вузов / Л. И. Сергеев, А. Л. Юданова ; под редакцией Л. И. Сергеева. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 332 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13619-7. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/497448> (разделы 1, 2)
7. Рындина, С. В. Бизнес-модели цифровой экономики : учеб.-метод. пособие / С. В. Рындина. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2020. – 68 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibr.pnzgu.ru/files/eb/6ComsZNEvQK5.pdf> (разделы 1, 2)

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте природу фирм и ее основополагающие элементы.
2. Какова система целей фирмы?
3. Раскройте содержание основных подходов и теорий фирмы в процесс эволюции теории фирмы.
4. Какие изменения к пониманию фирмы происходят в условиях развития цифровой экономики?
5. Раскройте понятие экосистемы.
6. Поясните, почему наиболее успешные фирмы проявляют повышенный интерес к цифровизации всех процессов в своей деятельности?
7. Охарактеризуйте понятие и виды бизнес-моделей цифровой экономики.

Тесты:

1. Фирма — это:
 - управление всеми факторами, обеспечивающими достижение законным путем экономических и социальных преимуществ или выгод;
 - организация, концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли;
 - предприятие, способное получать необходимый результат, позволяющий осваивать за определённые сроки закономерное количество изделий без коренного изменения основных производственных фондов;
 - главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке.
2. Фирма является ... системой:
 - технической;
 - социально-экономической;
 - природной;
 - идеальной.
3. ... – самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.
 - предприятие;
 - государство;

- холдинг;
- фабрика.

4. Отметьте признаки фирмы:

- общая цель, несводимая к индивидуальным целям ее членов;
- специфическое разделение труда между своими членами;
- набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- все перечисленные ответы верны.

5. Принципал в контрактной теории фирмы – это ...

- посредник;
- агент;
- консультант;
- владелец;
- менеджер.

6. Основоположником школы научного управления фирмой является:

- Г. Гантт;
- Х. Эмерсон;
- Ф. Тейлор;
- Ф. Гилбрет.

7. Руководителей с подчиненными связывают полномочия:

- функциональные;
- аппаратные;
- линейные;
- делегированные.

8. Организационная система – это:

- сложный механизм, состоящий из различных частей и элементов и выполняющий различные функции;
- единое образование из взаимодействующих между собой звеньев, предназначенное для целенаправленной деятельности;
- коллектив сотрудников, выполняющих общую работу в строгом соответствии с полученным от руководителя заданием;
- система, состоящая из субъектов и объектов управления и функционирующая на основе субординации.

9. Маржиналисты изучали:

- национальную экономику;
- отдельные отрасли;
- международную экономику;
- экономику отдельной фирмы.

10. Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства, по определению О. Уильямсона, составляет суть:

- оппортунистического поведения;
- взаимоотношений принципала и агента;
- эффекта Веблена.

11. Теория фирмы Р. Коуза называется:

- контрактной;

- транзакционной;
- агентской;
- отношенческой.

12. Неоклассическая фирма:

- система нерыночных транзакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли;
- характеризуется тем, что различные ее члены имеют определенные права на нее, что предусматривается формальными и неформальными контрактами;
- есть фирма, которую возглавляет предприниматель.

13. С точки зрения неoinституционалистов, фирма – это:

- пример институционального соглашения;
- пример институциональной среды;
- производственная функция;
- ничто из вышеперечисленного.

14. К характеристикам концепции современного менеджмента относятся:

- системность принципов деятельности менеджера;
- комплексность проблем, которые видит и решает менеджер;
- сложившаяся структура знаний современного менеджера;
- программа обучения по менеджменту.

15. В теории административного поведения Г. Саймона цепочки «средства – цели» включают следующие действия:

- выбор общей цели и нахождение оптимальных средств из существующих альтернатив ее достижения;
- поощрение индивидуальной свободы и инициативы;
- предоставление исполнителям необходимых ресурсов;
- усиление мотивации исполнителей.

16. Модели мотивации по Э. Шейну:

- рационально-экономическая модель;
- общественная модель;
- модель самоактуализации;
- комплексная модель;
- все вышеперечисленное.

17. Основные теории, которые легли в основу неoinституциональной теории фирмы:

- теория транзакционных издержек;
- теория прав собственности;
- теория игр;
- теория организации;
- теория контрактов.

18. В. И. Ленин выделил стадии развития производства:

- завод;
- мелкое товарное производство;
- капиталистическая мануфактура;
- фабрика.

19. Что следует понимать под категорией «организация»?

- официальное наименование, под которым предприятие, организация или компания выступает в хозяйственной практике;
- самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и сбывает товары, выполняет работы, оказывает услуги;
- система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

20. В теории организационного потенциала И. Ансоффа главная задача руководства фирмы – это:

- решение тактических проблем в условиях стабильной внешней среды;
- решение стратегических проблем при стабильной внешней среде;
- решение тактических проблем в условиях изменяющейся внешней среды;
- решение стратегических проблем при изменяющейся внешней среде.

21. Первый научный подход к анализу организаций и процессу управления ими приписывают:

- Заррингтону Эмерсону – «Двенадцать принципов эффективности»;
- Фредерику У. Тейлору – «Принципы научного управления»;
- Питеру Друкеру – «Практика управления».

22. Автором теории «организационного потенциала» фирмы является:

- Р. Лайкерг;
- И. Ансофф;
- Д. Норт;
- Р. Коуз.

23. Структуры организаций отличаются друг от друга:

- сложностью, соотношением централизации и децентрализации, степенью формализации;
- размерами, сложностью, формализацией;
- соотношением централизации и децентрализации, количеством элементов, сложностью;
- размерами, соотношением централизации и децентрализации, количеством элементов.

24. К авторам, внесшим основной вклад в развитие классической теории организации, относятся:

- Фредерик Уинслоу Тейлор;
- Фрэнк Гилбрет;
- Анри Файоль;
- все перечисленные исследователи.

25. Неоинституциональная теория изучает в определенной степени:

- производственные технологии;
- Паретто-оптимальное распределение ресурсов;
- спрос и предложение;
- экономику в вакууме.

Практическое занятие №2. Организационно-правовые формы юридических лиц

К практической работе студент должен (домашнее задание):

1. Проработать теоретический материал предыдущей лекции
2. Самостоятельно познакомиться с учебно-методической литературой и нормативно-правовыми документами (см. ниже) и проработать вопросы, вынесенные для обсуждения на практическом занятии.
3. Составить сравнительную таблицу «Основные характеристики организационно-правовых форм коммерческих организаций» на основе изучения Гражданского кодекса РФ и других федеральных законов. Признаки для сравнения: понятие, число участников (учредителей), учредительные документы, органы управления, порядок участия в прибыли, права учредителей, порядок голосования, ограничения, выход из состава участников, степень разделения и перенесения рисков (ответственность участников).
4. Познакомиться с принципами построения ОКВЭД-2 (см. ниже).

Вопросы для проработки на занятии:

1. Классификация организаций по видам экономической деятельности (ОКВЭД-2).
2. Организационно-правовые формы юридических лиц: участники, учредительные документы, ответственность участников, право собственности, управление, принципы участия учредителей в прибыли и др.

Обязательная к прочтению литература для подготовки к занятию:

1. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. – Санкт-Петербург: Лань, 2020. – 420 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/139324> (раздел 4).
2. Маслевич, Т. П. Экономика организации [Электронный ресурс] : учебник / Т. П. Маслевич. Москва: Дашков и К, 2019. - 330 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/119241> (раздел 1).
3. Ружанская, Л.С. Теория организации: учебное пособие / Л.С. Ружанская, А.А. Яшин, Ю.В. Солдатова ; под общ. ред. Л.С. Ружанской. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 200 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36060/1/978-5-7996-1564-2_2015.pdf (раздел 3.3).

Нормативно-правовые документы для изучения:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 : Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&rnd=Wu9aMQ&base=LAW&n=402655&cacheid=F51A2DC9D9D052903D88D7532BA85021&mode=rubr#Yx1IWxSQSVWGbeS>
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=oqoIWxS2lMZqoAZI&cacheid=394F9561CFE55ECFCEB35CC8CF39B1A3&mode=splus&base=LAW&n=389870#u1qIWxSxn2AlzpW_P
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=spJJWxS3yjCU0cL7&cacheid=344D9D8C69FB516224753F99AB0E5D67&mode=splus&base=LAW&n=389743#EdKJWxSuRJXXy67y>

4. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим

доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=spJJWxS3yjCU0cL7&cacheid=C36B1BC73852E290AE293AC50195558D&mode=splus&base=LAW&n=389867&dst=100011#IG5KWxSWE8sDkFoD>

5. О крестьянских (фермерских) хозяйствах: Федеральный закон от 11 июня 2003 г. №74-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=spJJWxS3yjCU0cL7&cacheid=265A3075F3048A646D1411BE9AF22258&mode=splus&base=LAW&n=402645#CQaKWxSGDPEuNv79>

6. О производственных кооперативах: Федеральный закон от 8 мая 1996 г. №41-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=spJJWxS3yjCU0cL7&cacheid=785DCA4720915621A2653F580D8221E7&mode=splus&base=LAW&n=381467#2TPLWxS0eIj2dhrf2>

7. О хозяйственных партнерствах: Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. №380-ФЗ (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=spJJWxS3yjCU0cL7&cacheid=6ECA542F1D0D4DAE6B933E230B72B679&mode=splus&base=LAW&n=149862#sUkLWxS6Xx3Rnssj>

8. ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (утв. Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. №14-ст, с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=OfFwXxSg7zNEU5zh&cacheid=62D52BF229E352A0D5B3DD1C2C98B525&mode=splus&base=LAW&n=409344#NLKwXxSuQofh qscK1>

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные формальные признаки фирмы. Чем формальные организации отличаются от неформальных?
2. Перечислите формы организации хозяйственной деятельности в классической политической экономии.
3. Дайте сравнительную характеристику организационно-правовых форм юридических лиц в Российской Федерации.
4. Каковы критерии принятия решения о выборе организационно-правовой формы фирмы?

Проверочные задания и тесты:

1. Определите код по ОКВЭД-2 и раздел классификатора, к которому он относится, для следующих организаций:
 - А) организация-автосервис, основной вид деятельности – техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств
 - Б) организация, занимающаяся строительством трубопроводов для транспортировки нефти (нефтепроводов)

В) типография, занимающаяся изданием книг и журналов, включая наряду с собственно печатью также брошюровочно-переплетные работы, изготовление печатных форм и обработку изображений.

2. Определите, каким видом экономической деятельности занимается организация и к какому разделу классификатора она относится, если ее код по ОКВЭД-2 следующий:

А)62.01

Б)56.10.1

В)14.12

3. В экономике разных стран существуют различные виды фирм. Соотнесите понятие и соответствующее содержание.

1) Частная (индивидуальная) фирма.

2) Товарищество.

3) Кооператив.

4) Акционерное общество.

А – объединение мелких производителей, которые участвуют в создании фирмы и её работе.

Б – крупные фирмы, которые занимаются крупным бизнесом, производят большую часть продукции в стране.

В – принадлежит частному лицу, которое распоряжается, управляет фирмой и имеет право получать всю прибыль.

Г – находится в собственности двух или нескольких частных лиц, каждое из которых вкладывает в фирму свою долю капитала.

4. Согласно законодательству в Российской Федерации не функционирует:

- закрытое акционерное общество

- публичное акционерное общество

- товарищество на вере

- общество с дополнительной ответственностью

5. Какие из перечисленных организаций относятся к хозяйственным:

- публичное акционерное общество

- акционерное общество

- общество с ограниченной ответственностью

- общественные организации

- религиозные организации

- коммандитное товарищество

6. Какой признак определяет основное отличие между коммерческой и некоммерческой организацией?

- цель деятельности;

- отрасль осуществления деятельности;

- количество работников;

- все перечисленные признаки;

- ни один из перечисленных признаков.

7. Могут ли некоммерческие организации осуществлять предпринимательскую деятельность?

- могут;

- не могут;

- могут, если это предусмотрено уставом;
- могут, если это предусмотрено уставом и служит достижению целей, ради которых они созданы.

8. Какая из организационно-правовых форм юридических лиц НЕ является коммерческой организацией?

- производственный кооператив;
- государственное унитарное предприятие;
- потребительский кооператив;
- хозяйственное партнерство;
- хозяйственное товарищество.

9. Какая из организационно-правовых форм юридических лиц НЕ является корпоративной организацией?

- производственный кооператив;
- муниципальное унитарное предприятие;
- потребительский кооператив;
- хозяйственное партнерство;
- крестьянское (фермерское) хозяйство.

10. Могут ли некоммерческие организации распределять полученную в результате осуществления предпринимательской деятельности прибыль?

- могут;
- не могут;
- могут, если это предусмотрено уставом;
- могут, если это предусмотрено уставом и служит достижению целей, ради которых они созданы.

11. Высшим органом управления акционерным обществом является:

- коллегиальный исполнительный орган (правление);
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор);
- совет директоров;
- общее собрание акционеров.

12. Какая из организационно-правовых форм юридических лиц является коммерческой организацией?

- муниципальное учреждение;
- государственное унитарное предприятие;
- потребительский кооператив;
- товарищество собственников недвижимости;
- объединение (союз) кооперативов.

13. В какой из организационно-правовых форм в Российской Федерации может быть создана некоммерческая организация?

- муниципальное унитарное предприятие;
- производственный кооператив;
- хозяйственное партнерство;
- товарищество собственников жилья
- хозяйственное товарищество.

14. Верно ли, что высшим органом управления акционерным обществом является его правление?

- верно;
- не верно.

15. В какой из организационно-правовых форм в Российской Федерации может быть создана коммерческая организация?

- потребительский кооператив;
- производственный кооператив;
- общественная организация;
- во всех перечисленных формах;
- ни в одной из перечисленных форм.

16. Верно ли, что высшим органом управления акционерным обществом является совет директоров?

- верно;
- не верно.

Практическое занятие №3. Виды организационных структур

К практической работе студент должен (домашнее задание):

1. Проработать теоретический материал предыдущей лекции.
2. Самостоятельно познакомиться с учебно-методической литературой (см. ниже) и проработать вопросы, вынесенные для обсуждения на практическом занятии.
3. На конкретных примерах продемонстрировать различные организационные структуры и привести их особенности, проблемы функционирования и развития.

Вопросы для проработки на занятии:

1. Обобщенная классификация организационных структур фирмы
2. Программно-целевые организационные структуры: адаптивные структуры, структуры, ориентированные на нововведения
3. Процессно-ориентированные компании, аутсорсинг в процессном управлении
4. Горизонтальная и вертикальная интеграция. Цели создания холдинговых компаний

Обязательная к прочтению литература для подготовки к занятию:

1. Гайдук, В. И. Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ [Текст] / Гайдук В.И., Лемещенко П.С., Секерин В.Д., Горохова А.Е. – Санкт-Петербург: Лань, 2020. –420 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/139324> (раздел 3).
2. Ружанская, Л.С. Теория организации : учебное пособие / Л.С. Ружанская, А.А. Яшин, Ю.В. Солдатова ; под общ. ред. Л.С. Ружанской.–Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015.– 200 с. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36060/1/978-5-7996-1564-2_2015.pdf (разделы 3.1 и 3.2).
3. Жаворонков Д.В. Организационные структуры управления: учебное пособие. –Краснодар: Кубанский государственный университет, 2020. –100 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kubsu.ru/sites/default/files/users/13589/portfolio/osu_lekcii.pdf

Контрольные вопросы:

1. Что такое структура фирмы? Назовите виды организационных структур.
2. В чем заключается проблема взаимоотношений принципала и агента?
3. Охарактеризуйте механические организационные структуры. В чем их сильные стороны и недостатки?
4. Назовите принципы построения и функционирования современных организаций.
5. Охарактеризуйте органические организационные структуры. В чем их сильные стороны и недостатки?
6. В чем заключается сущность сетевой структуры управления организацией?
7. Что такое «организация без стен»?
8. Назовите и поясните основные формы интеграции предприятий.

Тесты:

1. Организационной структурой управления, обеспечивающей принцип единоначалия, является:
 - линейная;
 - функциональная;
 - штабная;
 - линейно-функциональная
2. Формирование функционально однородных подразделений, не имеющих специализации, характерно для:
 - дивизиональных структур;
 - линейных структур;
 - функциональных структур;
 - проектных структур.
3. Высокая сложность матричных структур определяется:
 - множественностью и гетерогенностью связей;
 - высокой степенью децентрализации;
 - полицентричностью;
 - смешанной департаментализацией;
 - большим количеством обособленных структурных подразделений.
4. Для какой организационной структуры управления характерно самостоятельное принятие решений и координация работ автономных рабочих групп:
 - проектная;
 - матричная;
 - дивизиональная;
 - штабная;
 - бригадная;
 - сетевая.
5. Недостатками матричной организационной структуры управления являются:
 - многоуровневость;
 - сложность управления;
 - нарушение принципа единоначалия;
 - слабая ориентация на запросы потребителей и потребности рынка;

- чрезмерный контроль деятельности структурных подразделений;
- дублирование функций структурных подразделений;
- четко выраженные различия в управлении структурными подразделениями

6. Недостатками функциональной организационной структуры управления являются:

- усложнение организационных связей;
- чрезмерная нагрузка на базовый уровень управления;
- медленное решение вопросов, возникающих между различными структурными подразделениями;
- перераспределение ответственности на работников нескольких структурных подразделений;
- медленная реакция на прямые управленческие воздействия; е) отсутствие возможности создания дуальных подструктур;
- сложность построения.

7. Недостатками линейной организационной структуры управления являются:

- нечеткие взаимосвязи типа «начальник – подчиненный»;
- чрезмерная нагрузка на базовый уровень управления;
- медленное решение вопросов, возникающих между структурными подразделениями;
- медленная реакция на прямые управленческие воздействия;
- нечетко выраженная ответственность;
- сложность построения.

8. Программно-целевая структура управления:

- организуются временные творческие коллективы для решения определенных проблем;
- специализированные функции выполняют функциональные звенья или отдельные исполнители;
- обеспечивается принцип единоначалия;
- по административным вопросам работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются только специальными вопросами.

9. Матричная структура управления:

- по вертикали – управление сферами деятельности, по горизонтали – управление программами, проектами;
- по административным вопросам работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются только специальными вопросами;
- организуются временные творческие коллективы для решения определенных проблем;
- специализированные функции выполняют функциональные звенья или отдельные исполнители;
- обеспечивается принцип единоначалия.

10. Функциональная структура управления:

- специализированные функции выполняют функциональные звенья или отдельные исполнители;
- по административным вопросам работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются только специальными вопросами;
- организуются временные творческие коллективы для решения определенных проблем;
- обеспечивается принцип единоначалия.

11. Линейно-функциональная структура управления:

- по административным вопросам работник подчиняется одному руководителю, а функциональные звенья занимаются только специальными вопросами;
- организуются временные творческие коллективы для решения определенных проблем;
- специализированные функции выполняют функциональные звенья или отдельные исполнители;
- обеспечивается принцип единоначалия.

12. Структуры организаций отличаются друг от друга:

- сложностью, соотношением централизации и децентрализации, степенью формализации;
- размерами, сложностью, формализацией;
- соотношением централизации и децентрализации, количеством элементов, сложностью;
- размерами, соотношением централизации и децентрализации, количеством элементов.

13. Установите соответствие между видом и содержанием структуры управления:

1) линейная	а) простая. Единство власти, распорядительства, ответственности за весь комплекс задач, высокая гибкость управления
2) функциональная	б) сложная. Высокая специализация управления по отдельным функциям. Группирование власти, распорядительства, ответственности лишь по отдельным функциям управления. Достижение текущего эффекта.

14. Высокая значимость линейного руководства и слабость функционального управления на фирме характерны для:

- линейно-функциональных структур;
- дивизионных структур;
- матричных структур;
- функциональных структур.

15. Процесс установления и использования длительных производственных связей между предприятиями, выпускающими сложную продукцию, – это:

- централизация
- концентрация
- диверсификация
- специализация
- кооперирование
- комбинирование

16. Формой картеля является:

- синдикат
- франшиза
- консорциум
- концерн

17. Объединение фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся совместной коммерческой деятельности, – это:

- картель
- синдикат
- пул
- трест

18. Внутренне интегрированная компания – это:

- концерн
- синдикат
- конгломерат
- трест

19. Сопоставьте разновидности холдинга с их характеристиками:

1) распределенный	а) одной материнской компании принадлежат контрольные пакеты акций
2) классический	б) контрольные пакеты акций распределены между несколькими компаниями
3) финансовый	в) материнская компания не вмешивается в хозяйственную деятельность дочерних организаций