

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САХАЛИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Н. Н. ЛЫСЕНКО

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ

Учебное пособие

Рекомендовано Дальневосточным региональным учебно-методическим центром (ДВ РУМЦ) в качестве учебного пособия для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профили «Экономика предприятий (организаций)», «Финансы и кредит»), специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность» (специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности») вузов региона.

Южно-Сахалинск
СахГУ
2020

Рецензенты:

Розанова Н. В., канд. экон. наук, заместитель министра торговли
и продовольствия Сахалинской области, директор департамента
торговли и продовольствия;

Анисимова Е. А., канд. экон. наук, финансовый аналитик ООО «ВСК-ВЕКО»;
То Кен Сик, д-р экон. наук, профессор кафедры управления ИПЭиУ
ФГБОУ ВО «СахГУ».

Л886 Лысенко, Н. Н. Экономика отрасли : учебное пособие / Н. Н. Лысенко. –
Южно-Сахалинск : СахГУ, 2020. – 282 с.
ISBN 978-5-88811-600-5

Комплексное учебное пособие содержит краткое изложение содержания лекционного курса, контрольные вопросы для закрепления, практические задания и фонды оценочных средств по дисциплине «Экономика отрасли».

В лекционном курсе рассматриваются основные понятия и категории национальной экономики, ее отраслевой структуры и взаимосвязей ее отраслей в условиях рыночной экономики. Кроме того, в учебном пособии раскрываются особенности экономики отраслей материальной сферы: промышленности, сельского хозяйства, капитального строительства, транспорта, связи, торговли, общественного питания.

Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений направлений подготовки 38.03.01 «Экономика», а также специальности 38.03.05 «Экономическая безопасность» очной и заочной форм обучения, аспирантов, преподавателей, специалистов государственного и муниципального управления и производственной сферы.

УДК 338.4(075.8)
ББК 65.30я73

Учебное издание

ЛЫСЕНКО Наталья Николаевна

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ

Учебное пособие

Корректор В. А. Яковлева.

Верстка Г. С. Артюхова.

Подписано в печать 28.02.2020. Бумага «Mondi».
Гарнитура «Myriad Pro». Формат 70x108^{1/16}.
Тираж 500 экз. (1-й завод 1–100 экз.).
Объем 24,7 усл. п. л. Заказ № 605-19.

Сахалинский государственный университет.
693008, г. Южно-Сахалинск, ул. Ленина, 290, каб. 32.
Тел. (4242) 45-23-16, тел./факс (4242) 45-23-17.
E-mail: izdatelstvo@sakhgu.ru, polygraph@sakhgu.ru

© Лысенко Н. Н., 2020
© Сахалинский государственный
университет, 2020

ISBN 978-5-88811-600-5

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6

ЧАСТЬ 1.
ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 9

Глава 1. Национальная экономика и ее функционирование в условиях рыночной экономики 9

§1. Понятие производственно-экономической деятельности 9

§2. Понятие национальной экономики и индикаторы ее развития 11

§3. Структура национальной экономики 14

§4. Показатели эффективности национальной экономики 15

Контрольные вопросы для закрепления 18

Расчетно-аналитические задания 20

Фонды оценочных средств 20

Глава 2. Отрасль и отраслевая структура 27

§1. Понятие отрасли, межотраслевого комплекса и инфраструктуры 27

§2. Отраслевые кластеры в национальной экономике 37

§3. Отраслевая структура национальной экономики и ее анализ 44

§4. Структурная политика национальной экономики 47

§5. Закономерности, принципы и факторы размещения предприятий различных отраслей 55

§6. Прогноз развития и размещения отрасли 56

Контрольные вопросы для закрепления 58

Расчетно-аналитические задания 58

Фонды оценочных средств 61

Глава 3. Взаимосвязь отраслей экономики 66

§1. Интеграция отраслей экономики 66

§2. Концентрация и диверсификация производства 67

§3. Специализация и кооперирование производства 69

§4. Комбинирование производства 72

§5. Межотраслевая конкуренция 73

§6. Олигополистические объединения 75

Контрольные вопросы для закрепления 78

Расчетно-аналитические задания 79

Фонды оценочных средств 79

Глава 4. Экономические основы функционирования хозяйствующих субъектов отраслей материальной сферы 84

§1. Понятие основных фондов предприятия 84

§2. Понятие оборотных фондов предприятия 88

§3. Персонал предприятия 95

§4. Затраты на производство и реализацию экономического продукта 101

§5. Основы ценообразования 107

§6. Доходы, финансовый результат и рентабельность	111
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	114
<i>Расчетно-аналитическое задание</i>	115
<i>Фонды оценочных средств</i>	116

ЧАСТЬ 2.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Глава 5. Экономика промышленности	121
§1. Отраслевые особенности промышленности	121
§2. Классификация отраслей промышленности	125
§3. Отраслевая структура промышленности.....	127
§4. Показатели развития промышленности.....	129
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	132
<i>Расчетно-аналитическое задание</i>	133
<i>Фонды оценочных средств</i>	134

Глава 6. Экономика сельского хозяйства	138
-----------------------------------------------------	-----

§1. Роль сельского хозяйства в национальной экономике.....	138
§2. Отраслевые особенности сельского хозяйства	139
§3. Особенности экономики сельского хозяйства	142
§4. Критерии и система показателей эффективности сельскохозяйственного производства	149
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	155
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	155
<i>Фонды оценочных средств</i>	159

Глава 7. Экономика капитального строительства	164
------------------------------------------------------------	-----

§1. Роль строительства в развитии экономики страны и его отраслевые особенности.....	164
§2. Участники, этапы и организационные формы строительства.....	168
§3. Показатели развития строительной отрасли.....	171
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	175
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	175
<i>Фонды оценочных средств</i>	177

Глава 8. Экономика транспорта	182
--------------------------------------------	-----

§1. Роль, структура и современное состояние транспортного комплекса.....	182
§2. Структура транспортного комплекса.....	184
§3. Отраслевые особенности транспорта	186
§4. Показатели перевозок транспортом общественного пользования	195
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	202
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	202
<i>Фонды оценочных средств</i>	204

Глава 9. Экономика связи (инфокоммуникаций)	209
----------------------------------------------------------	-----

§1. Понятие и основные экономические особенности отрасли связи.....	209
§2. Виды и подотрасли связи.....	211

§3. Экономическая характеристика услуг связи.....	214
§4. Показатели развития отрасли связи.....	215
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	220
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	221
<i>Фонды оценочных средств</i>	222

Глава 10. Экономика торговли	226
-------------------------------------------	-----

§1. Основные отраслевые особенности торговли.....	226
§2. Виды торговли.....	228
§3. Особенности финансово-хозяйственного механизма предприятий и организаций торговли.....	230
§4. Показатели развития торговли	239
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	244
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	244
<i>Фонды оценочных средств</i>	247

Глава 11. Экономика общественного питания	252
--------------------------------------------------------	-----

§1. Понятие общественного питания, его цели и роль	252
§2. Особенности предприятий общественного питания.....	256
§3. Показатели эффективности развития общественного питания..	260
<i>Контрольные вопросы для закрепления</i>	267
<i>Расчетно-аналитические задания</i>	267
<i>Фонды оценочных средств</i>	269

ГЛОССАРИЙ	273
------------------------	-----

ЛИТЕРАТУРА	279
-------------------------	-----

ВВЕДЕНИЕ

Предмет и метод дисциплины «Экономика отрасли»

Дисциплина «Экономика отрасли» имеет важное значение среди дисциплин, изучение которых необходимо в соответствии с ФГОС для студентов направления подготовки «Экономика» и специальности «Экономическая безопасность».

Отраслевая экономическая наука является частью общей экономической науки и основывается на базовых экономических понятиях, которые изучаются в курсе экономической теории, согласно которой термин «экономика» в совместном прочтении имеет два значения – экономика как производственно-хозяйственная система и экономика как наука (рис. 1).

Экономика государств, регионов складывается из различных отраслей, обеспечивающих производство тех или иных благ. Все отрасли представляют собой сложные производственно-хозяйственные комплексы, состоящие из огромного числа организаций различных форм собственности и разной специализации, тесно связанных между собой многочисленными производственно-хозяйственными, технологическими, финансовыми отношениями. Функционирование производственных систем в отраслевом аспекте является объектом изучения отраслевой экономической науки.

Соответственно, *объектом* изучения дисциплины «Экономика отрасли» являются отрасли национальной экономики в совокупности как единый организм, как важнейшее звено народно-хозяйственного комплекса, национальной экономики.

Ее *предметом* являются экономические отношения, возникающие между предприятиями, объединенными в отрасли, а также экономические отношения между различными отраслями по поводу распределения и использования производимой в них продукции (работ и услуг). От этих отношений зависят микроэкономические и макроэкономические процессы в обществе.

Целью дисциплины является формирование у студентов знаний по определению экономических границ отраслей, особенностям экономического и социального развития предприятий (фирм), относящихся к различным отраслям национальной экономики, а также принципов и методов их взаимодействия.

Задачами дисциплины «Экономика отрасли» являются:

- 1) прочное овладение категорийным и понятийным аппаратом цикла конкретно-экономических наук и дисциплин;
- 2) овладение экономической логикой взаимосвязи этих сложных экономических категорий и понятий и конкретно корреспонденции экономических показателей с учетом технико-технологических параметров отрасли;
- 3) получение известного объема информации об экономике данной отрасли по совокупности значений технико-экономических показателей, таких, например, как объем производства, продаж, величина прибыли, уровень производительности труда, себестоимости производства, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств и т. д., и активное использование его при дальнейшем обучении и профессиональной деятельности;
- 4) изучение специфики отраслей, существенно определяющих характер и условия их функционирования, уровень и динамику показателей их экономической эффективности.

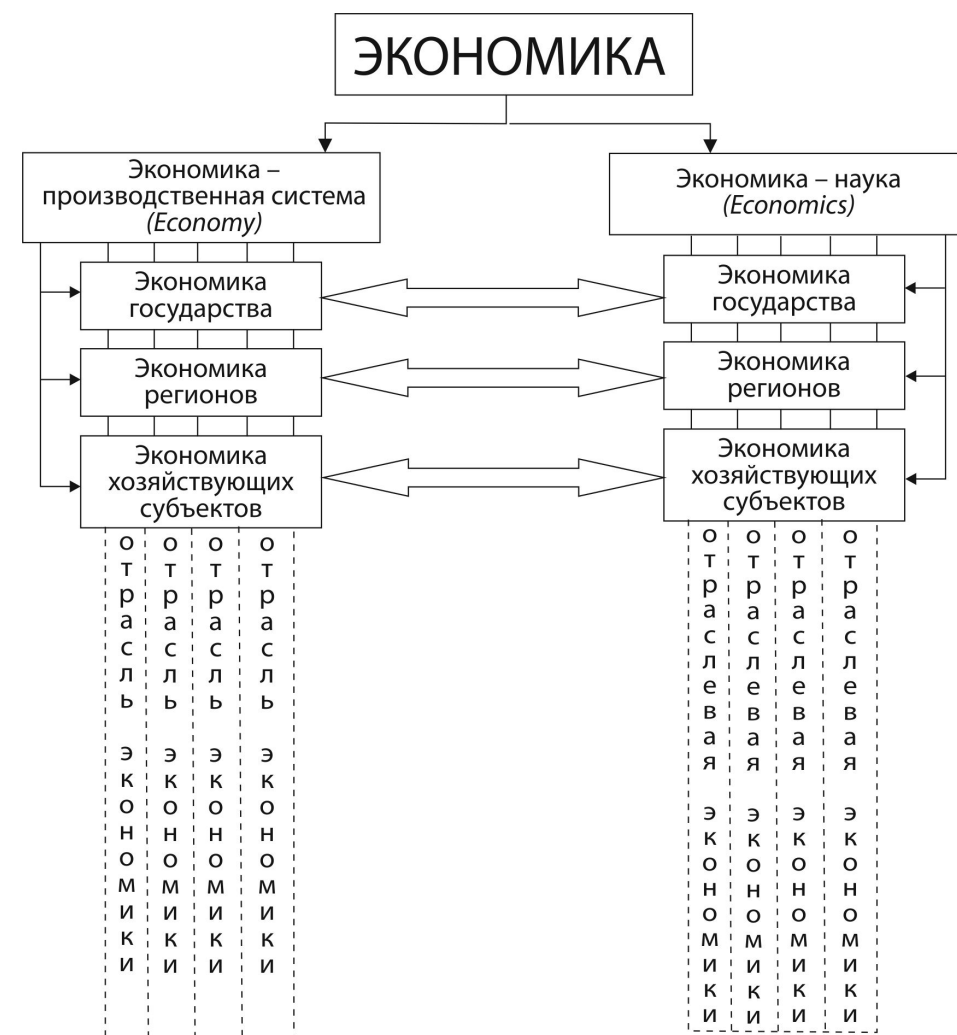


Рис. 1 – Содержание понятий «экономика как производственная система» и «экономика как наука»

Методология изучения курса – системный, диалектический подход, суть которого неидеологизированно состоит в восприятии и рассмотрении сложных экономических процессов во взаимосвязи, взаимообусловленности, в динамике, ориентации во времени, пространстве и учете специфики конкретной отрасли.

При изучении данной дисциплины используются следующие *методы*:

- 1) *системный подход*, рассматривающий национальную экономику и составляющие ее отрасли как сложную систему, состоящую из отдельных элементов, которые необходимо исследовать в тесном взаимодействии и взаимном влиянии друг на друга;
- 2) *балансовый метод*, который позволяет изучать и устранять диспропорции в отдельных и взаимосвязанных отраслях (например, данный метод применяется в обеспечении соответствия между производственными мощностями отрасли и объемами капитальных вложений, наличными трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами);
- 3) *метод сравнения*, который является основой подготовки доку-

ментов отчетности и используется в основном в аналитической работе, и помогает устанавливать соотношение факторов и явлений, плановых показателей с фактически достигнутым уровнем, различные технико-экономические показатели в отраслях национальной экономики;

4) *программно-целевой метод*, с помощью которого определяются поставленные перед данной отраслью цели и их соответствие обеспечивающему их реализации комплексу мероприятий и ресурсам;

5) *экономико-математические методы и моделирование*, которые позволяют проводить количественный анализ развития отраслей и комплексов национальной экономики, разрабатывать модели и прогнозы их развития, исследовать последствия принятия определенных решений;

6) *другие научные методы* – анализ и синтез, классификация и кодирование, дедукция и индукция, частности и обобщения, сегментация рынка и планирование и др.

Цель, предмет и объект курса определяют задачи и содержание экономики отрасли как научной дисциплины.

Курс построен в следующей логической последовательности:

1) национальная экономика и ее функционирование в условиях рыночной экономики;

2) отрасль и отраслевая структура;

3) экономика отраслей материальной сферы.

Конкретный объект курса – отрасли сферы материального производства.

Дисциплина «Экономика отрасли» имеет тесную связь с другими дисциплинами, такими, как: «Экономическая теория», «Национальная экономика», «Экономика предприятия», «Производственный менеджмент», «Статистика», «Основы коммерческой деятельности» и др.

Таким образом, «Экономика отрасли» как наука с помощью общих экономических законов формулирует специфические закономерности развития крупного комплекса взаимосвязанных отраслей для их эффективного использования в целях развития национальной экономики, изучает пути и методы решения хозяйственных задач, методику экономического обоснования организационно-технических мероприятий по эффективному социально-экономическому развитию региональной экономики.

ЧАСТЬ 1. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

План:

§1. Понятие производственно-экономической деятельности.

§2. Понятие национальной экономики и индикаторы ее развития.

§3. Структура национальной экономики.

§4. Показатели эффективности национальной экономики.

Контрольные вопросы для закрепления.

Расчетно-аналитические задания.

Фонды оценочных средств.

§1. Понятие производственно-экономической деятельности

Основой национальной экономики любого государства является *производственно-экономическая деятельность*. Вне зависимости от ее вида она обладает универсальным признаком, всеобщим свойством: это всегда преобразование некоторых видов экономических ресурсов в определенный экономический продукт.

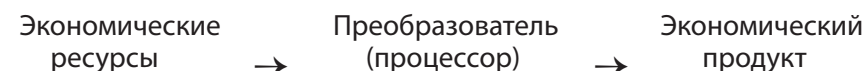


Рис. 1.2 – Схема преобразования экономических ресурсов в экономический продукт

1. *Экономические ресурсы* – это все то, что может быть применено, использовано, переработано в экономике. Структурно *экономические ресурсы* включают в себя:

а) *трудовые ресурсы* в виде осознанной деятельности людей, направленной на создание необходимого им или другим людям продукта;

б) *природные ресурсы* в виде земли, воды, воздуха, полезных ископаемых и др.;

в) *средства производства* (средства труда (основные средства) и предметы труда (оборотные средства));

г) *финансовые ресурсы* – временно свободные денежные средства, которые могут быть инвестированы в производство (собственные, заемные, привлеченные);

д) *информационные ресурсы* – все виды информации (научной, научно-технической, проектно-конструкторской, технологической, статистической, управленческой информации и других видов духовно-интеллектуальных ценностей, используемых при создании продукта) на любого рода носителях, а также средства приема, передачи, хранения и обработки данных.

Все виды используемых в экономике материально-вещественных ресурсов называются материальными ресурсами, которые могут быть *воспроизводимыми* (инвестиционный капитал) и *невоспроизводимыми* (земельные угодья, фауна, воздух, полезные ископаемые).

Особым невоспроизводимым экономическим ресурсом, без которого не протекает ни один экономический процесс (важность которого неоспорима), является *время*.

2. *Экономические преобразователи* – это факторы производства (земля, труд, капитал и предпринимательство), которыми обладают хозяйствующие субъекты; это параметры, определяющие характер и результативность протекания экономических процессов, предопределяющие количество и качество создаваемого, производимого продукта.

3. *Экономический продукт* – это все то, что производится, создается, используется в экономике:

а) *товар* – это экономический продукт в его материально-вещественной форме, обладающий физико-химическими свойствами и параметрами (длина, ширина, высота, объем, цвет, запах, плотность, гибкость и т. п.), созданный в процессе материального производства и поступающий после производства на рынок с целью удовлетворения конкретной потребности потребителя;

б) *работы* – это экономический продукт в виде трудовой деятельности, характеризующейся долговременным характером производства, использованием дорогостоящих основных и оборотных фондов, результатом которой является создание объектов в материально-вещественной форме, подлежащих оценке и оплате (строительные, ремонтные, сборочные и т. п.);

в) *услуги* – это экономический продукт в виде деятельности, результатом которой является не физическое (количественное), а качественное изменение объектов, на которое оно направлено (в сфере материального производства – это услуги транспорта, связи, торговли и общественного питания).

Все указанные формы экономического продукта могут иметь форму:

- а) промежуточного продукта, подлежащего дальнейшей переработке;
- б) конечного продукта, подлежащего конечному использованию.

Производители экономических продуктов стремятся дифференцировать свой экономический продукт.

Дифференциация продукта – это способ отличия продуктов одного поставщика от продуктов, предлагаемых его конкурентами.

Под дифференцированным продуктом понимается товар, отличающийся по своим физическим или иным параметрам от аналогичных, производимых другими фирмами, или который подобен, но не идентичен другим товарам и, следовательно, не является полным их заменителем. Это также и экономические продукты, которые покупатели предпочитают покупать у одного и того же продавца, несмотря на одинаковые у всех цены.

Продукт дифференцируется способами:

1) при помощи различий во внешности и свойствах продукта, основанных на разнице в дизайне, стиле, цвете и упаковке, а также на разнице в качестве, составе, технологических факторах и результатах использования;

2) в широком смысле слова можно дифференцировать продукты в сознании покупателей при помощи рекламы и стимулирования сбыта, которые подчеркивают субъективные свойства и аспекты продукта.

Дифференциация продукта является важным способом достижения конкурентного преимущества перед соперниками, а в некоторых рыночных структурах (особенно в олигополии) она рассматривается как более эффективная стратегия, чем ценовая конкуренция.

Привлекательность дифференциации продукта перед ценовой конкуренцией заключается в следующем:

– если снижение цен конкуренты могут повторить достаточно быстро, то успешную рекламную кампанию или выведение на рынок технически нового продукта не так легко скопировать;

– ценовая конкуренция сокращает прибыльность компании, а дифференциация продукта может сохранять и доходность предприятия при условии уникальности продукта (она позволяет устанавливать высокие цены);

– дифференциация продукта может служить одним из барьеров для доступа, защищая существующие рынки от вторжения новых конкурентов.

Таким образом, экономический продукт, получаемый в процессе преобразования разнообразных экономических ресурсов, может приобретать одну из трех форм: товара, услуги, работ. Последние, в свою очередь, дифференцируются производящими их предприятиями с целью получения высокого экономического эффекта от производственной деятельности.

§2. Понятие национальной экономики и индикаторы ее развития

Национальная экономика – национальная хозяйственная система, исторически сложившаяся и развивающаяся в определенном цивилизационно-культурном пространстве, государственных и природно-географических границах, поставленных в рамки определенных политических и правовых координат, хозяйственных традиций, трудовой и хозяйственной культуры с присущей им этикой, моралью, образцами экономического поведения.

Понятие «национальная экономика» тесно связано с понятием «экономическая система». Оно конкретизирует данный тип экономической системы, отражает ее специфические черты, обусловленные географическим положением страны, ее участием в международном разделении труда, культурными и историческими традициями и т. д.

Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные в единую систему экономическими взаимоотношениями, выполняющие определенные функции в общественном разделении труда, производящие товары, услуги и работы.

Каждая национальная экономика стремится достичь следующих *основных целей*, характер и способ достижения которых зависят от типа экономической системы и специфики данной национальной экономики:

1) стабильные высокие темпы роста национального объема производства (то есть поддержание устойчивого роста объема производства без резких изменений, спадов и кризисов);

2) стабильность цен, то есть не «замораживание», а плавный регулируемый рост (низкие цены стимулируют спрос, но «тормозят» развитие производства; высокие цены – обратная тенденция);

3) высокий уровень занятости населения, обеспечивающий его платежеспособность и, следовательно, развитие производства;

4) поддержание внешнеторгового баланса, то есть достижение относительного равновесия между экспортом и импортом, стабильного обменного курса национальной валюты на валюты других стран.

Национальная экономика представляет собой достаточно сложную структуру, представляющую собой устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями. Она представлена следующими структурами:

1. *Воспроизводственная структура*, характеризующая деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов. В экономике каждой страны можно выделить три взаимосвязанные группы: домашние хозяйства, предпринимательский бизнес, государство.

2. *Социальная структура* означает деление национальной экономики на секторы – совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями. Национальную экономику можно разделить на подобные секторы по группам предприятий, группам населения, видам труда и другим признакам.

3. *Отраслевая структура*, предполагающая деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции. Отраслевая структура играет важную роль в НЭ, так как именно в отраслевом разрезе осуществляется планирование и прогнозирование производства, ведется учет статистических данных.

4. *Территориальная структура*, определяемая размещением производительных сил на территории страны, и означает деление национальной экономики на экономические районы.

5. *Инфраструктура*, включающая отрасли, обслуживающие как сферу производства (материальную), так и непроизводственную (нематериальную) сферу.

6. *Структура внешней торговли*, характеризующаяся соотношением различных товарных групп в экспорте и импорте.

Следует отметить, что структура любой национальной экономики под влиянием научно-технического прогресса, углубления общественного разделения труда, специализации производства имеет тенденцию к расширению и усложнению.

В ходе эволюции национальной хозяйственной системы складываются внутренние присущие и органичные для нее институты и механизмы государственной экономической политики, которые оказывают регулирующее воздействие на экономику. К ним относятся:

- механизмы федеральной бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, валютной, инвестиционной политики;
- политики экономического роста и занятости;
- политики цен и доходов;
- внешнеторговой и таможенной политики.

Регулирующее воздействие на экономику распространяется на ресурсный потенциал страны, производство и рынки в целом, отдельные отрасли и системообразующие предприятия государственной, смешанной и частной форм собственности, обеспечивающие национальную безопасность России и определяющие стратегию ее социально-экономического развития.

Правилами национального счетоводства, разработанными в ООН и принятыми в большинстве стран, предусматривается использование единой системы однородных экономико-статистических показателей – ин-

дикаторов развития национальной экономики на макро- и микроуровне хозяйственной деятельности.

Это означает их «сквозное» применение на разных уровнях (от предприятия (фирмы) до региона и национальной экономики в целом) и единое методологическое содержание и построение.

При наличии информации по этим показателям с достаточной точностью можно оценить экономическое положение страны, условия и возможности осуществления процесса воспроизводства и удовлетворения потребностей населения и хозяйства, обеспеченность товарами и услугами, другими ресурсами.

На уровне страны система национальных счетов (СНС) включает следующие макроэкономические показатели:

1. *Валовой внутренний продукт (ВВП)*. Он исчисляется в рыночных ценах реализации товаров и услуг и отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц). Данный показатель применяется при определении уровня и темпов экономического развития, направлений и сфер использования ресурсов, доходов и уровня жизни населения, производительности труда и др. Его можно рассчитать тремя способами:

1) *производственным* – как сумму валового производства товаров и услуг всеми отраслями национальной экономики за вычетом объема промежуточного потребления;

2) *расходным* – как сумму расходов на потребление населения, инвестиции фирм, расходов государства и изменения запасов;

3) *доходным* – как сумму доходов населения, фирм и государства (заработной платы, прибыли, амортизационных отчислений, косвенных налогов на бизнес, рентных платежей и процентов по депозитам).

2. *Валовой национальный продукт*. Он включает и внешнеторговые результаты. Количественное различие между ВВП и ВНП невелико и определяется суммой внешнеторгового сальдо.

3. *Чистый национальный продукт*. Он рассчитывается как ВНП за вычетом суммы потребленного в процессе его создания основного капитала, определяемой нормами амортизации.

4. *Национальный доход*. По экономическому содержанию он соответствует вновь созданной стоимости, находящейся в распоряжении населения, фирм и предприятий до распределения прибыли и без учета трансфертов. Он определяется как разность между ЧНП и суммой косвенных налогов на товары и услуги.

5. *Личный доход*. Он представляет собой разницу между национальным доходом и налогами на прибыль с добавлением чистых трансфертов.

6. *Располагаемый личный доход*. Он представляет собой итоговый макроэкономический показатель и рассчитывается путем исключения из личного дохода суммы подоходного налога на доходы граждан.

Перечисленные показатели тесно связаны между собой и с достаточной полнотой отражают итоговые результаты хозяйственного развития национальной экономики, и, прежде всего, объем ресурсов, товаров и услуг, которыми располагает население страны. Для более детального исследования привлекаются дополнительные показатели макроэкономического уровня (дефлятор ВВП, индексы цен и доходов, движение процента, занятость населения, курс акций, объем внешней торговли, валютный курс, показатели деловой активности и т. д.).

§3. Структура национальной экономики

Для обобщающей характеристики экономических процессов в НЭ выделяют крупные секторы экономики.

Под *сектором* понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение.

Существует достаточно сложная классификация секторов национальной экономики.

По виду деятельности выделяют сектора:

- *первичный* – отрасли добывающей промышленности, сельское хозяйство;
- *вторичный* – перерабатывающие отрасли (производящие средства производства и предметы потребления, электроэнергетика и т. д.);
- *третичный*-сектор обслуживания (банковские операции, торговля, материально-техническое обеспечение, связь, транспорт и т. д.).

По субъектам хозяйствования выделяют сектора:

- *сектор домашних хозяйств* – потребляющие единицы, то есть домашние хозяйства и предприятия, образованные ими;
- *сектор предприятий (организаций)* – *нефинансовые* (предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли; некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли (государственные, национальные, частные и иностранные) и *финансовые* (институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством);
- *сектор государственных учреждений* – совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций;
- *внешний сектор* (сектор «остальной мир») – совокупность институциональных единиц – нерезидентов данной страны (то есть расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

По степени связи с рынком выделяют сектора:

- *рыночный* – производство товаров и услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции;
- *нерыночный* – производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос.

С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на крупные сферы.

Сфера экономики – совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода. Выделяют две сферы национальной экономики: сфера материального производства и непромышленная сфера.

1. *Сфера материального производства* – совокупность отраслей и видов экономической деятельности, создающих материальные блага или выполняющих функции, являющиеся продолжением процесса производ-

ства в сфере обращения. Результатом деятельности в данной сфере являются продукция производственно-технического назначения, товары и изделия широкого потребления, услуги транспорта, связи и др.

В рамках сферы национальной экономики по *производимому продукту* выделяют части экономики:

- *первичная* – часть экономики, связанная с добычей сырья, растениеводством, животноводством;
- *промышленная* – часть экономики, относящейся к производству промежуточного продукта (материалов, комплектующих, машин и оборудования);
- *конечного продукта* – часть экономики, где производятся предметы потребления.

По *отраслевому признаку* выделяют:

- отрасли, создающие материальные блага (промышленность, сельское хозяйство, капитальное строительство);
- отрасли, доставляющие материальные блага потребителю (транспорт и связь);
- отрасли, связанные с процессом производства в сфере обращения (торговля, общественное питание, материально-техническое обеспечение).

2. *Непроизводственная сфера* – объединяет отрасли и виды деятельности по обслуживанию населения. По *отраслевому признаку* в рамках непромышленной сферы выделяют:

- 1) отрасли услуг населению – жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание;
- 2) отрасли социального обслуживания – здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура;
- 3) образование, культура, искусство;
- 4) наука и научное обслуживание;
- 5) кредитование, финансы, страхование;
- 6) управление;
- 7) прочие отрасли.

Сферы НЭ подразделяются на специализированные отрасли. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса, развития общественного разделения труда (глава 2).

§4. Показатели эффективности национальной экономики

Эффективность национальной экономики – это:

- важнейшая экономическая категория, отражающая уровень развития и рациональную организацию общественного хозяйства;
- характеризует результативность производственного процесса, соотношение между социально-экономическими результатами, достигнутыми в процессе производства, и затратами живого и овеществленного труда, выражающими, в свою очередь, достигнутый уровень развития производительных сил и степень их использования.

Критерием эффективности общественного производства является максимальный экономический результат при заданных (оптимальных) затратах живого и овеществленного труда на производство каждой единицы продукции.

Различается абсолютная и относительная экономическая эффективность.

Абсолютная эффективность (общая) – используется для выявления и оценки уровня использования определенных видов затрат и ресурсов и характеризует общую величину эффекта в сопоставлении с отдельными их видами. Иначе она называется экономическим эффектом и определяется абсолютной разницей результата производственно-хозяйственной деятельности и затратами на ее осуществление.

Сравнительная эффективность (относительная) – используется в целях экономического обоснования и отбора самых экономичных (оптимальных) вариантов производственно-хозяйственных решений. Она определяется сопоставлением экономического эффекта и затрат по его достижению.

Для оценки экономической эффективности используются различные показатели.

Показатель экономической эффективности общественного производства – это способ, инструмент ее измерения, характеризующий экономические процессы и явления, связанные с эффективностью производства, и всегда выступает как результат сопоставления достигнутого эффекта и затрат.

Формулы расчета основных показателей эффективности отраслей национальной экономики приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Расчет показателей эффективности*

Прямые показатели	Расчет	Обратные показатели	Расчет
1. Производительность труда	$Пт = ТП / Т$	1. Трудоемкость	$Те = Т / ТП$
2. Материалоотдача	$Мо = ТП / М$	2. Материалоемкость	$Ме = М / ТП$
3. Фондоотдача	$Фо = ТП / ОФ$	3. Материалоемкость	$Фе = ОФ / ТП$
4. Капиталоотдача	$Ко = ТП / КВ$	4. Капиталоемкость	$Ке = КВ / ТП$
5. Коэффициент абсолютной эффективности производства	$Кэ = \Delta НД / ПФ$ $Кэ = Пр / ПФ$	5. Срок окупаемости производственных фондов	$Тпф = ПФ / \Delta НД$ $Тпф = ПФ / Пр$
6. Коэффициент капиталовложений	$Ккв = \Delta НД / Кв$ $Ккв = Пр / Кв$	6. Срок окупаемости капиталовложений	$Ткв = Кв / \Delta НД$ $Ткв = Кв / Пр$

Примечание:

* Увеличение значений прямых показателей и, соответственно, сокращение обратных свидетельствует о росте экономической эффективности производства.

В таблице использованы следующие обозначения:

ТП – товарная продукция (может быть использована и валовая продукция), млн. руб.;

Δ НД – прирост национального дохода, млн. руб.;

Пр – сумма получаемой по отрасли прибыли, млн. руб.;

Т – затраты труда (тыс. чел., тыс. час.);

М – затраты материальные (сырья, материалов, топлива), млн. руб.;

ОФ – среднегодовая стоимость ОФ отрасли, млн. руб.;

КВ – среднегодовая сумма капиталовложений по отрасли, млн. руб.;

ПФ – среднегодовая стоимость производственных фондов предприятия (как сумма основных и оборотных фондов), млн. руб.

На формирование экономической эффективности национальной экономики оказывают влияние следующие факторы:

1. По источникам повышения эффективности:

– сокращение трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости и капиталоемкости производства;

– рациональное использование природных ресурсов.

2. По основным направлениям развития и совершенствования производства:

– повышение технического уровня производства и продукции;

– сокращение периода внедрения научных разработок в производство;

– совершенствование общественной организации производства за счет улучшения его концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и территориальной организации.

3. По возможности реализации вышеперечисленных направлений на различных уровнях производства:

1) общехозяйственные факторы:

– оптимизация отраслевой структуры общественного хозяйства, рационализация управления им;

– развитие территориальных экономик;

– регулирование оплаты труда и системы экономического стимулирования производства;

2) отраслевые факторы:

– развитие научных исследований и техники, имеющих отраслевое значение;

– разработка и внедрение в производство новых конкурентоспособных видов продукции;

– совершенствование управления отраслью;

3) внутрипроизводственные факторы:

– модернизация и замена оборудования;

– освоение новых видов и повышение конкурентной способности выпускаемой продукции;

– улучшение использования основных и оборотных фондов;

– улучшение организации производства и труда.

Таким образом, дисциплина «Экономика отрасли» изучает особенности функционирования в условиях рыночной экономики различных отраслей национальной экономики, являющейся сложной экономической системой элементов-отраслей. Целью их деятельности является создание различных видов экономического продукта при условии получения максимально возможного экономического эффекта при заданных затратах. Получаемый отраслями экономический эффект можно рассчитать с помощью системы показателей экономической эффективности.

Различные отрасли национальной экономики представляют собой сложную систему, именуемую отраслевой структурой, речь о которой пойдет в следующей главе.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Что является предметом изучения дисциплины «Экономика отрасли»?
2. Какие научные методы используются при изучении дисциплины «Экономика отрасли»?
3. Что такое национальная экономика и какие механизмы оказывают на нее решающее воздействие?
4. В чем заключалась необходимость создания системы национальных счетов?
5. Какие индикаторы развития национальной экономики применяются в рамках системы национальных счетов?
6. Какие элементы определяют рыночную структуру национальной экономики?
7. Что подразумевается под экономическими ресурсами, экономическими преобразователями и экономическими продуктами деятельности предприятий?
8. Какие способы дифференциации продуктов применяются в рыночной экономике?
9. Что является критерием эффективности национальной экономики в рыночной экономике и почему?
10. Как измеряется экономическая эффективность общественного производства?

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. По данным таблицы рассчитать:

- а) объем ВВП по доходному методу;
- б) объем ВВП по расходному методу;
- в) объем чистого национального продукта;
- г) объем национального дохода.

Таблица 1

Исходные данные для расчета индикаторов развития национальной экономики

№ п/п	Счет	Млрд. долл.
1.	Процент за кредит	12
2.	Валовые частные инвестиции	55
3.	Зарплата и жалование	218
4.	Прибыль корпораций	113
5.	Косвенные налоги, неналоговые обязательства и трансфертные платежи, выплачиваемые предпринимателями	22
6.	Рентные платежи владельцам арендуемого имущества	20
7.	Налоги на прибыль корпораций	50
8.	Чистый экспорт товаров и услуг	9
9.	Чистые частные инвестиции	90

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Счет	Млрд. долл.
10.	Доходы от собственности	21
11.	Чистые инвестиции	45
12.	Государственные закупки товаров и услуг	90
13.	Трансфертные платежи населению	23
14.	Потребительские расходы	260
15.	Субсидии государственным предприятиям	2

Задание 2. Рассчитать ВВП любым способом и найти сальдо государственного бюджета, если имеются следующие данные (млрд. долл.).

Таблица 2

Исходные данные для расчета индикаторов развития национальной экономики

№ п/п	Показатели	Сумма
1.	Строительство жилых помещений домохозяйствами и фирмами	120
2.	Косвенные налоги	55
3.	Доход домохозяйств от недвижимости	100
4.	Экспорт капитала	50
5.	Дивиденды	80
6.	Личные налоги	95
7.	Трансфертные платежи	30
8.	Государственные закупки товаров	304
9.	Налоги на прибыль	130
10.	Импорт	40
11.	Проценты, выплаченные фирмами	70
12.	Нераспределенная прибыль корпораций	15
13.	Заработная плата	500
14.	Прибыли некорпоративного сектора	100
15.	Взносы на государственное социальное страхование	125
16.	Расходы на обслуживание государственного долга	60
17.	Приобретение государством услуг	200
18.	Амортизационные отчисления	40

Задание 3. По данным таблицы оценить эффективность отрасли, рассчитав прямые и обратные показатели эффективности.

Таблица 3

Данные для расчета показателей развития отрасли

Показатели	Годы	
	xxx1	xxx2
1. Товарная продукция, млрд. руб.	242	258
2. Прирост национального дохода, млрд. руб.	45	48
3. Сумма прибыли по отрасли, млрд. руб.	24	26
4. Затраты труда, тыс. чел.	3,8	3,78
5. Затраты материальные, млрд. руб.	67	68
6. Среднегодовая стоимость ОФ отрасли, млрд. руб.	75	76
7. Среднегодовая сумма капиталовложений по отрасли, млрд. руб.	33	35
8. Среднегодовая стоимость производственных фондов по отрасли, млрд. руб.	18	23
9. Производительность труда, млрд. руб./чел.		
10. Трудоемкость, руб./ руб.		
11. Материалоотдача, руб./ руб.		
12. Материалоемкость, руб./ руб.		
13. Фондоотдача, руб./ руб.		
14. Фондоемкость, руб./ руб.		
15. Капиталоотдача, руб./ руб.		
16. Капиталоемкость, руб./ руб.		
17. Коэффициент абсолютной эффективности производства (по национальному доходу)		
18. Срок окупаемости производственных фондов (по национальному доходу), лет		
19. Коэффициент абсолютной эффективности производства (по прибыли)		
20. Срок окупаемости производственных фондов (по прибыли), лет		
21. Коэффициент эффективности капиталовложений (по национальному доходу)		
22. Срок окупаемости капиталовложений (по национальному доходу)		
23. Коэффициент эффективности капиталовложений (по прибыли)		
24. Срок окупаемости капиталовложений (по прибыли), лет		

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Экономические отношения, возникающие между предприятиями, объединенными в отрасли, а также экономические отношения между различными отраслями по поводу распределения и использования производимой в них продукции (работ и услуг) – это ...

- а) предмет дисциплины «Экономика отрасли»;
- б) объект дисциплины «Экономика отрасли»;
- в) цель дисциплины «Экономика отрасли»;
- г) метод дисциплины «Экономика отрасли».

2. Системный, диалектический подход, суть которого неидеологизированно состоит в восприятии и рассмотрении сложных экономических процессов во взаимосвязи, взаимообусловленности, в динамике, ориентации во времени, пространстве и учете специфики конкретной отрасли, – это ...

- а) предмет дисциплины «Экономика отрасли»;
- б) объект дисциплины «Экономика отрасли»;
- в) метод дисциплины «Экономика отрасли»;
- г) методология дисциплины «Экономика отрасли».

3. Охарактеризуйте методы изучения дисциплины «Экономика отрасли» соответствующими им характеристиками:

1. Системный подход	1. Позволяют проводить количественный анализ развития отраслей и комплексов НЭ, разрабатывать модели и прогнозы их развития, исследовать последствия принятия определенных решений
2. Балансовый метод	2. Рассматривает НЭ и составляющие ее отрасли как сложную систему, состоящую из отдельных элементов, которые необходимо исследовать в тесном взаимодействии и взаимном влиянии друг на друга
3. Метод сравнения	3. Позволяет изучать и устранять диспропорции в отдельных и взаимосвязанных отраслях
4. Программно-целевой метод	4. Основа подготовки документов отчетности. Используется в аналитической работе и помогает устанавливать соотношение факторов и явлений, плановых показателей с фактически достигнутым уровнем, различные технико-экономические показатели в отраслях НЭ
5. Экономико-математические методы и моделирование	5. Определяются поставленные перед данной отраслью цели и их соответствие обеспечивающему их реализацию комплексу мероприятий и ресурсам

4. Материально-вещественный продукт, созданный в процессе производства и обладающий физико-химическими характеристиками, – это ...

- а) товары;
- б) услуги;
- в) работы.

5. К предприятиям рыночной инфраструктуры относят:

- а) предприятия, которые продолжают процесс производства в сфере обращения и создают новую стоимость;
- б) предприятия, обеспечивающие нормальную жизнедеятельность населения;
- в) учреждения и организации, оказывающие финансово-кредитные, консультационные, информационно-маркетинговые и т. п. услуги.

6. Механизмы федеральной бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, валютной, инвестиционной политики, политики экономиче-

ского роста и занятости, политики цен и доходов, внешнеторговой и таможенной политики – это ...

- а) институты и механизмы социального развития общества;
- б) институты и механизмы государственной структурной политики;
- в) институты и механизмы государственной экономической политики.

7. К экономическим ресурсам хозяйствующего субъекта относят:

- а) незанятое население в трудоспособном состоянии;
- б) персонал предприятия;
- в) уголь в недрах;
- г) кредиты банка;
- д) уголь на складе предприятия;
- е) предлагаемые к приобретению станки;
- ж) денежные средства на счетах предприятия;
- з) станки предприятия;
- и) время.

8. Экономический продукт в его материально-вещественной форме, характеризуемый долговременным характером производства с использованием дорогостоящих материальных оборотных средств, – это ...

- а) товар;
- б) услуга;
- в) работы.

9. Хозяйственная система, исторически сложившаяся и развивающаяся в определенном цивилизационно-культурном пространстве, государственных и природно-географических границах, поставленных в рамки определенных политических и правовых координат, хозяйственных традиций, трудовой и хозяйственной культуры с присущей им этикой, моралью, образцами экономического поведения, – это ...

- а) глобальная экономика;
- б) национальная экономика;
- в) региональная экономика;
- г) муниципальная экономика;
- д) экономика предприятия (организации).

10. К целям национальной экономики относят:

- а) стабильные высокие темпы роста национального объема производства;
- б) высокие темпы роста пенсионного обеспечения работающего населения;
- в) стабильность (плавный регулируемый рост) цен;
- г) стабильное снижение цен;
- д) высокий уровень занятости населения;
- е) рост производительности труда за счет высвобождения занятых;
- ж) поддержание внешнеторгового баланса (равновесие между экспортом и импортом);
- з) превышение импорта над экспортом.

11. Структура, характеризующая деление НЭ по группам предприятий, группам населения, видам труда, – это структура:

- а) воспроизводственная;
- б) социальная;
- в) отраслевая.

12. Структура, характеризующаяся размещением производительных сил на территории страны, – это структура:

- а) воспроизводственная;
- б) отраслевая;
- в) территориальная.

13. Деление НЭ на секторы характеризует структура:

- а) воспроизводственная;
- б) социальная;
- в) отраслевая;
- г) территориальная;
- д) структура внешней торговли;
- е) инфраструктура.

14. Максимальный экономический результат при заданных (оптимальных) затратах живого и овеществленного труда на производство каждой единицы продукции – это ...

- а) эффективность общественного производства;
- б) критерий эффективности общественного производства;
- в) показатель экономической эффективности общественного производства;
- г) экономический эффект;
- д) сравнительная эффективность.

15. Деление НЭ на наиболее массовые виды экономических субъектов характеризует структура:

- а) воспроизводственная;
- б) социальная;
- в) отраслевая;
- г) территориальная;
- д) структура внешней торговли;
- е) инфраструктура.

16. Охарактеризуйте макроэкономические показатели системы национальных счетов соответствующими им характеристиками:

1. Валовой внутренний продукт (ВВП)	1. Отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц), включая внешнеторговые результаты
2. Валовой национальный продукт	2. Отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц)
3. Чистый национальный продукт	3. Разность между национальным доходом и налогами на прибыль с добавлением чистых трансфертов
4. Национальный доход	4. Разность между личным доходом и суммой подоходного налога на доходы граждан
5. Личный доход	5. Разность между ЧНП и суммой косвенных налогов на товары и услуги
6. Располагаемый личный доход	6. ВВП за вычетом суммы потребленного в процессе его создания основного капитала, определяемой нормами амортизации

17. Охарактеризуйте элементы национальной экономики соответствующими им характеристиками:

1. Сферы национальной экономики	1. Продукт самоорганизации местных сообществ предпринимателей одной и/или нескольких смежных отраслей, преследующих, с одной стороны, собственные цели, а с другой – имеющих общие интересы и возможности получения выгоды от сотрудничества
2. Секторы национальной экономики	2. Совокупность взаимосвязанных обслуживающих структур (объектов), составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования национальной экономики
3. Отрасли национальной экономики	3. Интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта, возникающая и развивающаяся как внутри отдельно взятой отрасли НЭ, так и между отраслями, имеющими тесные технологические связи
4. Межотраслевые комплексы	4. Совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимой продукции, однородностью потребляемых материалов, общностью технической базы и технологических процессов, особым составом кадров и специфическими условиями работы
5. Отраслевые кластеры	5. Совокупность отраслей и видов экономической деятельности, результатами функционирования которых является либо создание материальных благ и продолжение процесса производства в сфере обращения, либо деятельность по обслуживанию населения
6. Инфраструктура	6. Совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями, имеющими сходные экономические цели, функции и поведение

18. По отраслевому признаку национальная экономика подразделяется на:

- а) сферы;
- б) сектора;
- в) комплексы;
- г) отрасли.

19. Посольства, консульства, военные базы других стран, международные организации на территории страны относятся к сектору национальной экономики:

- а) первичный;
- б) вторичный;
- в) третичный;
- г) сектор домашних хозяйств;
- д) сектор государственных учреждений;
- е) сектор нефинансовых предприятий;
- ж) сектор финансовых организаций;
- з) внешний сектор (сектор «остальной мир»);
- и) рыночный сектор;

к) нерыночный сектор.

20. Предприятия, занимающиеся производством с целью получения прибыли, а также некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли, – это сектор национальной экономики:

- а) первичный;
- б) вторичный;
- в) третичный;
- г) сектор домашних хозяйств;
- д) сектор государственных учреждений;
- е) сектор нефинансовых предприятий;
- ж) сектор финансовых организаций;
- з) внешний сектор (сектор «остальной мир»);
- и) рыночный сектор;
- к) нерыночный сектор.

21. Промышленные предприятия, занимающиеся производством с целью удовлетворения общественно необходимых потребностей и получения прибыли, – это сектор НЭ:

- а) первичный;
- б) вторичный;
- в) третичный;
- г) сектор домашних хозяйств;
- д) сектор государственных учреждений;
- е) сектор нефинансовых предприятий;
- ж) сектор финансовых организаций;
- з) внешний сектор (сектор «остальной мир»);
- и) рыночный сектор;
- к) нерыночный сектор.

22. Часть экономики, где производятся предметы потребления, – это сфера национальной экономики:

- а) первичная материального производства;
- б) вторичная материального производства;
- в) конечного продукта материального производства;
- г) непродовольственная сфера.

23. Способ, инструмент измерения, характеризующий экономические процессы и явления, связанные с эффективностью производства, и выступающий как результат сопоставления достигнутого эффекта и затрат, – это ...

- а) эффективность общественного производства;
- б) критерий эффективности общественного производства;
- в) показатель экономической эффективности общественного производства;
- г) экономический эффект;
- д) сравнительная эффективность.

24. Абсолютная разница результата производственно-хозяйственной деятельности и затрат на ее осуществление – это ...

- а) эффективность общественного производства;
- б) критерий эффективности общественного производства;
- в) показатель экономической эффективности общественного производства;
- г) экономический эффект;
- д) сравнительная эффективность.

25. Результат сопоставления достигнутого эффекта и затрат на осу-

ществление производственно-хозяйственной деятельности – это ...

- а) эффективность общественного производства;
- б) критерий эффективности общественного производства;
- в) показатель экономической эффективности общественного производства;
- г) экономический эффект;
- д) сравнительная эффективность.

26. Соотношение объема товарной (произведенной) продукции и затрат труда – это показатель ...

- а) производительности труда (выработки одного работника);
- б) трудоемкости производства;
- в) материалоотдачи;
- г) фондоотдачи;
- д) коэффициента абсолютной эффективности производства.

27. Коэффициент абсолютной эффективности производства рассчитывается как соотношение:

- а) объема товарной (произведенной) продукции и затрат труда;
- б) объема товарной (произведенной) продукции и среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
- в) объема товарной (произведенной) продукции и затрат сырья и материалов на производство продукции;
- г) объема товарной (произведенной) продукции и суммы капитальных вложений на создание основных производственных фондов;
- д) прироста национального дохода и среднегодовой стоимости производственных фондов;
- е) годовой суммы прибыли и среднегодовой стоимости производственных фондов.

28. Срок окупаемости капиталовложений рассчитывается как соотношение:

- а) капитальных вложений и прироста национального дохода;
- б) капитальных вложений и годовой суммы прибыли;
- в) затрат труда и объема товарной (произведенной) продукции;
- г) среднегодовой стоимости основных производственных фондов и объема товарной (произведенной) продукции;
- д) затрат сырья и материалов на производство продукции и объема товарной (произведенной) продукции;
- е) суммы капитальных вложений на создание основных производственных фондов и объема товарной (произведенной) продукции.

29. Прямые показатели сравнительной экономической эффективности должны иметь динамику:

- а) положительную;
- б) отрицательную;
- в) сбалансированную.

30. Трудоемкость, материалоемкость, фондоёмкость, капиталоемкость производства, а также срок окупаемости производственных фондов и капиталовложений – это показатели сравнительной экономической эффективности:

- а) прямые;
- б) обратные;
- в) сбалансированные.

ГЛАВА 2. ОТРАСЛЬ И ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА

План:

- §1. Понятие отрасли, межотраслевого комплекса и инфраструктуры.
- §2. Отраслевые кластеры в национальной экономике.
- §3. Отраслевая структура национальной экономики и ее анализ.
- §4. Структурная политика национальной экономики.
- §5. Закономерности, принципы и факторы размещения предприятий различных отраслей.
- §6. Прогноз развития и размещения отрасли.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

§1. Понятие отрасли, межотраслевого комплекса и инфраструктуры

Истоки формирования отраслевой структуры экономики (отраслей экономики) относятся к началу роста благосостояния людей и валового внутреннего продукта на душу населения за счет увеличения производительности труда вследствие промышленной революции (1600–1700 гг.). Переход к машинному производству обеспечил возможность массового индустриального производства, развитие промышленности и создание новых отраслей. Дальнейшее научно-техническое развитие производства обеспечило возможность развития сферы услуг, постепенно ставшее ведущим сектором экономики, и переход к стадии постиндустриального развития.

Распространение новых технологий имеет комплексный характер замкнутого воспроизводственного контура, называемого технологическим укладом. В рамках технологического уклада используются совместимые технологии, методы управления, формы экономических отношений, формирующие новую совокупность предприятий, производящих однотипные продукты, то есть отрасли экономики. Технологические уклады зарождаются и отмирают с периодичностью «длинных волн» Н. Д. Кондратьева со средней продолжительностью 150 лет.

Первый технологический уклад охватывал период примерно с 1770 по 1880 г., когда изобретение прядильной машины Уатта и механических ткацких станков Робертсона и Харрокса положило начало развитию текстильной промышленности и привело к началу промышленной революции.

Второй технологический уклад исчисляется с 1830 по 1880 г. с момента создания парового двигателя, ускорившего развитие промышленности (в частности, машиностроения, тяжелой промышленности и транспорта).

Третий технологический уклад, продолжавшийся с 1880 по 1930 г., сопровождался освоением и широким применением электричества. Это привело к развитию электроэнергетики, машиностроения, металлургии и новых технологий в неорганической химии и т. д.

Четвертый технологический уклад, именуемый индустриальным, характеризуется появлением двигателя внутреннего сгорания и развитием нефтехимии. Он охватывает период между 1930 и 1980 гг. В это время активно развиваются автомобилестроение, авиация, увеличиваются объе-

мы производства и переработки нефти, распространяются синтетические материалы.

Пятый технологический уклад, который часто называют постиндустриальным, связан с развитием информационных технологий, телекоммуникаций, биотехнологий, использованием атомной энергии, освоением космоса и т. д.

Таким образом, экономический рост определяется самоподдерживающейся эволюцией технологий, используемых в экономической деятельности для производства товаров и услуг.

Отраслевая дифференциация национальной экономики – это возникновение все новых и новых ее отраслей, это постоянный процесс, обусловленный эволюцией технологий, сопровождающейся развитием общественного разделения труда.

Различают три *формы общественного разделения труда*:

– общее – выражается в разделении общественного производства на крупные сферы материального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д.);

– частное – проявляется в образовании различных самостоятельных отраслей внутри промышленности, сельского хозяйства и т. д.;

– единичное – находит свое выражение в разделении труда непосредственно на предприятии.

Все формы общественного разделения труда взаимосвязаны.

Под влиянием общего разделения труда осуществляется частное разделение.

Под влиянием частного разделения труда в связи со специализацией отдельных отраслей промышленности совершенствуется единичное разделение труда на предприятиях.

В свою очередь, единичное разделение труда в связи с концентрацией производства и техническим прогрессом оказывает значительное влияние на возникновение новых отраслей экономики.

Отрасль экономики – это совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимого продукта, однородностью потребляемых материалов, общностью технической базы и технологических процессов, особым составом кадров и специфическими условиями работы.

Выделяют основные признаки отрасли:

1) единое экономическое назначение производимого экономического продукта;

2) однородность потребляемых сырья и материалов;

3) однородность профессионального состава кадров;

4) единство технической базы и технологических процессов.

К факторам, определяющим *экономические границы отрасли*, относят:

– особенности в уровнях и формах организации общественного труда;

– степень общественного разделения труда (высокая, низкая, никакая);

– индивидуальный спрос на продукт и динамика этого спроса;

– совокупный спрос государства на продукт и динамика этого спроса;

– материально-культурный уровень потребителей;

– технологию производства продукта (совершенная, несовершенная, прогрессивная);

– изменение технологии производства продукта под влиянием НТП;

– степень технической оснащенности производства;

– минимизацию издержек производства на единицу продукта;

– государственную и региональную экономическую и структурную политику;

– наличие сырьевой базы (природных ресурсов).

Факторами существования и развития отрасли являются:

• конкуренция внутри отрасли;

• входные и выходные барьеры в отрасль;

• наличие товаров-заменителей;

• наличие поставщиков и потребителей;

• государственное регулирование развития отрасли.

Отрасли национальной экономики классифицируются по различным признакам (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Классификация отраслей	
Признак	Виды
По производимому продукту	– отрасли, создающие экономический продукт в материально-вещественной форме (материальные блага), – промышленность, сельское хозяйство, капитальное строительство
	– отрасли, обеспечивающие взаимосвязь субъектов хозяйствования и доставляющие материальные блага потребителю (создающие экономический продукт в форме услуг), – транспорт и связь
	– отрасли, связанные с процессом производства в сфере обращения, – торговля, общественное питание, материально-техническое обеспечение
По международной статистике	– отрасли, производящие товары, – промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод и т. д.)
	– отрасли, оказывающие услуги, – транспорт, связь, торговля, общественное питание, материально-техническое обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и др.
В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД)	– специализированные
	– комплексные
	– смешанные
По количеству конкурентных преимуществ (по признаку дифференциации продукции)	– массовая (в ней можно добиться лишь очень немногих значительных преимуществ; большинство перерабатывающих отраслей)

Признак	Виды
По количеству конкурентных преимуществ (по признаку дифференциации продукции)	– тупиковая (производит полуфабрикаты и характеризуется небольшим количеством возможных незначительных преимуществ; очень трудно дифференцировать продукцию и добиться существенного снижения затрат; многие «старые» отрасли (например, сталелитейная или химическая))
	– фрагментарная (предлагает много возможностей для дифференциации, но все они не приносят существенных выгод; многие отрасли сферы услуг (например, отрасль общественного питания))
	– специализированная отрасль (характеризуется широким выбором возможностей для дифференциации, сулящих значительные выгоды компаниям (например, фармацевтическая отрасль))

Для определения принадлежности какой-либо организации к отрасли в мировой экономической теории используют несколько подходов к изучению отраслевой структуры экономики, основанные на взаимосвязи понятий отрасли и рынка, изучении характера поведения участников на рынке, а также барьеров входа на рынок.

Рассмотрим *теоретические подходы к определению экономических границ отрасли и отраслевого рынка* (рис. 2.1).

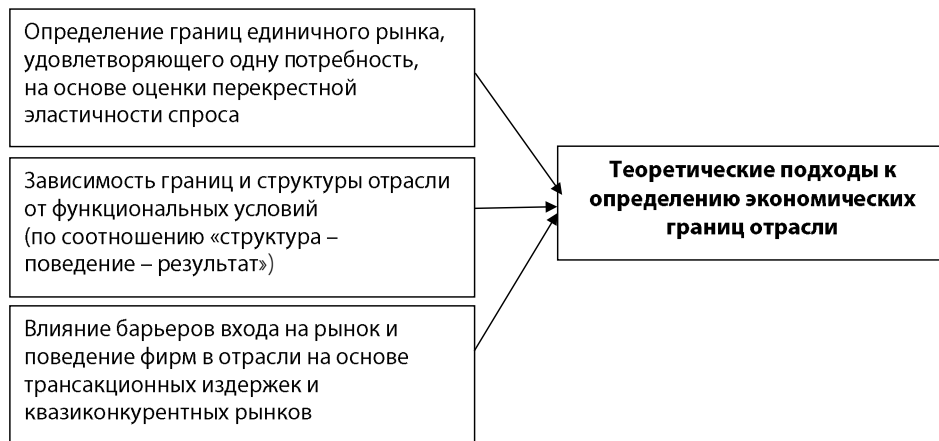


Рис. 2.1 – Теоретические подходы к определению экономических границ отрасли

Первый подход основан на определении границ единичного рынка. Единичный рынок представляет собой рынок, удовлетворяющий одну и ту же потребность. Это рынок с одним товаром или услугой, у которых нет заменителей или взаимосвязи с другими благами. Такие товары или услуги имеют высокую ценовую перекрестную эластичность спроса. Перекрестная эластичность спроса по цене показывает относительное изме-

нение объема спроса на один товар при относительном изменении цены другого товара.

Величина коэффициента перекрестной эластичности может служить критерием определения границ единичных рынков. Если два товара удовлетворяют одну и ту же потребность и взаимозаменяемы, а повышение цены одного товара ведет к увеличению спроса на другой товар, то коэффициент эластичности больше нуля. Высокая величина перекрестной эластичности означает, что эти товары могут быть отнесены к одному единичному рынку.

Если коэффициент перекрестной эластичности равен нулю, то товары являются независимыми, повышение цены одного товара не влияет на объем спроса другого. В этом случае товары принадлежат к разным рынкам. Если коэффициент перекрестной эластичности меньше нуля, повышение цены одного товара ведет к падению спроса на другой, то товары являются взаимодополняющими и могут относиться к одному рынку (например, компьютеры и мониторы).

При этом для определения границ продуктового рынка можно отталкиваться не только от концепции товаров-заменителей со стороны спроса и потребления, но и от концепции технологической близости производства продуктов, то есть от взаимозаменяемости продуктов с точки зрения предложения.

Э. Чемберлин предложил использовать два критерия для классификации рынков и отраслей. Оценка взаимозаменяемости товаров, предлагаемых разными предприятиями, проводится по коэффициенту ценовой перекрестной эластичности спроса на товары разных предприятий: чем она выше, тем выше однородность выпускаемых этими предприятиями товаров, тем больше оснований отнести их к одной отрасли, а товары – к одному единичному рынку. Оценка взаимозаменяемости самих предприятий производится по коэффициенту объемной (количественной) перекрестной эластичности: чем она выше, тем более жестка взаимозависимость предприятий и тем больше оснований отнести эти предприятия к одной отрасли.

В соответствии с критериями Э. Чемберлина под отраслью следует понимать совокупность предприятий, предлагающих свои товары на одном единичном рынке, на котором высоки их ценовая и количественная эластичности.

Аналогичный вывод можно сделать на основе оценки корреляции цен во времени – высокий коэффициент корреляции означает высокую взаимозаменяемость продуктов, а значит, они образуют единичный рынок, а выпускающие их предприятия образуют отрасль. Так, телефонные соединения по проводной связи и радиосвязи, почтовые и электронные сообщения имеют высокую степень корреляции и взаимозаменяемости, поэтому они образуют единый рынок услуг инфокоммуникаций.

Второй подход изучения отрасли исходит из зависимости структуры отрасли от таких фундаментальных условий, как технология и спрос на продукт. Этот подход отражает концепцию Гарвардской школы отраслевой организации экономики, по которой функционирование отрасли зависит от поведения продавцов и покупателей, которое определяется соотношением «структура – поведение – результат».

Структура отрасли зависит от таких фундаментальных условий, как технология и спрос на продукт. Например, для отрасли, в которой технологические условия определяют снижение средних издержек производства

по мере роста выпуска продукции, может преобладать деятельность одной или нескольких фирм. С этой точки зрения отрасль связи в условиях сетевого построения и применения фондоемких технологий передачи информации должна относиться к естественным монополиям. В то же время конвергенция связи и информатики, применение цифровых систем передачи информации и инфокоммуникационных технологий ее обработки и распределения способствуют переходу отрасли инфокоммуникаций в область олигополии или совершенной конкуренции.

Третий подход рассматривает отраслевую структуру экономики с точки зрения влияния барьеров входа на рынок на поведение фирм в отрасли. Данный подход использует макроэкономические модели для объяснения поведения фирм и структуры рынка. Для объяснения связи между рыночной долей и экономическим положением используются теории транзакционных издержек и квазимонопольных рынков.

Транзакционные издержки – это издержки, связанные не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами в сфере обращения. Транзакционные издержки связаны с передачей прав собственности, с заключением контрактов и обеспечением их выполнения, поиском информации о ценах, о контрагентах хозяйственных сделок. Поскольку они ослабляют возможности ценовой конкуренции между участниками рынка, то на основе различия уровня и преобладающего типа транзакционных издержек объясняются различия в структуре отрасли, поведении фирм и функционировании рынка. Условно транзакционные издержки можно разделить на четыре группы (рис. 2.2).

Выделяются следующие виды транзакционных издержек:

- издержки вычленения, которые возникают вследствие «проблемы неотделимости», то есть в том случае, когда экономическая деятельность обеспечивается совместными усилиями и невозможно точно измерить предельную производительность каждого действующего фактора;
- информационные издержки охватывают все аспекты функционирования информационных систем: издержки кодирования, стоимости передачи информации, расшифровки и обучения персонала пользованию системой. В таких сетевых структурах, как связь, использование больших объемов информации для обработки и передачи связано с непомерными издержками;
- издержки масштаба возникают в результате роста масштабов производства и рынка, а также необходимы для развития институциональных механизмов, обеспечивающих существование хозяйственного права и судов;
- издержки поведения – это издержки функционирования рынка, сопряженные с проблемой эгоистического поведения агентов при наличии конкуренции и соблюдением правил рационального поведения.

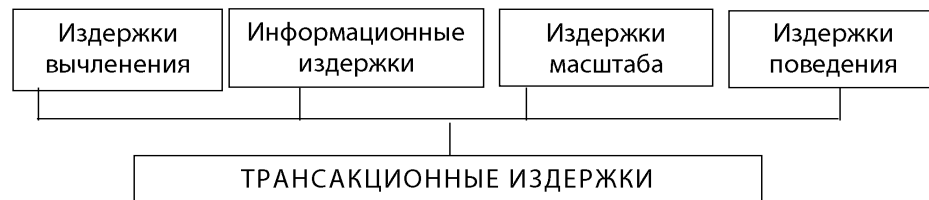


Рис. 2.2 – Виды транзакционных издержек

Если транзакционные издержки малы, а права собственности четко определены, то рынок способен сам, без участия государства, устранить внешние эффекты, заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к наиболее рациональному решению. Когда транзакционные издержки велики и распределение прав собственности влияет на эффективность производства, эффективность рыночного саморегулирования экономических отношений между собственниками ресурсов существенно снижается. Это предусматривает необходимость государственного регулирования.

Понятия «отрасль» и «рынок» близки, но не идентичны. Отрасль представляет собой группу предприятий, предлагающих свои продукты не на одном единичном рынке, а на различных единичных рынках. Отрасль шире рынка. Рынки объединяют продавцов и покупателей товаров или услуг, являющихся заменителями с точки зрения потребителей, а отрасли объединяют производителей товаров, являющихся заменителями с точки зрения предложения.

Для современной структуры НЭ России характерной чертой является наличие не только отраслевых, но и *межотраслевых комплексов*, которые возникают и развиваются как внутри отдельно взятой отрасли НЭ, так и между отраслями, имеющими тесные технологические связи.

Межотраслевой комплекс – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта, возникающая и развивающаяся как внутри отдельно взятой отрасли национальной экономики, так и между отраслями, имеющими тесные технологические связи.

Таблица 2.2

Межотраслевые комплексы	
Признаки межотраслевого комплекса	<ul style="list-style-type: none"> – исключительная роль в функционировании других предприятий и их объединений; – самостоятельное ведение внешнеэкономической деятельности; – кооперация и интеграция с предприятиями других отраслей; – другие отрасли должны играть вспомогательную роль по отношению к данному комплексу
<i>Классификация межотраслевых комплексов</i>	
По воспроизводственному принципу и участию в создании конечного продукта – <i>целевые</i>	– машиностроительный комплекс, топливно-энергетический и агропромышленный комплекс, химико-лесной и минерально-сырьевой комплекс, транспортный комплекс и др.
По специализации на определенной функции – <i>функциональные</i>	– научно-технический, инфраструктурный, инвестиционный, экологический и др.
По признаку разделения труда	<ul style="list-style-type: none"> – одноотраслевые – многоотраслевые – территориально-производственные – межотраслевые научно-технические комплексы

На основе системного подхода различают *родовые, видовые и подвидовые* межотраслевые комплексы (системы).

Межотраслевые территориальные системы, в которых компонентами выступают только крупные сферы человеческой деятельности без углубленного их отраслевого членения, образуют отдельный класс *родовых* систем. В основном это системы, которые выделяются на основе попарного сочетания больших сфер хозяйственной деятельности. Примером могут быть научно-производственные межотраслевые комплексы в форме сочетания науки с производством в пределах государства или его отдельных регионов.

Вторую группу межотраслевых территориальных систем образуют определенные совокупности отраслей одной сферы хозяйства (производственной или непроизводственной), но различных его секторов. Их можно назвать *видовыми* системами. Так, агропромышленный комплекс России объединяет следующие секторы: производство сельскохозяйственной продукции, ее промышленную переработку и реализацию.

В каждом виде системы выделяют *подвиды*. Они представлены несколькими отраслями определенного сектора экономики: промышленности, сельского хозяйства или транспорта. Примером подвидовой системы может быть свеклосахарный, плодоовощеконсервный, молокоперерабатывающий и другие межотраслевые образования в системе агропромышленного комплекса.

В территориальной организации производства наблюдаются самые разнообразные комбинации системообразующих связей в одном множестве отраслей. Так, достаточно распространенными являются территориальные совокупности предприятий и отраслей, развивающихся на основе общности их происхождения (*генетический признак*). Они связаны последовательной и параллельной переработкой определенного типа сырья, включая и ее добычи (выращивания). К ним относятся агропромышленные, рыбопромысловые, лесопромышленные комплексы с самыми разнообразными комбинациями производственных процессов. Эти комплексы образуются на основе взаимосвязей отраслей (подотраслей) производственной и непроизводственной сфер, которые имеют общую исходную вершину развития.

Межотраслевые комплексы выделяют также *на основе совокупности нескольких отраслей*. Деятельность предприятий этих отраслей направлена на решение определенной народно-хозяйственной или региональной проблемы. Одним из таких межотраслевых комплексов может быть продовольственный комплекс государства или его отдельных регионов. Последний является частью агропромышленного комплекса и охватывает следующие основные звенья:

- 1) производство сельскохозяйственной продукции растительного и животного происхождения;
- 2) производство средств производства для всех отраслей продовольственного комплекса;
- 3) пищевую промышленность, которая перерабатывает сельскохозяйственное сырье;
- 4) рыбное хозяйство;
- 5) обслуживающие производства (производственная инфраструктура, розничная торговля продовольственными товарами, общественное питание, подготовка кадров для всех сфер комплекса, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектные и проектно-технологические организации, опытные станции).

В практике территориальной организации производства внимание исследователей привлекают *программные* межотраслевые комплексы. В них входят отрасли, связанные между собой с целью достижения определенной цели, заданной им экономическими, социальными, экологическими или научно-техническими целевыми программами. Это могут быть различные программы – энергетические, продовольственные и другие, разрабатываемые научными учреждениями и внедряемые (реализуемые) в процессе управления хозяйством страны.

Межотраслевые комплексы формируются на основе отраслей, выступают как комплексобразующие и осуществляют главные экономические и социальные функции. В комплексообразовании участвуют отрасли производственного и непроизводственного назначения, то есть те, что изготавливают непосредственно определенный продукт, и те, которые обслуживают основные производственные процессы.

В зависимости *от пространственных масштабов* межотраслевые комплексы разделяют на государственные хозяйственные и территориальные.

Государственные хозяйственные межотраслевые комплексы складываются и функционируют как межотраслевые образования в структуре всего хозяйства страны. Главная их задача заключается в решении важных общегосударственных проблем. С целью эффективного решения определенных проблем разрабатываются программы (программа развития топливно-энергетического, машиностроительного, продовольственного комплексов и др.). Такие комплексы называются *программными*.

Межотраслевые территориальные комплексы – это подсистемы интегральных территориально-хозяйственных комплексов и во многих случаях соответствующих им народно-хозяйственных комплексов. Так, топливно-энергетический комплекс Кузбасса является одновременно элементом отраслево-компонентной структуры этого экономического района и подсистемой топливно-энергетического комплекса России.

Региональные межотраслевые комплексы рассматриваются на макро-, мезо- и микроуровнях. Самым сложным является государственный комплекс. Макрорайон в пределах России – это система, в составе которой функционируют территориально-производственные комплексы нескольких административных региональных единиц (областей, краев, республик), а любой административный регион (область, край, республика) рассматривается как мезорайон, который делится на микрорайоны. Кроме комплексов в пределах административных региональных единиц (областей, краев, республик), выделяют еще межотраслевые образования нескольких регионов (межрегиональные).

Локальные межотраслевые комплексы функционируют в рамках внутрирегиональных низших административных районов, экономических узлов и центров. На локальной территории достаточно четко проявляется взаимодействие экономических, демографических, социальных структурных элементов. Это особенно заметно в процессе формирования экономических узлов, где образуется моноцентрический ареал, связанный с ядром центроостремительными силами. Ядро узла – это организационно-хозяйственный центр, что предопределяет его существование и развитие как целостной устойчивой системы.

Важнейшими признаками формирования межотраслевых территориальных комплексов большинство исследователей считают производственный (экономический) и территориальный (географический).

Под *производственным признаком* понимают специализацию (функцию) и структуру межотраслевых комплексов. Это главный признак. Он дает возможность определить функции межотраслевых комплексов, их роль в географическом разделении и кооперировании труда, характер взаимосвязей предприятий и производств.

Территориальный признак, под которым понимают территориальную организацию хозяйственных элементов межотраслевых комплексов. Он выступает как дополнительный и раскрывает особенности организации и притяжения территории (периферии) к центрам хозяйственной деятельности, выступающим ядрами в производственном процессе.

Опираясь на производственный и территориальный признаки, все межотраслевые комплексы можно сгруппировать в следующие основные типы: промышленные, агропромышленные, лесопромышленный, рыбоперерабатывающий и др.

Каждый тип делится на подтипы.

Так, межотраслевые промышленные комплексы охватывают горнодобывающую промышленность, металлургическую, топливно-энергетическую, машиностроительную, химическую, строительную, легкую и т. д.

Агропромышленные охватывают отрасли растениеводства и животноводства вместе с предприятиями, которые перерабатывают сельскохозяйственное сырье и реализуют его потребителям.

Лесопромышленный комплекс функционирует на основе производственно-экономического и технологического единства лесных отраслей и соответствующих предприятий механической обработки и химической переработки древесины.

Рыбоперерабатывающий комплекс охватывает заготовку и переработку рыбных ресурсов, добычу и переработку водных (морских, речных, озерных) биологических ресурсов и т. д.

Исследования территориальной организации межотраслевых комплексов в разрезе различных их типов дают возможность установить степень освоения территории страны, соответствие существующей специализации комплекса имеющимся природным ресурсам, наметить необходимые изменения в перспективе и изучить роль каждого из них в системе географического разделения труда.

Анализ структуры межотраслевых комплексов и их пространственных образований позволяет в значительной степени обосновать районные системы городского и сельского расселения, уровень развития производства, транспорта, сферы обслуживания, численность и распределение трудовых ресурсов, уровень потребления локальных ресурсов, а также совокупные затраты на развитие всех производственных и непроизводственных подразделений.

Конечный результат анализа предусматривает разработку территориальной модели народно-хозяйственного комплекса региона. Такая модель должна учитывать эффект территориальной концентрации, комбинирования и кооперирования производств различных межотраслевых комплексов, рациональность экономических связей с учетом сырьевых ресурсов и сбыта готовой продукции.

В сложных экономико-географических и социально-экономических условиях при решении задач социально-экономического развития территорий Российской Федерации и страны в целом все большее значение приобретает *инфраструктура*.

Инфраструктура – это совокупность взаимосвязанных обслуживающих структур (объектов), составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования национальной экономики (НЭ). Роль инфраструктуры выражается в том, чтобы эффективно обеспечивать:

- нормальное протекание процессов производства;
- развитие социально-бытовой сферы;
- развитие комплексности национальной экономики;
- освоение новых территорий и т. д.

Таблица 2.3

Классификация инфраструктуры

По обслуживаемым объектам	– <i>производственная</i> – продолжает процесс производства в сфере обращения, создает новую стоимость и включает инфраструктуру: связи, транспортную, инновационную, инженерную (инженерные сооружения, теплотрассы, водоснабжение и водоотведение, сети газо- и нефтепроводов, ирригационные системы и т. д.), складское и тарное хозяйство, материально-техническое снабжение и т. д.
	– <i>социальная</i> – совокупность отраслей и предприятий, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения (включает пассажирский транспорт, систему связи по обслуживанию населения, коммунально-бытовое обслуживание и т. д.)
	– <i>рыночная</i> – система учреждений и организаций, обеспечивающих нормальное функционирование как сферы материального производства, так и нематериальной сферы (финансово-кредитная система (включая банки, биржи, ярмарки, страховые компании, инвестиционные фонды и т. д.), консультационные и информационно-маркетинговые компании, посреднические компании (логистические, выставочные и прочие))

Таким образом, национальная экономика представляет собой совокупность отраслей и межотраслевых комплексов, нормальное функционирование и развитие которых обеспечивает наличие развитого инфраструктурного комплекса.

Современной тенденцией развития экономики разных стран является формирование кластерных образований.

§2. Отраслевые кластеры в национальной экономике

Кластер – форма интеграции сопряженных социально-экономических институтов, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости, направленная на реализацию их кон-

курентного потенциала, повышение конкурентоспособности отраслей и оптимизацию развития регионов.

Кластер – это особая форма конкуренции и кооперации.

Конкуренция: присутствие на рынке множества хозяйствующих субъектов и наличие сильных стимулов повышает интенсивность конкурентной борьбы внутри кластера. В ее основе лежит борьба за выбор покупателя в пользу той или иной компании.

Кооперация: осуществляется по вертикали с вовлечением смежных отраслей, привлечением местных научно-исследовательских институтов и вузов. Предприятия, входящие в кластер, производят неоднородные, дополняющие друг друга продукты. В связи с этим предприятиям кластера при работе в данной сфере деятельности требуются знания, навыки, оборудование, которыми они не обладают. Таким образом, получается, что обращаться за соответствующей помощью (связанной именно со спецификой работы кластера) предприятия в кластере могут лишь друг к другу.

Конкуренция и кооперация могут сосуществовать благодаря тому, что они происходят в разных плоскостях и между разными участниками: объединение в одних сферах помогает успешно вести конкурентную борьбу в других.

Кластер – это продукт самоорганизации местных сообществ предпринимателей, преследующих, с одной стороны, собственные цели, а с другой – имеющих общие интересы и возможности получения выгоды от сотрудничества. Таким образом, кластер – это явление рыночной экономики.

Кластер может характеризоваться следующими *параметрами*:

1) географическая концентрация (доступность специфических природных ресурсов; возможность снижения трансакционных издержек; специализация поставщиков);

2) широкий набор участников и наличие «критической массы» (включает компании, профессиональные учебные заведения, НИИ и другие организации);

3) специализация (участвующие стороны функционируют, как правило, на одном общем для них рынке, используют близкие процессы);

4) инновационность (способность участников кластера более адекватно и быстро реагировать на потребительский спрос; доступность к новым технологиям; уменьшение издержек на НИОКР);

5) наличие связей и взаимодействий между участниками кластеров (формализованные взаимоотношения, партнерство);

6) конкуренция и кооперация (возможность кооперироваться, дополнять друг друга для привлечения дополнительных ресурсов);

7) жизненный цикл (агломерация, возникновение, развитие, трансформация).

Термин «кластер» имеет две ярко выраженные составляющие – отраслевую и территориальную. В связи с этим различают:

1) *промышленный кластер* – группа родственных взаимосвязанных отраслей промышленности, наиболее успешно специализирующихся в МРТ;

2) *региональный кластер* – группа географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов.

Развитие кластеризации обусловило вариативные подходы к классификации кластеров (табл. 2.4).

Классификация кластеров

Признак	Разновидности
1. По уровню развития	1) <i>сильные</i> – характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие
	2) <i>устойчивые</i> – демонстрируют позитивную динамику всех элементов кластера и внутри кластерного взаимодействия, однако пока еще не достигли необходимого уровня развития для получения уверенных выгод от объединения
	3) <i>потенциальные</i> – характеризуются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов, однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества и фундаментальные факторы, способствующие дальнейшему развитию
	4) <i>латентные</i> – объединяют целый ряд довольно успешно функционирующих организаций и компаний, но в целом весьма далеки от полноценной кластерной структуры, процессы ее формирования происходят достаточно медленно; эти кластеры являются объектом внимания исследователей и государственных органов, но не рассматриваются как движущие силы экономического роста в стране
2. В зависимости от ориентации на рынок	1) <i>ориентированные на внешний рынок</i> – расположенные на определенной территории, представляют собой прежде всего источник долгосрочного экономического роста и развития регионов; способны выходить за рамки местного рынка, поглощая при этом менее конкурентоспособные отрасли
	2) <i>ориентированные на локальный рынок</i> – включают группы фирм, работающих в сфере недвижимости и строительства, осуществляющих также местные операции по экспорту продукции в соседние кластеры
3. В зависимости от территориального охвата	1) <i>макрокластеры</i> – объединения, функционирующие на уровне страны в целом
	2) <i>региональные кластеры</i> – объединения, функционирующие на уровне конкретного региона
	3) <i>микркластеры</i> (коммерческие) – объединения, функционирующие на уровне организаций

Признак	Разновидности
4. В зависимости от вида	1) <i>вертикально интегрированные</i> – составленные из отраслей промышленности, которые связаны через отношения «покупатель – продавец» 2) <i>горизонтально интегрированные</i> – включают отрасли промышленности, которые могли бы разделить общий рынок конечного продукта, использовать общую технологию или навыки рабочей силы или нуждаются в одинаковых природных ресурсах
5. В зависимости от степени сформированности	1) <i>действующие</i> («работающие», или «сверхпреуспевающие») – обладающие самосознанием, добившиеся синергетического эффекта и представляющие собой более чем просто сумму частей 2) <i>латентные</i> («допреуспевающие») – не достигшие к настоящему времени полной эффективности, но имеющие возможности для этого 3) <i>потенциальные</i> – обладающие возможностями, но не чувствующие необходимости в формировании кластера либо еще не достигшие критической массы для формирования
6. В зависимости от отношения государства к формированию и развитию	1) основанные на <i>«дирижистской»</i> политике государства (Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения) 2) основанные на <i>либеральной</i> политике государства (США, Великобритания, Австралия, Канада)
7. В зависимости от механизма формирования кластера	1) <i>централизованные</i> – характерны для национального и регионального уровней 2) <i>региональные</i> – формируются в рамках региональной политики и направлены на повышение конкурентоспособности региона 3) <i>рыночные</i> – формируются спонтанно в границах региона в целях обеспечения конкурентоспособности организаций-участников
8. Исходя из структурных особенностей	1) <i>«маршаллианские»</i> – мелкие фирмы в одной и той же отрасли, которые используют экономию от масштаба благодаря совместному (вследствие компактного расположения) использованию общих ресурсов (типично для обувной промышленности Италии, швейных производств Турции, Индии) 2) <i>«ступицы и спицы»</i> , или <i>«радикальные»</i> , – создаются крупными сборочными предприятиями автомобильной и электронной промышленности. В структуре бизнеса доминируют одна или несколько крупных, вертикально интегрированных фирм, окруженных поставщиками. При этом взаимоотношения между «центром» и прочими компонентами кластера могут быть и жесткими, и слабыми. Связи обычно носят иерархический характер с выражено доминирующим «центром». Основой механизма существования подобных кластеров является применение субконтракта и аутсорсинга

Признак	Разновидности
	3) <i>«спутниковые»</i> – совокупность компаний, ориентированных на поставку предприятию, внешнему по отношению к кластеру. Часто возникает в результате успешной политики привлечения в регион иностранных инвестиций (перемещение в регион комплектующих). Фирмы в кластере относительно независимы как от других производителей в той же технологической цепочке, так и от конкурентов в регионе. В то же время конкуренция между «спутниками» ограничена, в том числе и потому, что они зачастую производят различные виды продукции 4) <i>«прикованные к государству»</i> – экономическая активность в регионе привязана к государственному предприятию (военная база, оборонный завод, университет) или органу государственного управления, связанному с государственным (оборонным) заводом. К ним также относятся технопарки, открытые по инициативе государства

Таким образом, кластер представляет собой устойчивое партнерство взаимосвязанных социально-экономических институтов и может иметь потенциал, превышающий сумму потенциалов его субъектов. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей всех субъектов.

Сущность *региональных аспектов* отраслевой кластеризации состоит в рыночном механизме «выгодности» более тесного взаимодействия сопряженных социально-экономических институтов, расположенных на одной территории, и проявляется в снижении ряда издержек и возникновении положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие всех субъектов кластера, а также увеличение занятости.

Содержание региональных аспектов отраслевой кластеризации состоит в:

- развитии человеческого потенциала;
- создании эффективных механизмов развития человеческого капитала;
- создании и развитии условий для свободы предпринимательства и конкурентных рынков, а также повышения договороспособности организаций и прозрачности ведения бизнеса, развития самоорганизации предпринимательского сообщества;
- структурной диверсификации экономики;
- реализации конкурентного потенциала территорий.

Кластерный подход подразумевает формирование более масштабных производств на основе привлечения малого и среднего бизнеса к реализации единых с крупным бизнесом программ регионального развития. При таком подходе возникает возможность повышения эффективности мелких и средних предприятий на основе интенсификации их деятельности в рамках крупных промышленных кластеров.

Положительные эффекты, обеспечивающие сравнительные преимущества данной формы организации межфирменных взаимосвязей:

- 1) *эффект масштаба производства*, основой которого служит наличие в лице одной из фирм кластера ядра инновационной активности;

2) *эффект охвата*, возникающий при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для получения нескольких видов продукции. При группировке предприятий в кластер эффект охвата значительно усиливается, поскольку возникает возможность использовать такой многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимальных транзакционных издержках, связанных с его передачей;

3) *эффект синергии*, который возникает, например, при общей стандартизации продукции.

При действии этих трех эффектов неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости производимых благ. Тем самым предприятия кластера получают дополнительные конкурентные возможности;

4) кроме того, может возникнуть *триггерный эффект*, возникающий, когда для осуществления первичной инновации или первичного производства необходимо произвести множество дорогостоящих вторичных изменений, в результате чего прибыль от базисной инновации или производства может оказаться даже меньше издержек требуемой реорганизации. У отдельного предприятия опасность возникновения такого эффекта достаточно велика. В кластере же предприятия могут минимизировать затраты на подобные вторичные изменения, что позволяет им внедрять самые разнообразные технологии. При этом характерная для кластера коммуникационная сеть создает особо благоприятные условия для их быстрого распространения.

Для того, чтобы кластер состоялся как жизнеспособная, самодостаточная, успешная и эффективная организация, необходимо обеспечить пять условий:

1) *инициатива* – наличие инициативных и влиятельных людей из числа предпринимателей, структур власти, общественных организаций, учебных заведений, способных благодаря своим авторитету, уму, организаторским способностям и знаниям сплотить, заинтересовать и заранее доказать полезность кластеров как для самих их членов, так и для региона;

2) *инновации* – наличие новых технологий в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способных реализовать новые возможности в конкурентной борьбе;

3) *информация* – доступность, открытость, обмен знаниями, создание баз данных и web-страниц, позволяющих получать преимущества в доступе к рынкам снабжения предметами труда, сбыта продукции, квалифицированной рабочей силы;

4) *интеграция* – возможность использования новых кластерных технологий сотрудничества фирм на отраслевом и территориальном уровнях при поддержке науки и органов власти;

5) *интерес* – основное условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры, которое обязательно предполагает наличие заинтересованности участников кластерных объединений и получение ими определенной экономической выгоды.

Выделяют два подхода к управлению кластерами и два *типа кластерной политики*: «сверху вниз» и «снизу вверх».

Первый подход к проведению кластерной политики «сверху вниз» реа-

лизуется центральными или региональными органами власти. Объектом такой кластерной политики становятся обычно внепространственные кластеры – группы смежных предприятий, формирующих в стране цепочки добавления стоимости различных товаров и услуг.

При проведении кластерной политики «снизу вверх» инициатива идет в основном со стороны местных органов власти и объединений местных предпринимателей, а объектом проведения такой политики обычно становятся пространственные (региональные или локальные) кластеры. При организации кластерных инициатив обычно создается контролирующий развитие кластера орган, нанимаются менеджеры для реализации конкретных целей развития кластерной инициативы.

Для формирования кластера минимально необходим набор инструментов:

1) *организационно-коммуникативные*, предполагающие образование субъекта развития кластера (организация деятельности ассоциации, которая бы отстаивала интересы сектора) и развитие коммуникативной среды (например, проведение конференций предприятий-участников кластера). При этом необходимо отметить, что органы исполнительной власти могут использовать лишь косвенные меры реализации этого инструмента: без активного участия бизнеса;

2) *инвестиционные*, которые предполагают создание производственной, инженерной или любой другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера. Уровень влияния органов исполнительной власти на реализацию данного типа инструментов по сравнению с предыдущим гораздо выше. При этом действия органов исполнительной власти могут быть направлены как на реализацию отдельных инвестиционных проектов (например, формирование технологического парка, который предназначен для разработки и внедрения новых технологий), так и на привлечение инвесторов для реализации определенного типа проектов;

3) *организационно-правовые*, которые предполагают разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и т. д.).

Чтобы кластерная политика на уровне региона обрела определенность, необходимо провести *мероприятия по повышению конкурентоспособности кластера*: проекты и программы по помощи предприятиям и продвижению продукции на рынки:

1) организация и проведение информационных мероприятий – семинаров, симпозиумов, дискуссий по нанотехнологической тематике, кооперационных бирж;

2) содействие установлению контактов между исследовательскими институтами и промышленным производством, а также между производителями и потребителями продукции;

3) участие в международных выставках в Германии и за ее пределами;

4) информационная работа со школами и вузами, внедрение новых предметов основ нанотехнологий в учебный процесс вузов и школ;

5) предоставление информации о финансовых программах ЕС, федеральных и земельных программах поддержки, помощь при запросе финансовой поддержки ЕС на федеральном, земельном уровнях;

6) PR, просветительская работа, обмен информацией и опытом, выпуск брошюр, бюллетеней / ньюслеттеров, трансфер знаний, отличный сайт, где постоянно актуализируется информация, ведение базы данных фирм.

§3. Отраслевая структура национальной экономики и ее анализ

Отраслевая структура – деление национальной экономики на отрасли. Она характеризует:

- 1) уровень индустриального развития страны;
- 2) уровень технического развития страны;
- 3) степень экономической самостоятельности страны;
- 4) уровень производительности общественного труда.

Отраслевая структура находится в постоянном движении. На нее оказывают влияние различные факторы (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Факторы изменения отраслевой структуры	
Факторы изменения отраслевой структуры	– ускорение научно-технического прогресса (открытия науки и техники приводят к появлению новых отраслей);
	– экономическая политика государства (оно стремится поддерживать наиболее значимые в экономическом и социальном плане отрасли);
	– наличие в стране полезных ископаемых (чем богаче страна природными ресурсами, тем шире разнообразие отраслевой структуры);
	– уровень культуры и материального благосостояния народа (он определяет способность приобретать товары народного потребления, что является основой для развития отраслей);
	– традиционно сложившаяся специализация;
	– плановая отраслевая структура капитальных вложений, финансируемых из государственного бюджета;
	– другие факторы

Цель отраслевого анализа – определение привлекательности отрасли и ее отдельных товарных рынков. Существуют следующие стадии анализа отрасли:

- 1) анализ отраслевой структуры экономики;
- 2) определение экономических характеристик отраслевого окружения;
- 3) оценка степени конкуренции; выявление движущих сил конкуренции;
- 4) определение ключевых факторов успеха;
- 5) заключение о степени привлекательности отрасли.

Для анализа отраслевой структуры НЭ используются следующие показатели (табл. 2.6).

В результате углубления общественного разделения труда возникло множество отраслей, подотраслей и видов производств, образующих в своей совокупности отраслевую структуру экономики. Отрасли специализации определяют и хозяйственный профиль регионов.

Без определения специализирующихся отраслей не обходится ни одна работа, связанная с экономикой района. С этой целью следует использо-

вать теоретически обоснованные показатели, которые тесно связаны с другими показателями территориального разделения труда. Поскольку в основе рыночной специализации лежит территориальное разделение труда, следовательно, и определение специализирующихся отраслей должно базироваться на выявлении доли участия территории в общественном разделении труда.

В связи с этим для количественного определения уровня специализации экономических районов используются следующие показатели (табл. 2.7).

Таблица 2.6

Показатели анализа отраслевой структуры*

Показатель	Формула	Характеристика
1. Доля отдельной отрасли или комплекса в общем объеме производства	$УД_i = \frac{ТП_i}{ТП_{общ}} \times 100\%$	Роль, место отдельной отрасли или комплекса в национальной экономике
2. Доля прогрессивных отраслей в общем объеме производства и ее изменение в динамике	$УД_{пр_i} = \frac{ТПП_i}{ТП_{общ}} \times 100\%$	Прогрессивные – это отрасли, обеспечивающие ускорение НТП во всей НЭ: машиностроение, электроэнергетика, химическая промышленность и т. д.
3. Коэффициент опережения	$Коп = \frac{Тр_i}{Тр_{общ}}$	Выражает соотношение темпа роста отрасли или отдельного комплекса к темпу роста всей промышленности
4. Соотношение между добывающими и перерабатывающими отраслями	$УД_{д/пр} = \frac{ТПД}{ТППР} \times 100\%$	Положительной тенденцией является опережающее развитие перерабатывающих отраслей
5. Соотношение между группами А и Б	$УД_{А/Б} = \frac{ТПТ}{ТПЛ} \times 100\%$	Группа А – отрасли тяжелой промышленности; группа Б – отрасли легкой промышленности
6. Доля ОПК в общем объеме промышленного производства		Роль, место оборонно-промышленного комплекса в национальной экономике
* Исследуется изменение показателей в динамике за ряд лет (10–15)		

Таблица 2.7

Продолжение таблицы 2.7

Методы отраслевого экономического обоснования размещения производств (отраслей)

1. Показатели уровня специализации экономических районов		
Коэффициент локализации данного производства на территории района (K_n)	$K_n = \frac{Op/ТПр}{Oc/ТПс}$	Отношение удельного веса отрасли (по валовой, товарной продукции, основным фондам и численности персонала) в структуре производства района к удельному весу той же отрасли в стране
Коэффициент душевого производства (K_d)	$K_d = \frac{Op/Oc}{Нр/Нс}$	Исчисляется отношением доли отрасли хозяйства района в соответствующей структуре отрасли страны к доле населения района от населения страны
Коэффициент межрайонной товарности (K_{mt})	$K_{mt} = \frac{Bo}{ТПр}$	Рассчитывается как отношение вывоза из района данной продукции к ее районному производству
Если $K_i \geq 1$, то данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации		
2. Показатели экономической эффективности размещения отраслей:		
– себестоимость продукции с учетом ее доставки потребителю; – удельные капитальные вложения на единицу мощности; – прибыль		
Минимум приведенных затрат (ПЗ)	$П = C + K \cdot En$	Себестоимость продукции (С) плюс произведение удельных капиталовложений (К) и отраслевого нормативного коэффициента их сравнительной эффективности (En ; его нормативное значение – в пределах 0,12–0,15, что соответствует нормативному сроку окупаемости 8,3–7 лет)
Рентабельность	$R = \frac{Пр}{КВ}$	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме капиталовложений или среднегодовой стоимости ОФ

<i>По каждой отрасли производства применяется система технико-экономических показателей ее размещения</i>
а) удельные расходы основных видов сырья, топлива, тепловой и электрической энергии, воды на единицу готовой продукции; б) выход производственных отходов (на единицу продукции) и их характеристика; в) трудовые затраты на единицу продукции; г) удельные затраты ОФ; д) обеспеченность рабочих основными производственными фондами, энерговооруженность и пр.

Для оценки отраслевого окружения используют ряд показателей:

- 1) масштабы конкуренции (локальная, региональная, национальная, глобальная);
- 2) темпы размеров рынка в процентах и стадии жизненного цикла отрасли (подъем, быстрый рост, зрелость, насыщение, застой, спад);
- 3) структуры конкуренции (количество конкурентов и их отраслевые рыночные цели);
- 4) число потребителей и их финансовые возможности и др.

Степень конкуренции обычно оценивают на базе модели пяти сил конкуренции, разработанной профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Е. Портером в 1980 г. и предусматривающей следующие факторы конкуренции:

- 1) соперничество среди конкурирующих предприятий;
- 2) конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями и конкурентоспособных с точки зрения цены;
- 3) угроза появления новых конкурентов;
- 4) экономические возможности и торговые способности поставщиков;
- 5) экономические возможности и торговые способности покупателей.

Чем сильнее воздействие перечисленных факторов, тем более ограниченными становятся возможности каждого предприятия устанавливать высокие цены и получать прибыль. Сильная конкуренция приводит к снижению прибыльности отрасли.

При выявлении движущих сил конкуренции исходят из наличия факторов внешней среды, действия которых определяют направление и интенсивность отраслевых изменений.

Ключевые факторы успеха – это общие для всех предприятий отрасли разные сферы деятельности предприятия, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятия в отрасли: НИОКР, маркетинг, производство, финансы и т. п. В завершение анализа разрабатывают мероприятия по овладению этими факторами успеха.

§4. Структурная политика национальной экономики

В настоящее время российской экономике присущи:

- значительная дифференциация производственной специализации;
- узкая специализация территорий на отдельных отраслях, высокая интенсивность отраслевых сдвигов регионов;

- несоответствие существующей отраслевой структуры производства потребностям инновационного развития;
- преобладающее развитие добывающих отраслей в ущерб обрабатывающим производствам.

Все это свидетельствует о необходимости проведения научно обоснованной структурной политики в субъектах РФ с учетом региональных отраслевых сдвигов.

Структурная политика государства (СП) – подсистема социально-экономической политики, призванная выполнять функции соуправления развитием отраслей экономики совместно с частным бизнесом, распределения финансовых ресурсов между секторами, контроля за использованием предоставленных денежных средств в актуальных для определенного исторического этапа целях путем использования административных, нормативных и финансовых инструментов регулирования.

Для *регионального* уровня структурная политика – это подсистема региональной (областной, краевой) социально-экономической политики и федеральной политики.

Для *муниципального* уровня структурная политика – это подсистема местной социально-экономической политики и федеральной политики.

Главная цель СП – экономический рост и развитие НТП.

Таблица 2.8

Функции государственной структурной политики

Функции	Характеристика
Регулирующая	Реализуется путем воздействия государства на основные параметры отраслевой структуры экономики и стимулирует научно-технический прогресс
Распределительная	Заключается в распределении финансовых ресурсов между отраслями
Контрольная	Осуществляется путем контроля за использованием финансовых средств
Стратегическая	Предполагает разработку и реализацию стратегий развития отраслей (просчет стратегических решений, их согласование с бизнесом и общественностью, а также стимулирование экономических субъектов к их реализации)

Целевая система СП может включать классификации по различным критериям и ориентирам:

- 1) отдельная отрасль или вид деятельности;
- 2) положение отрасли на мировых, внутренних и региональных рынках (доля, объем производства, качество и конкурентоспособность продукции и услуг);
- 3) износ оборудования;
- 4) ассортимент продукции и услуг;
- 5) эффективность предприятий отрасли;
- 6) стадия жизненного цикла отрасли.

Поэтому *целями СП* могут выступать:

- стабилизация положения отрасли и обретение устойчивости;
- рост отрасли;

- замедление темпов роста отрасли (при перегреве, перепроизводстве);
- сворачивание производственной активности (при завершающей стадии жизненного цикла отрасли, проигрыш в конкурентной борьбе);
- модернизация, диверсификация производства;
- повышение конкурентоспособности продукции и услуг отрасли;
- создание высокотехнологичной наукоемкой продукции;
- перестройка и реструктуризация предприятий отрасли;
- повышение эффективности предприятий отрасли.

Объектами СП являются:

- 1) отрасли (виды экономической деятельности);
 - 2) территориально-производственные комплексы и межотраслевые комплексы;
 - 3) предприятия.
- Субъектами СП* являются:
- 1) государство;
 - 2) отраслевой бизнес;
 - 3) научные институты.

В основе проведения СП должны лежать *принципы*:

- 1) *легитимности* (законности проводимой органами власти политики, то есть ее соответствие нормам права, закрепленным в законодательстве);
- 2) *гласности и открытости* (обязательное опубликование в СМИ различных нормативно-правовых актов, отражающих цель и задачи политики, ее основные направления, используемые методы и инструменты, а также возможность участия граждан и отраслевого бизнеса в ее формировании);
- 3) *концентрации финансовых ресурсов* на приоритетных направлениях структурной политики, а также в отраслях с прогрессивными сдвигами;
- 4) *результативности и эффективности использования бюджетных средств* (при проведении СП ее субъекты должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с помощью определенного бюджета объема средств);
- 5) *оптимизации государственного вмешательства* (снижение вмешательства и присутствие государства в экономике);
- 6) *конкурентных отраслевых рынков* (формирование конкурентной среды через создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов);
- 7) *соблюдения баланса интересов отраслевого бизнеса и государства* (оно должно давать возможность реализовываться в полной мере частной предпринимательской инициативе);
- 8) *усиления интеграции НЭ в мировое экономическое пространство, а региональной экономики – в хозяйственную деятельность страны* (НЭ не может работать эффективно, оставаясь закрытой для мирового экономического пространства, поэтому протекционистская политика должна иметь временный характер);
- 9) *научной обоснованности* (формирование СП должно проходить по объективным критериям, факторам, взаимосвязям и закономерностям);
- 10) *многовариантности* (выбор СП в зависимости от отраслевой структуры конкретного региона, складывающейся под влиянием производственной специализации);

11) *сопряженности в проведении СП на федеральном, региональном и местном уровнях;*

12) *самостоятельности* региональных и местных органов власти в определении методов и средств в проведении структурной политики.

Система мер (инструментов) СП может быть классифицирована по ряду признаков.

I. *По уровню формирования* – федеральные, региональные и местные меры СП. Особенности разграничения мер по уровням власти зависят от принципов разграничения полномочий и предметов ведения между федеральным центром, регионами и муниципальными образованиями.

1. *Федеральная СП* имеет приоритет по сравнению с политикой, проводимой на региональном и местном уровнях. Ее *инструменты*: курс национальной валюты; ставка рефинансирования и система кредитных ставок; государственные кредиты; тарифы и цены естественных монополий; таможенные пошлины; налоги (кредиты, субсидии, упрощенная система налогообложения); создание специализированных институтов и фондов развития; формирование особых экономических зон; квоты и субсидии; государственные гарантии; система государственного заказа; антимонопольное регулирование; техническое регулирование и т. д.

2. *Региональный уровень* власти при формировании СП может иметь особенности: возможность влиять на формирование федеральной политики, на ее меры и принципы; возможность дополнять и расширять федеральные инструменты регулирования; возможность относительной самостоятельности, основанной на институтах и организациях регионального уровня (тогда как федеральные меры могут входить в состав региональной структурной политики).

На региональном уровне могут применяться *инструменты*: налоговые кредиты, налоговые субсидии; налоговые ограничения; софинансирование инвестиционных проектов; государственные кредиты, государственные гарантии; государственные заказы; поддержка кластеров; создание различных форм территориальной организации бизнес- и инновационных процессов и пр.

3. *Муниципальный уровень* власти при проведении структурной политики играет особую роль, поскольку он обеспечивает решение вопросов размещения производств, экологического надзора, земельного и имущественного предоставления, организации работы госструктур, выполняющих функции регулирования, контроля, оказания услуг бизнесу.

На все уровни власти распространяется: разработка механизмов взаимодействия бизнеса и государства, стимулирование внедрения прогрессивных стандартов управления и качества, участие в заключении крупных сделок по проектам с иностранными компаниями (с предоставлением политических и экономических гарантий) и др.

II. *По характеру воздействия* меры делятся на активные и пассивные.

1. *Пассивная СП* – постепенное сокращение производства в отраслях, утративших перспективу развития и конкурентоспособность на национальном, региональном и мировом рынках реализации данного товара. Ее *рычаги*: кредитные и налоговые льготы, государственные гарантии; инвестиционное страхование; государственные субсидии и субвенции и др.

2. *Активная СП* – связана с прекращением производства в отраслях, полностью утративших финансовую самостоятельность и возможность дальнейшего позиционирования своей продукции на рынке. Ее *инструменты*: ликвидация отдельных предприятий и переуплотнение их деятельности.

III. *По форме проведения* меры подразделяются на прямые и косвенные.

1. *Прямые* – связаны с распределением или перераспределением ресурсов для производственной деятельности, осуществляемым государством с целью стимулирования или дестимулирования тех или иных направлений деятельности: субсидирование отраслей, предприятий или регионов, прямые государственные инвестиции, создание государственных предприятий, субсидирование процентных ставок, полное или частичное освобождение от уплаты налогов и сборов, предоставление отсрочки или рассрочки по их уплате и др.

2. *Косвенные* – направлены на изменение ожиданий производителей (в первую очередь – на оценку рисков, связанных с различными видами производственной деятельности): принятие нормативных актов, регулирующих деятельность отрасли, но не предусматривающих прямой поддержки конкретных отраслей (техническое регулирование, поддержка экспортеров, стимулирование инновационной деятельности и др.); создание условий для развития финансовой инфраструктуры производственной и инновационной деятельности; предоставление гарантий для инвесторов.

IV. *По содержанию* различают административные, экономические (налогово-бюджетные, финансово-кредитные) и институциональные меры.

1. *Административные меры* – обеспечение стабильной, основанной на праве обстановки в обществе: сохранение прав собственности, защита конкурентной среды, обеспечение возможностей свободного выбора и принятия экономических решений: антимонопольное и техническое регулирование; страхование рисков в научно-технической сфере; создание различных форм территориальной организации бизнес- и инновационных процессов; эффективная селекция работоспособных предприятий; реструктуризация, ликвидация неэффективных предприятий; программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; создание венчурных фондов; создание инфраструктуры для перераспределения оборудования (информационные и лизинговые агентства, торговые предприятия по продаже поддержанного оборудования) и др.

2. *Экономические меры* – действия государства, с помощью экономических рычагов изменяющие рыночные отношения: различные методы воздействия на спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальные и структурные аспекты экономики:

а) *налогово-бюджетные меры*: таможенные пошлины, налоговые кредиты, налоговые субсидии, налоговые ограничения, упрощенная система налогообложения, государственные гарантии, государственный заказ, квоты, субсидии, самофинансирование инвестиционных проектов, поддержка кластеров;

б) *финансово-кредитные меры*: курс национальной валюты, ставка рефинансирования, государственные кредиты, санация предприятий.

3. *Институциональные меры* – предполагают создание, поддержание и развитие определенных общественных институтов: разработка федеральных и региональных целевых программ, разработка стратегий социально-экономического развития страны, регионов, муниципальных образований, разработка программ комплексного развития регионов, муниципальных образований, разработка программ повышения инвестиционной привлекательности, действенность института банкротства, регулирование тарифов и цен естественных монополий, создание специализированных институтов и фондов развития, формирование особых экономических зон.

V. По охвату объекта регулирования различают общесистемные (универсальные) и селективные меры.

1. *Общесистемные* меры – направлены на создание общих институциональных и экономических условий, благоприятствующих развитию реального сектора экономики. Их влияние распространяется по горизонтали. Они оказывают преимущественно макроэкономическое влияние.

2. *Селективные* меры – предполагают целенаправленное воздействие на определенные группы субъектов рынка (предприятия, виды производства, отрасли, регионы) или на определенные виды деятельности (подготовка и переподготовка кадров, создание информационного пространства, наращивание научно-исследовательского потенциала). Их влияние распространяется по вертикали и имеет преимущественно микроэкономический характер.

VI. По направлениям политики различают:

- институциональную политику;
- политику цен и валютного курса;
- внешнеэкономическую политику (в т. ч. таможенную);
- инвестиционную политику;
- инновационную политику;
- социальную политику и промышленную безопасность;
- экологическую политику;
- маркетинговую политику;
- политику в области качества и технического регулирования;
- политику ресурсо- и энергосбережения;
- политику материально-сырьевого обеспечения;
- кадровую политику и др.

VII. По источнику мер (методов) различают:

- бэнчмаркинг (заимствование, трансплантация лучшего опыта);
- выращивание (развитие действующих мер);
- конструирование (управленческие инновации).

VIII. По масштабу различают меры:

- точечные,
- комплексные.

IX. По значимости и срочности рассматривают меры:

- проблемно-ориентированные;
- стратегически ориентированные.

С точки зрения системного подхода в СП выделяют четыре блока:

- 1) общая структурная политика;
- 2) СП в области регулирования отраслевых сдвигов;
- 3) СП в отраслях производственной специализации региона;
- 4) СП моноспециализированного региона.

СП в качестве целевого ориентира должна иметь такие региональные отраслевые сдвиги, которые способствуют прогрессивным изменениям отраслевой структуры региона в направлениях формирования V и VI технологических укладов, повышения диверсификации производства путем стимулирования инновационных изменений.

Алгоритм проведения СП

I этап. Анализ состояния и изменения отраслевой структуры региональных экономик с учетом динамики отраслей производственной специализации.

Определение отраслей производственной специализации региона

проводится на основе расчета коэффициентов производственной специализации региона: локализации, душевого производства, хозяйственной рыночной специализации, межрайонной товарности, уровня развития отрасли в регионе и др.

Ранжирование регионов на моноспециализированные и полиспециализированные группы осуществляется на основе рассчитываемых критериев моноспециализации и полиспециализации, которые включают минимальные значения коэффициента производственной специализации и удельного веса отрасли в отраслевой структуре ВРП, а также количество отраслей производственной специализации в регионе (для полиспециализированных регионов).

На основе расчета и оценки показателей собственно отраслевых и межотраслевых изменений определяются региональные особенности отраслевой динамики:

а) к показателям собственно отраслевых изменений относятся: абсолютный прирост, темп роста и темп прироста удельного веса отрасли производственной специализации;

б) к показателям межотраслевых изменений относятся: линейные и квадратические коэффициенты абсолютных и относительных отраслевых изменений, отражающие среднюю величину отклонений всех отраслей в отраслевой структуре ВРП.

Далее определяется критериальный интервал отраслевого изменения для собственно отраслевого и межотраслевого показателей, который отражает переход региональных отраслевых изменений в региональный отраслевой сдвиг. Регионы распределяются на группы в зависимости от сочетания значений собственно отраслевого и межотраслевого изменений.

В конце I этапа проводится типология моноспециализированных регионов в зависимости от состояния их отраслевой структуры, с одной стороны, и уровня их экономического развития – с другой.

II этап. Определение состояния СП в моноспециализированных регионах на основе использования отраслевых изменений в пределах и за пределами критериального интервала отраслевого изменения.

В процессе этого этапа происходит определение целей СП, разработка механизма ее проведения, а также разработка комплекса мер для различных типов регионов.

III этап. Мониторинг динамики региональных отраслевых изменений и сдвигов.

IV этап. Корректировка целей и инструментов региональной СП.

Комплекс мер СП

Все моноспециализированные регионы в зависимости от состояния отраслевой структуры распределяются на три группы.

Первая группа – регионы, для которых характерно сочетание собственно отраслевого изменения в пределах критериального интервала или сдвига ниже критериального интервала (ослабление производственной специализации) и межотраслевого изменения в пределах критериального интервала. Для них в качестве цели выступает санация (оздоровление) деятельности отрасли специализации и инициация положительных прогрессивных отраслевых сдвигов, направленных на формирование V и VI технологических укладов.

Мерами проведения СП являются: разработка и финансирование про-

грамм поддержки отрасли специализации; реструктуризация производства отрасли специализации; вывод из хозяйственного оборота отрасли специализации неэффективных предприятий; стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности отрасли специализации (вложение части прибыли в инновационные разработки, технологическое обновление оборудования, развитие смежных производств); участие в создании инфраструктуры рынка отрасли специализации (информационных, консультационных и инновационных центров, предпринимательских, промышленных, инженерных и научных ассоциаций, объединений, гарантийных и венчурных фондов).

Вторая группа – регионы, отличающиеся сочетанием собственно отраслевого сдвига выше критериального интервала и межотраслевого изменения в пределах критериального интервала.

Цель проведения СП – снижение угрозы зависимости региона от конъюнктуры рынков продукции отрасли специализации, поэтому основными направлениями политики является внутриотраслевая диверсификация производства и стимулирование неинвестиционных мероприятий.

Мерами проведения СП являются: внутриотраслевая диверсификация производства (развитие подотраслей, смежных производств); стимулирование неинвестиционных мероприятий (прикладные исследования и разработки для малых и средних предприятий); селекция высокоэффективных предприятий отрасли, создание на их основе кластеров, межотраслевых комплексов, свободных экономических зон; поиск и создание новых рынков сбыта продукции отрасли специализации (госзаказ, предоставление государственных гарантий); стимулирование межрегионального обмена товарами (государственное страхование рисков осуществления сделок).

Третья группа – регионы, в которых наблюдается сочетание собственно отраслевого изменения в пределах критериального интервала или сдвига ниже или выше критериального интервала и межотраслевого сдвига выше критериального интервала.

Цель проведения СП – стимулирование дополняющих отраслей, которое требует развития перспективных отраслей с прогрессивными отраслевыми сдвигами, разработки региональных отраслевых программ, стратегий социально-экономического развития территории с учетом развития новых отраслей специализации и пр.

Мерами проведения СП являются: выявление перспективных отраслей с прогрессивными отраслевыми сдвигами; организация (проведение конкурсных отборов), реализация и финансирование отдельных инвестиционных проектов, направленных на развитие региона с привлечением новых отраслей специализации (проектные инвестиционные гранты); стимулирование создания новых предприятий дополняющих отраслей, расширение и модернизация существующих (налоговые кредиты); реализация программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для новых отраслей квалификации; разработка региональных целевых программ, стратегий социально-экономического развития территории с учетом развития новых отраслей специализации; принудительное направление инвестиционных ресурсов коммерческих банков в перспективные отрасли; стимулирование создания новых рабочих мест (выделение субсидий).

Перечисленные меры направлены на нейтрализацию негативных воздействий региональных отраслевых сдвигов.

Таким образом, единый хозяйственный комплекс страны представлен

отраслевой, межотраслевой и территориальной структурами. При этом отраслевая структура – это совокупность отраслей национальной экономики, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями. Отрасли национальной экономики размещаются по территории страны под влиянием особых закономерностей, принципов и факторов. При этом существует система показателей, характеризующих размещение отраслей, и его методика планирования и прогнозирования. Соответственно, и отраслевая структура экономики, и размещение отраслей на территории страны нуждаются в непрерывном совершенствовании под влиянием различных факторов.

§5. Закономерности, принципы и факторы размещения предприятий различных отраслей

В условиях современного уровня развития рыночных отношений проявляются определенные закономерности в размещении производительных сил. Они формируются в результате взаимодействия законов общественного развития на определенном историческом этапе.

Закономерности размещения производительных сил представляют собой наиболее общие отношения между производительными силами и территориями.

К важнейшим закономерностям размещения производства в условиях развития рынка относятся:

1) рациональное, наиболее эффективное размещение производства (всемерная экономия затрат на производство, размещение на конкретной территории по возможности всех стадий производства, вплоть до готового продукта);

2) комплексное развитие хозяйства территорий всех субъектов Федерации (сочетание отраслей рыночной специализации, имеющих общероссийское значение, отраслей производства, удовлетворяющих потребности населения, а также потребности ведущих отраслей и отраслей инфраструктуры);

3) рациональное территориальное разделение труда между регионами и в пределах их территорий (необходимое условие эффективного размещения производства в условиях рыночной экономики);

4) выравнивание уровней экономического и социального развития регионов (важнейшее условие ускорения темпов развития не только регионов, но и страны в целом).

Наряду с закономерностями размещения производительных сил большое значение имеют и принципы размещения – конкретные проявления пространственного распределения производства в определенный период экономического развития страны.

Принципы размещения производства в условиях рыночной экономики представляют собой основные, исходные научные положения, которыми руководствуется государство в своей экономической политике. Их можно рассматривать как методы хозяйствования.

В современных условиях выделяются следующие принципы:

1) приближение производства к источникам сырья, топлива, энергии и к районам потребления;

2) первоочередное освоение и комплексное использование наиболее эффективных видов природных ресурсов;

3) оздоровление экологической обстановки, принятие эффективных мер по охране природы и рациональному природопользованию;

4) использование экономических выгод международного разделения труда, восстановление и развитие экономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья.

Наряду с закономерностями и принципами размещения производительных сил в теоретическом обосновании размещения производства важную роль играют и многообразные факторы, определяющие локализацию производства, влияющие на конкретное размещение отдельных отраслей хозяйства.

Факторы производства – это совокупность условий для наиболее рационального выбора места размещения хозяйствующего субъекта, группы субъектов, отрасли или же конкретной территориальной организации структуры хозяйства территории.

Все разнообразие факторов, оказывающих влияние на размещение производства, можно объединить в родственные группы:

1) *природные факторы*, включающие экономическую оценку отдельных природных условий (сейсмичность, климатические условия, температурный режим, количество осадков, наличие вечной мерзлоты, радиационный фон и т. д.) и сырьевых ресурсов, в том числе водных для развития отдельных отраслей и регионов;

2) *демографические факторы*, под которыми понимаются системы расселения, обеспеченность отдельных территорий трудовыми ресурсами, миграционные процессы, возрастной состав населения, уровень смертности и рождаемости, состояние социальной инфраструктуры и т. д.;

3) *экономико-географические факторы*, под которыми понимаются уровень развития производительных сил, транспортный фактор, наличие энергоресурсов, прогрессивность производительных сил, трудо- и энергоемкость производства, экономическая оценка природных ресурсов (калорийность, размер запасов, их качество, глубина залегания и т. д.);

4) *экологические факторы*, под которыми понимается охрана окружающей среды и ноосферы в целом.

В размещении производительных сил велика роль всей совокупности факторов. Экономически обоснованное размещение производительных сил с учетом совокупности факторов в условиях рыночной экономики будет способствовать более эффективному использованию природно-ресурсного потенциала и комплексному развитию регионов.

§ 6. Прогноз развития и размещения отрасли

Разработка прогноза развития и размещения отраслей национальной экономики и отдельных отраслей должна производиться на период не менее чем на пять лет. При этом одним из основных методов разработки всех экономических прогнозов должен быть *балансовый метод*.

При помощи этого метода обосновываются пропорции между отраслями хозяйства, уровнем добычи топлива и потребности в нем, производством электроэнергии и потребностью в ней, между объемами строительных работ, капитальных вложений и производством строительных материалов, базами строительной индустрии, между объемами производства сельскохозяйственного сырья и мощностями по его переработке и другие пропорции рациональной структуры хозяйства отрасли.

Предусматриваются разработки следующих балансовых расчетов по отраслям и экономическим районам: топливно-энергетический баланс; баланс трудовых ресурсов; баланс водных ресурсов; баланс производства и потребления проката черных металлов, грузовых автомобилей, тракторов и т. д.

Первый этап: определение потребности в предметах и средствах труда.

Потребность в материальных ресурсах определяется прямым счетом, исходя из объемов производства и строительно-монтажных работ, численности населения, укрупненных норм потребления, применяемых в прогнозных расчетах проектными организациями с учетом изменения структуры производства и потребления, внедрения новой техники и технологии, взаимозаменяемости продукции.

Потребность в предметах труда (топливо, металл, удобрения, лесоматериалы) определяется в расчете на годовую потребность потребляющих отраслей.

Потребность в предметах народного потребления определяется на основе демографического прогноза роста и рациональных норм потребления, рекомендуемых соответствующими научными организациями.

Определение *потребности в средствах труда* (станки, оборудование, автомобили и т. д.) производится расчетом потребности в среднегодовом парке машин, который рассчитывается по данным о наличии машин на определенный период, возможном поступлении новых машин и выбытии по физическому и моральному износу. Разница между потребным и ожидаемым парками машин позволит определить дефицит в машинах и оборудовании, которые необходимо получить стране в перспективный период.

Второй этап: поиск наиболее эффективных вариантов удовлетворения потребностей страны или ее регионов в рассматриваемом виде продукции. Прежде всего проводится тщательная оценка действующих производственных мощностей отрасли, региона, крупного экономического района. Целью этой работы является выявление резервов для покрытия дефицита на перспективный период. Расчет начинается с наименее капиталоемких форм воспроизводства ОФ.

Третий этап: проведение работ по сбалансированию потребностей и источников их покрытия, в том числе за счет выявленных резервов. Так, увеличить выпуск продукции на действующих мощностях предприятий возможно во всех отраслях за счет рационализации, модернизации техники и интенсификации технологических процессов и более капиталоемких форм воспроизводства – технического перевооружения, реконструкции, расширения действующих предприятий и нового строительства.

Важнейшим вопросом для перспективных прогнозов является обеспечение экологической безопасности производства каждой из применяемой форм воспроизводства ОФ. Прогнозирование во всех направлениях должно опираться на исследовательскую научную базу.

Таким образом, единый хозяйственный комплекс страны представлен отраслевой, межотраслевой и территориальной структурами. При этом отраслевая структура – это совокупность отраслей национальной экономики, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями. Отрасли национальной экономики размещаются по территории страны под влиянием особых закономерностей, принципов и факторов. При этом существует система показателей, характеризующих размещение отраслей, и его методика планирования и прогнозирования.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

Таблица 1

1. В чем смысл плавного регулируемого роста цен как цели национальной экономики России?
2. Что характеризует воспроизводственная структура национальной экономики?
3. Что представляет собой сектор национальной экономики?
4. Что представляет собой сфера национальной экономики?
5. Что представляет собой отрасль национальной экономики?
6. Что представляет собой межотраслевой комплекс национальной экономики?
7. Что представляет собой отраслевой кластер?
8. Что представляет собой структурная политика национальной экономики?
9. Какими показателями характеризуется отраслевая структура национальной экономики?
10. Какие факторы определяют устойчивый рост национальной экономики?
11. Какие выделяются формы разделения труда и как они влияют на формирование отраслей?
12. По каким признакам отличаются отрасли друг от друга?
13. По каким признакам отличаются межотраслевые комплексы?
14. Что такое инфраструктура и в чем заключается ее значение для развития национальной экономики?
15. Дайте определение закономерностей размещения производства и перечислите их.
16. Какие факторы обуславливают размещение отраслей?
17. Какие показатели характеризуют размещение отраслей?
18. В чем заключается необходимость планирования и прогнозирования размещения отраслей?
19. Какие методы применяются при планировании и прогнозирования размещения отрасли?
20. Какова методика прогнозирования развития отрасли?

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задача 1. По данным Сахалинстата, отраженным в таблице, определите следующие показатели развития отрасли:

- 1) проанализируйте тенденции развития экономики Сахалинской области по видам экономической деятельности в период с 2012 по 2016 г.;
- 2) определите динамику доли строительного комплекса в общем объеме промышленного производства и ее изменение в динамике;
- 3) определите динамику доли прогрессивных отраслей в общем объеме производства;
- 4) определите динамику коэффициента опережения строительного комплекса;
- 5) определите динамику соотношения между добывающими и перерабатывающими отраслями.

**Оборот организаций по видам экономической деятельности
(млн. руб., в действующих ценах)**

Разделы и под-разделы ОКВЭД	Наименование разделов и подразделов	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	Всего:	804003,2	932214,9	1090652,8	11345701	1040109,8
A	Из них организации с основным видом деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2819,2	3981,8	3974,2	3974,4	4478,6
	Из него: сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	2277,8	2824,1	2886,6	3210,2	3752,8
B	Рыболовство, рыбоводство	14292,4	16268,4	15288,5	46277,7	56407,2
C	Добыча полезных ископаемых	546973,5	578030,7	720301,7	689479,8	588911,1
D	Обрабатывающие производства	20469,3	22309,4	21204,4	24450,3	25385,7
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	16345,0	17950,4	19001,8	19462,0	22885,7
F	Строительство	60913,3	64594,5	83878,6	106641,4	86905,5
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	53611,8	102581,5	109499,6	100932,5	104105,7

Продолжение таблицы 1

Разделы и под-разделы ОКВЭД	Наименование разделов и подразделов	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
H	Гостиницы и рестораны	4832,3	4361,0	5155,3	5825,0	6913,2
I	Транспорт и связь	52798,5	48846,8	53490,1	66826,8	79136,1
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	25874,5	54464,2	38439,3	50346,3	43512,0
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1031,1	1170,3	902,6	877,5	808,2
M	Образование	1103,3	1653,7	1760,1	1864,2	1751,0
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1823,9	14504,8	16423,4	15436,2	16055,8
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1096,8	1340,6	1313,1	2115,5	2801,4

Задача 2. По данным таблицы определите коэффициент локализации производства, коэффициент душевого производства и коэффициент межрайонной товарности и по полученным данным сделайте вывод о принадлежности отрасли к отраслям рыночной специализации.

Таблица 2

Данные для расчета

Показатели	Значение
1. Объем добычи угольной промышленности России, млн. т	258
2. Объем добычи угольной промышленности региона, млн. т	18
3. Общий объем производства, трлн. руб.	3225
4. Объем производства региона, трлн. руб.	52

Продолжение таблицы 2

Показатели	Значение
5. Численность населения России, млн. чел.	138
6. Численность населения региона, млн. чел.	1,5
7. Объем вывоза угля из региона, млн. т	16,5

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Разделение труда, проявляющееся в образовании самостоятельных отраслей внутри промышленности и других отраслей материального производства, имеет форму разделения труда:

- а) единичную;
- б) частную;
- в) общую.

2. Отрасли отличаются одна от другой по признакам:

- а) назначение продукции, характер сырья, особенности технологического процесса, состав кадров;
- б) назначение сырья, классификация продукции, мотивация труда, сложность технологии;
- в) качество сырья, мотивация труда, состояние технической базы, сложности технологии.

3. В зависимости от степени дифференциации продукта в отраслевой структуре национальной экономики выделяют отрасли:

- а) концентрированная, специализированная, кооперированная, комбинированная;
- б) массовая, фрагментарная, тупиковая, специализированная;
- в) комплексная, специализированная, комбинированная.

4. На какие элементы производственного менеджмента оказывает влияние отраслевая принадлежность организации:

- а) осуществляемые производственные процессы;
- б) выбор места расположения организации;
- в) организационно-правовая форма организации;
- г) все вышеперечисленное.

5. Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения относятся к отраслям:

- а) материальной сферы;
- б) нематериальной сферы;
- в) верно и то, и другое;
- г) неверно и то, и другое.

6. Из предложенных выберите признаки, присущие межотраслевым комплексам:

- а) единое экономическое назначение производимой продукции;
- б) самостоятельное ведение внешнеэкономической деятельности;
- в) однородность потребляемых сырья и материалов;
- г) исключительная роль в функционировании других предприятий и их объединений;
- д) кооперация и интеграция с предприятиями других отраслей;
- е) однородность профессионального состава кадров;
- ж) другие отрасли должны играть вспомогательную роль по отношению к данному комплексу;

з) единство технической базы и технологических процессов.

7. Научно-технический, инфраструктурный, инвестиционный, экологический межотраслевые комплексы по специализации на определенной функции являются:

- а) функциональными;
- б) целевыми;
- в) одноотраслевыми;
- г) планирование, организация, координация, мотивация, контроль.

8. Охарактеризуйте отрасли национальной экономики соответствующими им характеристиками по признаку дифференциации продукции:

Отрасль	Количество конкурентных преимуществ
1. Массовая	1. Большое количество возможностей для дифференциации, но все они не приносят существенных выгод
2. Тупиковая	2. Широкий выбор возможностей для дифференциации, сулящих значительные выгоды
3. Фрагментарная	3. Небольшое число значительных преимуществ
4. Специализированная	4. Небольшое количество возможных незначительных преимуществ

9. Машиностроительный, топливно-энергетический, агропромышленный межотраслевые комплексы по воспроизводственному принципу являются:

- а) функциональными;
- б) целевыми;
- в) одноотраслевыми;
- г) планирование, организация, координация, мотивация, контроль.

10. Роль инфраструктуры заключается в:

- а) эффективном обеспечении процесса производства;
- б) эффективном обеспечении развития социально-бытовой сферы населения;
- в) эффективном обеспечении развития комплексности национальной экономики;
- г) эффективном обеспечении освоения новых территорий;
- д) все вышеперечисленное.

11. К предприятиям рыночной инфраструктуры относят:

- а) предприятия, которые продолжают процесс производства в сфере обращения и создают новую стоимость;
- б) предприятия, обеспечивающие нормальную жизнедеятельность населения;
- в) учреждения и организации, оказывающие финансово-кредитные, консультационные, информационно-маркетинговые и другие услуги.

12. На специализированные, комплексные и смешанные отрасли разделяют по признаку:

- а) по производимому продукту;
- б) по международной статистике;
- в) в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности;
- г) по количеству конкурентных преимуществ.

13. Исключительная роль в функционировании других предприятий и их объединений, самостоятельное ведение внешнеэкономической деятельности, кооперация и интеграция с предприятиями других отраслей, вспомогательная роль других отраслей по отношению к данному комплексу – это признаки:

- а) отрасли национальной экономики;
- б) межотраслевого комплекса;
- в) инфраструктуры;
- г) отраслевого кластера.

14. Форма интеграции сопряженных социально-экономических институтов, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости, направленная на реализацию их конкурентного потенциала, повышение конкурентоспособности отраслей и оптимизацию развития регионов, – это ...

- а) отрасль национальной экономики;
- б) межотраслевой комплекс;
- в) инфраструктура;
- г) отраслевой кластер.

15. Географическая концентрация, широкий набор участников и наличие «критической массы», специализация, инновационность, наличие связей и взаимодействий между участниками, конкуренция и кооперация, жизненный цикл – это признаки:

- а) отрасли национальной экономики;
- б) межотраслевого комплекса;
- в) инфраструктуры;
- г) отраслевого кластера.

16. Кластер, характеризующийся неравномерным развитием структуры и слабостью отдельных элементов при наличии выраженных конкурентных преимуществ и фундаментальных факторов, способствующих дальнейшему развитию, является:

- а) сильным;
- б) устойчивым;
- в) потенциальным;
- г) латентным.

17. Совокупность компаний, ориентированных на поставку продукции (услуг, работ) предприятию, внешнему по отношению к кластеру, называется кластером:

- а) «прикованным к государству»;
- б) «спутниковым»;
- в) «радикальным»;
- г) «маршаллианским».

18. Перечислите положительные эффекты, обеспечивающие сравнительные преимущества кластеризации.

19. Укажите условия формирования кластера как жизнеспособной, самодостаточной, успешной и эффективной организации.

20. Охарактеризуйте группы минимально необходимого набора инструментов формирования отраслевых кластеров:

1. Организационно-коммуникативные	1. Предполагают разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и др.)
-----------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. Инвестиционные	2. Предполагают образование субъекта развития кластера (организация деятельности ассоциации, которая бы отстаивала интересы сектора) и развитие коммуникативной среды
3. Организационно-правовые	3. Предполагают создание производственной, инженерной или другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера

21. Структура, предполагающая деление НЭ на качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющих в процессе общественного воспроизводства одинаковые по социально-экономическому содержанию функции, это структура:

- а) воспроизводственная;
- б) отраслевая;
- в) территориальная;
- г) социальная.

22. Соотношение темпа роста отрасли или отдельного комплекса к темпу роста всей промышленности – это показатель анализа отраслевой структуры НЭ:

- а) доля отдельной отрасли или комплекса в общем объеме производства;
- б) доля прогрессивных отраслей в общем объеме производства и ее изменение в динамике;
- в) коэффициент опережения;
- г) соотношение между добывающими и перерабатывающими отраслями;
- д) соотношение между отраслями тяжелой и легкой промышленности;
- е) доля оборонно-промышленного комплекса в общем объеме промышленного производства.

23. Отношение удельного веса отрасли в структуре производства района к удельному весу той же отрасли в стране – это показатель уровня специализации экономических районов, используемый при отраслевом экономическом обосновании размещения производств (отраслей):

- а) коэффициент локализации данного производства на территории района;
- б) коэффициент межрайонной товарности;
- в) коэффициент душевого производства.

24. Отношение доли отрасли хозяйства района в соответствующей структуре отрасли страны к доле населения района от населения страны – это показатель уровня специализации экономических районов, используемый при отраслевом экономическом обосновании размещения производств (отраслей):

- а) коэффициент локализации данного производства на территории района;
- б) коэффициент межрайонной товарности;
- в) коэффициент душевого производства.

25. Охарактеризуйте функции государственной структурной политики:

Функции	Характеристика
1. Регулирующая	1. Предполагает разработку и реализацию стратегий развития отраслей (просчет стратегических решений, их согласование с бизнесом и общественностью, стимулиро-

Функции	Характеристика
	вание экономических субъектов к их реализации...)
2. Распределительная	2. Осуществляется путем контроля за использованием финансовых средств
3. Контрольная	3. Реализуется путем воздействия государства на основные параметры отраслевой структуры экономики и стимулирует научно-технический прогресс
4. Стратегическая	4. Заключается в распределении финансовых ресурсов между отраслями

26. Распределите перечисленные ниже субъекты на объекты и субъекты структурной политики:

- а) отрасли (виды экономической деятельности);
- б) отраслевой бизнес;
- в) научные институты;
- г) территориально-производственные и межотраслевые комплексы;
- д) предприятия и организации;
- е) государство.

27. Меры СП, предполагающие разработку федеральных и региональных целевых программ, разработку стратегий социально-экономического развития страны, регионов, муниципальных образований, разработку программ комплексного развития регионов, муниципальных образований, относятся к мерам:

- а) административным;
- б) экономическим;
- в) институциональным.

28. Постройте алгоритм проведения государственной структурной политики:

Этап	Содержание
1	1. Мониторинг динамики региональных отраслевых изменений и сдвигов
2	2. Анализ состояния и изменения отраслевой структуры региональных экономик с учетом динамики отраслей производственной специализации
3	3. Определение состояния СП в моноспециализированных регионах на основе использования отраслевых изменений в пределах и за пределами критериального интервала отраслевого изменения
4	4. Корректировка целей и инструментов региональной СП

29. Дополните формулировки принципов размещения производства:

- а) приближение производства к ...;
- б) первоочередное освоение и комплексное использование ...;
- в) оздоровление экологической обстановки, принятие эффективных мер ...;
- г) использование экономических выгод ... и

30. Перечислите закономерности размещения производства в условиях рыночной экономики.

31. Перечислите факторы размещения производства в условиях рыночной экономики.

ГЛАВА 3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

План:

- §1. Интеграция отраслей экономики.
- §2. Концентрация и диверсификация производства.
- §3. Специализация и кооперирование производства.
- §4. Комбинирование производства.
- §5. Межотраслевая конкуренция.
- §6. Олигополистические объединения.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

Взаимосвязь отраслей экономики проявляется через интеграционные процессы на уровне региональной и национальной экономики, а также на международном уровне. Кроме того, она может проявляться в таких формах организации производства, как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства. Межотраслевые связи достаточно полно представлены в межотраслевом балансе.

§1. Интеграция отраслей экономики

Интеграция отраслей – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними.

Интеграция имеет место как на уровне национальных хозяйств, так и между отраслями, предприятиями, фирмами, комплексами, корпорациями. *Экономическая интеграция* проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров.

Различаются следующие формы интеграции:

1. *Вертикальная* – представляет собой производственное и организационное объединение, слияние, кооперирование предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта: поставщиков материалов, изготавливаемых узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, продавцов и потребителей конечного продукта. Ее *преимуществами* является:

- сокращение издержек за счет соединения технически совместимых процессов;
- сокращение расходов на хранение товарно-материальных ценностей;
- сокращение расходов на заключение сделок;
- обеспечение большей уверенности в поставках и доступе к потребителям.

Недостатками вертикальной интеграции является то, что рост интегрируемых предприятий ограничен антимонопольным законодательством. Кроме того, спрос на продукцию обладает относительной статичностью. Это, в свою очередь, обеспечивает возможность дальнейшего роста только за счет диверсификации.

2. *Горизонтальная* – представляет собой объединение предприятий, налаживание тесного взаимодействия между ними «по горизонтали», с учетом совместной деятельности предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии.

Преимуществами горизонтальной интеграции является то, что при участии в ней сокращаются затраты на производство единицы продукции при помощи экономии на масштабе производства и, в свою очередь, растет доля рынка. Это позволяет иметь больший контроль над рыночными условиями. Но при этом она имеет и некоторые *недостатки*. Так, общий рыночный спрос может быть статичным либо снижающимся, заставляя компании искать новые возможности для роста через диверсификацию. Кроме этого, рост компаний может быть ограничен антимонопольным законодательством.

На *международном уровне интеграция* – это процесс взаимного приспособления и объединения национальных хозяйств двух и более государств для осуществления межгосударственной политики. Она возникает в результате процесса международного разделения труда, формирования высокоэффективной структуры национальных экономик, глубоких и устойчивых связей в основных отраслях экономики, науки и техники, расширения международного рынка этих государств (ЕЭС, ЕАСТ, НАФТА и др.).

Международная интеграция возникает из-за того, что в пределах национальных хозяйств (даже крупных хозяйств с развитой экономикой) невозможно достаточно эффективно организовать выпуск современного ассортимента продукции, в силу чего они активизируют процессы международной специализации и кооперирования производства.

§2. Концентрация и диверсификация производства

Концентрация производства – это сосредоточение выпуска продукции на крупных предприятиях. Она может осуществляться в трех формах:

1) концентрация специализированных производств, осуществляющая изготовление однородной по конструкторско-технологическим признакам продукции;

2) концентрация на базе комбинирования взаимосвязанных производств, когда обеспечивается последовательное выполнение технологических процессов, комплексное использование сырья или использование побочных продуктов и отходов;

3) концентрация разнородных производств, когда на предприятии выпускается большая номенклатура разнородных видов продукции.

Для определения уровня концентрации производства и размеров предприятий в отрасли используются следующие показатели:

- среднегодовая численность промышленно-производственного персонала;
- стоимость промышленно-производственных фондов;
- стоимость производимой продукции за год.

Определяющим показателем является объем выпуска продукции в натуральном или денежном выражении.

Концентрация производства имеет свои *преимущества*. Например, в крупных производствах создаются условия для рационального разделения труда внутри предприятия, внедрения высокопроизводительной техники, передовой технологии и организации производства, сокращения

расходов на управление (эффект масштаба производства). Вместе с тем чрезмерно крупные предприятия имеют и определенные *недостатки*: при строительстве таких предприятий требуются большие капитальные вложения, длительные сроки строительства, рост транспортных издержек, усложнение процесса управления.

В связи с этим для определения оптимального размера предприятия требуется технико-экономическое обоснование. При этом исходят из достижения наилучших технико-экономических *показателей* как главной цели. Для этого могут быть использованы показатели, применяемые для оценки эффективности капитальных вложений и новой техники. В качестве определяющего критерия оптимальности размеров предприятия используют минимальные суммарные приведенные затраты на изготовление и доставку продукции к потребителям.

Одной из форм концентрации капитала, связанной с проникновением ранее специализированных предприятий в другие отрасли производства, сферу услуг и т. п., является *диверсификация производства*. Она, как правило, связана с процессом концентрации производства на межотраслевом уровне. Ее следствием является создание межотраслевых комплексов (конгломератных объединений). Диверсифицированным считается предприятие, в объеме производства которого более 30 % занимает продукция, неспецифичная для него.

Различают стратегии диверсификации:

- *стратегия концентрической диверсификации* – производство новых продуктов на базе существующего бизнеса;
- *стратегия горизонтальной диверсификации* – рост на существующем рынке за счет освоения новой продукции, требующей технологии, отличной от используемой;
- *стратегия конгломератной диверсификации* – фирма расширяется за счет производства изделий, технологически не связанных с традиционно выпускаемыми продуктами, которые реализуются на новых рынках.

Диверсификация производства – это важнейшая составная часть структуры современного рынка, оказывающая значительное воздействие на разделение труда, конкуренцию и эффективность производства. Это может быть и государственная политика, направленная на создание современной структуры национальной экономики, на комплексное многоотраслевое развитие. Разумно проведенная предприятием диверсификация производства может быть предпосылкой повышения эффективности отдельных его подразделений. Она способствует:

- большей выживаемости хозяйственного субъекта;
- более полному использованию ресурсов предприятия;
- наиболее полному насыщению рынка необходимыми товарами и услугами;
- проведению антимонопольной политики.

Например, если затраты в рамках какой-либо отрасли являются по своей природе в основном постоянными, то их разбивка по разным участкам с большими объемами продаж ведет к значительному снижению удельных издержек (при этом условием повышения эффективности при диверсификации является наличие ключевых конкурентных преимуществ). Аналогичная ситуация наблюдается в области рекламы. Значительно улучшить ситуацию здесь возможно за счет распределения рекламных расходов по однородным хозяйственным единицам.

Преимущества диверсифицированного предприятия заключаются

также в возможности объединения усилий для достижения единых целей. Успешный результат такого объединения обуславливается действием синергетического эффекта (когда целое представляет собой нечто большее, чем сумма частей), который имеет наибольшее значение в случае, если подразделения находятся в родственных отраслях.

Диверсификация в рамках определенной группы отраслей позволяет компании более широко использовать накопленный опыт в сфере маркетинга, производственных технологий и т. п. и, следовательно, увеличивать конкурентные преимущества диверсифицируемых подразделений. Кроме того, использование отраслевой диверсификации даже в таких ограниченных рамках позволяет существенно снизить уровень хозяйственных рисков. Но стратегия диверсификации в рамках определенной группы отраслей эффективна лишь при благоприятном прогнозе конъюнктуры соответствующих товарных рынков.

Наименее рискованной является диверсификация в разрезе различных не связанных между собой групп отраслей. Необходимость использования такой стратегии определяется тем, что для многих крупных и средних компаний, осуществляющих свою деятельность на протяжении длительного периода, традиционно избранные отрасли сдерживают темпы перспективного развития, получение высокой отдачи от капитала, а иногда вызывают стратегическую уязвимость в конкурентной борьбе. Обеспечить новые возможности развития для таких компаний может диверсификация деятельности в иные альтернативные группы отраслей.

Диверсификация производства зависит от многих факторов, прежде всего от типа производства. В условиях Российской Федерации диверсификация производства наиболее эффективна, если она осуществляется на основе комбинирования производства.

Таким образом, процесс развития концентрации производства должен управляться с целью минимизации издержек на производство и реализацию продукции. При этом государство должно проводить действенную политику с целью недопущения предприятий-монополистов.

§3. Специализация и кооперирование производства

Специализация промышленного производства – это такая форма организации, при которой изготовление технологически однородной продукции или отдельных ее частей осуществляется в обособленных отраслях, предприятиях, цехах, участках.

Различают следующие формы специализации производства.

1. *Предметная*. При такой форме специализации осуществляется обособление производства готовых изделий (автомобили, станки, экскаваторы и т. д.).

2. *Подetailная*. При такой форме специализации осуществляется обособление производства отдельных деталей, узлов и агрегатов (валы, редукторы, пневмоавтоматика и т. д.).

3. *Технологическая*. При такой форме специализации осуществляется обособление отдельных стадий технологического процесса (литейные, штамповочные, сварочные, сборочные процессы и т. д.).

4. *Функциональная*. При такой форме специализации осуществляется обособление в самостоятельные производства вспомогательных служб

(ремонт оборудования, изготовление инструмента и технологической оснастки и т. д.).

На практике все реже можно четко определить отраслевую принадлежность предприятий, поскольку большинство из них имеет межотраслевую структуру. В связи с этим по структуре предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или серийного производства.

Многопрофильные предприятия выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. Они могут специализироваться одновременно на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, холодильников, станков, инструментов. Многие узкоспециализированные предприятия, экономически окрепнув, выходят за рамки прежней специализации, резко расширяют ассортимент продукции и услуг, захватывают рынки сбыта. Часто такие предприятия полностью теряют отраслевой профиль и становятся *межотраслевыми* – диверсифицированными.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности.

Для оценки уровня специализации в промышленности используют следующие показатели:

- удельный вес специализированного производства (или специализированной отрасли) в общем выпуске данного вида продукции;
- удельный вес основной профилирующей продукции в общем выпуске отрасли или предприятия;
- широта производимой номенклатуры;
- удельный вес каждой номенклатурной группы, вида и типа изделий в общем объеме годового выпуска продукции;
- удельный вес продукции предприятия и цехов, специализирующихся на выпуске отдельных деталей, узлов, заготовок в общем объеме производства (характеризует уровень развития поддетальной и технологической специализации).

Для более полной характеристики уровня специализации предприятия могут быть использованы такие показатели:

- удельный вес автоматического, специального и специализированного оборудования в общем его парке;
- удельный вес прогрессивных технологических процессов;
- удельный вес поточно-массового производства в общей трудоемкости изготовления продукции.

При специализации появляется возможность применять высокопроизводительную технику, технологию и организацию производства. Это позволяет широко механизировать и автоматизировать производственные процессы. Развитие специализации промышленного производства позволяет в связи с этим повысить производительность труда и значительно снизить издержки производства и в конечном итоге дает прирост прибыли и повышение уровня рентабельности.

Кооперирование производства – это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенный вид продукции.

Необходимость кооперирования непосредственно вытекает из специализации отраслей и предприятий по выполнению отдельных стадий тех-

нологического процесса или на изготовление отдельных деталей и узлов для производства машин и оборудования.

По технологии производства существуют следующие виды кооперирования:

1. *Поддетально-узловое кооперирование*, когда головное предприятие получает от других предприятий агрегаты, узлы и готовые детали, предназначенные для комплектования выпускаемой продукции.

2. *Кооперирование по заготовкам* – в форме поставок специализированными литейными, кузнечно-прессовыми и сварочными предприятиями полуфабрикатов, отливок, поковок и сварных заготовок другим предприятиям.

3. *Кооперирование в форме поставок изделий вспомогательного назначения*, когда специализированные предприятия осуществляют поставку инструмента, технологической оснастки или выполняют работы по ремонту технологического оборудования другим предприятиям.

4. *Кооперирование на основе использования имеющихся свободных мощностей оборудования* – когда на предприятиях имеется избыток производственных мощностей отдельных групп оборудования, а на других – их недостаток.

С точки зрения *территориального размещения* связанных между собой производственными поставками предприятий кооперирование делится на внутрирайонное и межрайонное.

1. При *внутрирайонном кооперировании* производственные связи устанавливаются между предприятиями, расположенными в одном экономическом районе.

2. При *межрайонном* – между предприятиями, расположенными в разных экономических районах.

По *отраслевому признаку* различают *отраслевую* (производственные связи устанавливаются между предприятиями одной отрасли) и *межотраслевую* кооперацию (производственные взаимосвязи устанавливаются между предприятиями разных отраслей).

Для оценки уровня кооперирования используют следующие показатели:

- удельный вес стоимости покупных полуфабрикатов в общей стоимости материалов и комплектующих изделий;
- число смежников по кооперированным поставкам;
- удельный вес внутрирайонного и межрайонного кооперирования;
- средний радиус кооперирования.

Развитие кооперирования позволяет увеличить объем выпускаемой продукции, снизить ее трудоемкость и себестоимость. Для предприятия рациональным будет такое кооперирование, при котором суммарные затраты на изготовление продукции и ее доставку до потребителя будут минимальными.

Экономический эффект от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле:

$$\mathcal{E} = (\Delta C - \Delta Z_{тр}) V_2 - E_n \Delta K + \Delta П,$$

где ΔC – изменение себестоимости после специализации;

$\Delta Z_{тр}$ – изменение транспортных расходов после специализации;

V_2 – объем производства продукции после специализации;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

ΔK – дополнительные капиталовложения, необходимые для осуществления капиталовложений на специализацию производства;

$\Delta П$ – дополнительная прибыль, полученная за счет улучшения качества продукции вследствие специализации и последующего кооперирования производства.

Развитие специализации и кооперирования производства приносит не только положительный, но и отрицательный эффект. К недостаткам специализации и кооперирования следует отнести рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования и монотонности в работе. В связи с этим при планировании развития специализации и кооперирования необходимо разрабатывать мероприятия по снижению отрицательного воздействия этих процессов на работников и находить оптимальные варианты решения вопросов специализации и кооперирования производства.

§4. Комбинирование производства

Комбинирование производства представляет собой соединение в одном предприятии производства продуктов, которые вырабатываются разными отраслями промышленности.

Комбинирование в промышленности развивается в органическом сочетании с концентрацией, специализацией и кооперированием. Различаются следующие формы комбинирования в промышленности:

1) *на основе сочетания последовательных стадий обработки продуктов* (например, металлургические комбинаты, производящие чугун, сталь, прокат);

2) *на основе комплексного использования сырья* (например, коксохимические комбинаты, на которых из угля получают кокс и коксовый газ, а затем из коксового газа изготавливаются смола, аммиак, бензол, сера, этилен, водород, метан и другие продукты);

3) *на базе использования отходов* (например, лесопильное предприятие, на котором из отходов основного производства – стружек, опилок – изготавливаются строительные детали и другая продукция).

Уровень комбинирования *оценивается* удельным весом продукции, получаемой на предприятиях-комбинатах в общем выпуске этой продукции в натуральном или стоимостном выражении.

Развитие комбинирования позволяет:

– повысить эффективность промышленного производства за счет снижения себестоимости продукции и сокращения капитальных вложений, так как происходит увеличение объема производства продукции без значительного увеличения производственных площадей;

– расширить сырьевую базу промышленности и снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;

– снизить транспортные расходы;

– развивать концентрацию производства и, следовательно, получать выгоды от эффекта масштаба и др.

Все вышеперечисленное позволяет рассчитать экономический эффект от внедрения комбинирования производства по формуле:

$$\mathcal{E} = (\Delta C + \Delta Z_{\text{тр}} + E_n \Delta K) V_k + E_n \Delta K,$$

где \mathcal{E} – экономический эффект от комбинирования производства;

ΔC – отклонение суммы себестоимости продукции, выпускаемой на специализированном предприятии, от себестоимости аналогичной продукции, выпускаемой на комбинированном предприятии;

$\Delta Z_{\text{тр}}$ – удельные транспортные расходы до и после комбинирования;

ΔK – экономия капитальных вложений, необходимых на развитие добывающих отраслей.

Таким образом, развитие комбинирования позволяет получить экономический эффект за счет снижения себестоимости продукции, сокращения транспортных расходов, экономии капитальных вложений. Оно является одной из самых прогрессивных форм концентрации и организации промышленного производства, так как позволяет наиболее полно использовать все ресурсы предприятия.

§5. Межотраслевая конкуренция

Конкуренция – элемент рыночного механизма, реализующийся в форме взаимодействия рыночных субъектов и борьбы между ними за наиболее выгодные условия приложения капитала. Она может быть внутриотраслевой и межотраслевой.

Внутриотраслевая конкуренция – это соперничество между предпринимателями одной отрасли хозяйства за более выгодные условия производства и сбыта товаров. Эта конкуренция происходит потому, что предприятия одной отрасли существенно различаются между собой по качеству используемых средств производства (оборудования, станков), технической оснащенности и квалифицированности рабочей силы. Вследствие этого возникают различия по величине стоимости выпускаемых изделий и размеру удельной прибыли.

Но, как бы ни были велики существующие различия, внутриотраслевая конкуренция приводит к уравниванию цен и прибылей. В долгосрочном периоде времени отклонения рыночных цен от равновесной под воздействием конкуренции взаимопогашаются, и, следовательно, устанавливается единая рыночная цена на данный вид продукции. Поскольку все предприятия вынуждены создавать и реализовывать однородную продукцию по одинаковой цене, то в наихудшем положении оказываются владельцы технически отсталых предприятий, выпускающих дорогостоящие товары. При этом предприятия, работающие в лучших условиях, получают сверхприбыль при низком уровне себестоимости производимого продукта. Примером внутриотраслевой конкуренции может служить конкуренция на транспорте (как при грузовых, так и при пассажирских перевозках).

Межотраслевая конкуренция – вид конкуренции между производителями, действующими в разных отраслях экономики. В основе стимулов межотраслевой конкуренции лежит стремление предпринимателей к получению максимальной прибыли, поиску наиболее выгодной сферы приложения капитала.

Под действием межотраслевой конкуренции капитал устремляется в отрасли, характеризующиеся в данный момент *наивысшей нормой прибыли*. В результате такого перелива капитала увеличивается выпуск и, соответственно, возрастает предложение товаров в отрасли, имеющих высокую норму прибыли. Это, в свою очередь, приводит к снижению рыночной цены и уменьшению нормы прибыли.

В отраслях с *низкой нормой прибыли*, откуда произошел отток капитала, размеры производства и предложения товара уменьшаются. В результате этого при неизменном спросе возрастают цена и норма прибыли. Таким образом, межотраслевая конкуренция воздействует на изменение направления вложения капитала, на его распределение по сферам экономики, то есть регулирует потоки капиталовложений.

Однако межотраслевая конкуренция не является универсальным механизмом динамической стабилизации отраслевой структуры экономики. Подобное возможно лишь в условиях «идеальной» рыночной экономики, в конкретных условиях реального рынка на этот механизм действует ряд *отрицательных факторов*, к которым относятся следующие факторы:

1. Переход производителей из одной отрасли в другую требует времени: необходимо приобрести новое оборудование (которое сначала должно быть создано), переобучить рабочих и т. д. При этом может оказаться, что в «выгодную» отрасль перешло слишком много производителей, предложение значительно превысило платежеспособный спрос (возникло перепроизводство, то есть затоваривание). Следовательно, некоторым производителям снова необходимо переходить в другие отрасли.

Поэтому *рыночное регулирование экономики может быть эффективным* только при относительной «общей» стабильности, то есть при невысоких темпах появления новшеств (новых товаров и технологий) и при относительной стабильности запросов потребителей. За современными темпами НТП и современными возможностями формировать спрос рыночное регулирование не поспевает. На данном этапе рынок регулирует производство не сам по себе, а наряду с другими механизмами.

2. Далеко не все производители ставят целью максимизацию дохода на единицу затрат. Целью предприятия может быть стабильность или захват рынка и создание монополии (с помощью демпинга, то есть реализации товара по ценам ниже себестоимости и иных экономических и внешнеэкономических средств). Могут быть и другие цели.

3. Монополии (и промышленные, и банковские) мешают и переходу производителей из отрасли в отрасль, и работе механизма «Спрос – Предложение – Цены». Они во многом диктуют и объемы спроса и предложения, и уровень цен, осуществляют переток капиталов из отрасли в отрасль в соответствии со своими долгосрочными планами. Рыночные механизмы при этом не отменяются, но они перестают быть ведущими.

4. Государственное регулирование экономики значительно блокирует механизмы межотраслевой конкуренции, вмешиваясь в естественные рыночные механизмы.

5. Экономическое взаимопроникновение экономик разных стран и их надгосударственное регулирование – еще один фактор, отрицательно влияющий на механизмы межотраслевой конкуренции.

6. Нельзя не упомянуть и другие факторы отрицательного воздействия на механизмы межотраслевой конкуренции. К ним относятся войны, стихийные бедствия и прочее.

Межотраслевая конкуренция, осуществляемая в условиях концентрации и централизации производства и капитала, приводит к образованию *олигополистических объединений*, упрощает миграцию капитала между отраслями и сферами общественного производства.

§ 6. Олигополистические объединения

Для экономики развитых стран мира наиболее характерной является рыночная структура, при которой несколько фирм доминируют на рынке. Такая структура называется *олигополией*.

Межотраслевой олигополией называют рыночную структуру современных отраслей общественного производства с господством группы корпораций типа «производственные пирамиды» из предприятий, связанных не только подетальной специализацией, но и представляющих собой диверсифицированные концерны. Каждый из них действует в целом ряде отраслей и представляет собой производственную структуру. В этих условиях широко применяется принцип комбинирования производства, создания многоотраслевых концернов.

Межотраслевая связь в олигополиях заключается главным образом в создании производственных комплексов, исследовательских центров, накоплении совместных разработок, патентов, создании общего рекламно-сбытового аппарата, общего финансирования, а также проявляется в связях с государственным аппаратом и т. д. Капиталы, вложенные в олигополистические предприятия, практически охватывают огромное число сфер национальной экономики. В связи с этим инвестирование добавочных капиталов затрагивает сразу многие отрасли. В первую очередь расширяются те производства, которые обеспечивают наибольшие прибыли, что обостряет конкурентную борьбу за сферу приложения капитала.

Деятельность олигополий, структура их производства определяются исходя из анализа общественных потребностей и рынков и, в свою очередь, активно воздействуют на все национальное производство, его структуру. Если между компаниями существует формальное соглашение по разделу рынка, то такой вид олигополии называется *картелем*, или групповой монополией.

Степень возможного контроля группы фирм над отраслевым рынком часто определяют с помощью показателей рыночной концентрации.

Отраслевой показатель рыночной концентрации чаще всего рассчитывается как доля продаж четырех или восьми крупнейших фирм в общем объеме отраслевого выпуска (в процентах). Отрасли, в которых на долю четырех крупнейших фирм приходится 50 % отраслевого производства и более, считаются высококонцентрированными. Для них характерна ситуация сильной олигополии – явное доминирование на рынке нескольких ведущих фирм (например, автомобилестроение, шинная и парфюмерная промышленность и др.). Если отраслевой показатель уровня концентрации меньше 25 %, то считается, что рынок относительно равномерно поделен между отдельными производителями. Поведение фирм на таких рынках в большей степени отвечает либо модели совершенной конкуренции, либо модели монополистической конкуренции (например, издательское дело, молочная промышленность, производство безалкогольных напитков и др.).

Крупные корпорации обычно являются многоотраслевыми компаниями, а потому показатель отраслевой рыночной концентрации не в полной мере отражает их место и влияние в экономике. В связи с этим используют *агрегатный показатель рыночной концентрации*. Он демонстрирует долю 100, 200 или 500 крупнейших корпораций в таких важнейших индикаторах развития национальной экономики, как национальный продукт, национальный доход, общий объем продаж или общий объем активов от-

расли (например, в США на долю 200 крупнейших корпораций приходится порядка 60 % всех активов обрабатывающего сектора).

Многоотраслевой (диверсифицированный) характер современных корпораций позволяет им эффективно контролировать отдельные отраслевые рынки.

К числу *важнейших признаков олигополии* относятся:

- экономия на масштабах производства;
- взаимозависимость действий отдельных компаний;
- негибкость цен, неценовая конкуренция (новые разработки, улучшение продукта, изоцированное продвижение продукта, лучшее обслуживание и т. д.), хищнические методы конкурентной борьбы (демпинговые цены, эксклюзивные и комплексные контракты, физическое разрушение продукции и оборудования конкурентов);
- стремление фирм к слияниям (горизонтальные, вертикальные и конгломеративные) и поглощениям;
- стремление компаний к сговору как к фактору усиления контроля над рынком (при условии наличия высоких входных барьеров для входа, небольшого количества фирм на рынке, высокой степени однородности производимой продукции, растущего спроса на отраслевую продукцию и особенностей антимонопольного законодательства);
- высокие барьеры для входа на рынок новых фирм.

Далее необходимо рассмотреть *эффективность олигополии*. Как известно, максимальная эффективность распределения ресурсов достигается при условии равенства цены продаваемого продукта и предельных издержек ($P = MC$). Исследование опыта экономически развитых стран показывает, что чаще всего фирмы в условиях олигополии устанавливают цены выше предельных издержек производства. Это означает, что они функционируют при объемах производства меньших тех, которые желательны для потребителя. Следовательно, олигополия не достигает той эффективности в распределении экономических ресурсов, которую обеспечивает совершенная конкуренция. В этом отношении олигополия *сходна с монополией*.

Однако олигополия не достигает и уровня монополюно высокой прибыли, так как при координации участников олигополии на рынке продолжает существовать и конкуренция, заставляющая отдельных участников явно или скрытно нарушать соглашения, практиковать тайные скидки, позволяющие увеличить объем продаж при сокращении прибыли. При этом фирмам-олигополистам приходится нести серьезные издержки в ходе неценовой конкурентной борьбы за долю рынка.

Главным оправданием олигополистической структуры отрасли является то, что она, возможно, наилучшим образом приспособлена для тех видов деятельности, где минимальный эффективный размер производства является достаточно большим. Гигантская экономия на масштабах производства, достигаемая крупными фирмами, делает их практически неуязвимыми для конкуренции со стороны мелких фирм.

В реальных условиях олигополия *все же является эффективной*, так как она вносит важный вклад в экономический рост, активно участвуя в исследованиях и разработках новых продуктов и технологий, внедряя эти изобретения в производство. Это обусловлено тем, что олигополистическая структура наилучшим образом приспособлена для проведения длительных, дорогостоящих, фундаментальных исследований и разработок и внедрения полученных результатов в производство. При этом у олигопо-

лии в условиях конкуренции имеются основания активно использовать технический прогресс для улучшения собственного положения на рынке. Источником финансирования научных работ является значительный объем прибыли, которая является финансовым результатом существования барьеров для входа в отрасль и способности олигополистов избежать ценовой конкуренции.

Межотраслевая конкуренция, образование межотраслевых олигополий формируют в целом межотраслевую экономику, которая достаточно полно представлена в межотраслевом балансе.

Первый в мире план-баланс народного хозяйства был составлен ЦСУ СССР (под руководством П. Попова) за 1923–1924 хозяйственный год и опубликован в 1926 году. В нем практически был реализован комплексный, системный подход к межотраслевым связям и выделен динамичный блок в виде межотраслевого баланса орудий труда, формирующих материально-вещественный потенциал развития экономической системы во времени. Им можно было руководствоваться в управлении народным хозяйством.

Промежуточное потребление (первый квадрант)	Конечное использование (второй квадрант)
Валовая добавленная стоимость (третий квадрант)	

Рис. 3.1 – Схема межотраслевого баланса

Межотраслевой баланс (МОБ) – это важный инструмент изучения межотраслевых связей. Он детализирует счета товаров и услуг, производства и образования доходов; отражает процессы, происходящие на нынешнем этапе развития экономики, позволяет проводить системный счет основных показателей системы национальных счетов и анализ взаимосвязей между отраслями экономики, выявлять главные экономические пропорции, изучать структурные сдвиги и особенности ценообразования в экономике и т. д.

В схеме МОБ выделяются три основные части.

Первый квадрант («шахматная таблица») характеризует взаимосвязи отраслей, отражает промежуточное потребление. В нем по строкам и колонкам записываются отрасли экономики. В колонках первого квадранта по каждой отрасли представлены затраты на производство продукции, работ, услуг (стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, услуг), а по строкам показывается, как распределяется продукция каждой отрасли между всеми отраслями.

Второй квадрант характеризует структуру конечного использования ВВП. В нем строки соответствуют отраслям-потребителям. Колонки представляют собой категории конечного использования: конечное потребление (расходы на конечное потребление домашних хозяйств, государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства), валовое накопление (валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей), сальдо экспорта – импорта товаров и услуг.

Третий квадрант показывает структуру валовой добавленной стоимости по элементам. В нем представлена стоимостная структура ВВП. Колонки

квадранта соответствуют отраслям-производителям, а строки – основным стоимостным компонентам валовой добавленной стоимости (оплата труда наемных работников, валовая прибыль, валовой смешанный доход, налоги и субсидии, связанные с производством), налогам и субсидиям на продукты.

Таким образом, если рассматривать данные МОБ *по вертикали*, то по колонкам показывается стоимостная структура выпуска продукции отдельных отраслей. Он состоит из промежуточного потребления (первый квадрант) и валовой добавленной стоимости (третий квадрант). По горизонтали (по строкам) показывается натурально-вещественный состав продукции, которая расходуется на промежуточное потребление (первый квадрант) и конечное использование (второй квадрант). При этом для каждой отрасли экономики ресурсы продуктов равны их использованию.

Из вышеизложенного следует, что данные МОБ могут быть использованы для разработки прогнозов; для построения межотраслевых моделей на перспективу с целью планирования или проверки сбалансированности плана; для анализа экономики, в частности, для выявления роли отдельных факторов (например, зависимости экономики от энергоснабжения или от изменения цен на энергоносители).

Схема МОБ удобна для анализа влияния изменения цен на продукцию отдельных отраслей экономики, на издержки производства в целом.

МОБ широко используется для статистических целей, определения товарной структуры потоков, что важно для исчисления индексов цен для отдельных агрегатов, а также для проверки сбалансированности всей системы статистических данных, охватывающих различные аспекты экономического процесса.

Цели, ради которых составляется МОБ, определяют размеры его таблиц, методы оценки показателей, подходы к трактовке импорта и т. д.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Какие можно выделить виды интеграции производства?
2. В каких случаях диверсификация производства является эффективной?
3. Какими показателями можно измерить уровень специализации производства?
4. В чем заключается значение кооперирования производства?
5. Какие формы комбинирования выделяют на предприятиях промышленности?
6. Как определить экономический эффект от специализации и комбинирования производства?
7. В чем заключается взаимосвязь комбинирования и диверсификации производства?
8. В чем заключается механизм межотраслевой конкуренции?
9. В чем заключается эффективность олигополии?
10. Какие экономические задачи можно решить с помощью межотраслевого баланса?
11. Какова структура межотраслевого баланса? (Перечислите основные элементы I, II и III квадрантов межотраслевого баланса).
12. Какой вид имеет основное уравнение межотраслевого баланса?
13. Какие виды межотраслевых балансов вы знаете и в чем их различие?

14. В каких ценах может составляться межотраслевой баланс и в чем состоят отличия межотраслевых балансов в различной оценке?

15. В чем состоят особенности построения межотраслевых балансов в мировой статистической практике?

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Нефтеперерабатывающий завод производил основную продукцию на сумму 120 млн. ден. ед. в год. Установка нового оборудования обеспечила более полное использование продуктов перегонки нефти. Стоимость побочной продукции выросла до 250 млн. ден. ед. в год. Определите, как изменился уровень комбинирования.

Задание 2. Для производства автомобилей иностранная компания использует комплектующие, удельный вес которых в себестоимости продукции составляет: из Германии – 12 %, из Бельгии – 13 %. Внедрение методов специализации и кооперирования производства автомобилей на всех стадиях воспроизводственного цикла (от НИОКР до сбыта) позволило компании сократить издержки и увеличить объем продаж со 137 млн. денежных единиц в году t до 147 млн. денежных единиц в году t_1 , а прибыль осталась на прежнем уровне – 5 % от объема продаж. Определить:

- а) уровень кооперирования производства;
- б) прирост объема продаж в году t_1 в % к году t ;
- в) увеличение прибыли в году t_1 по сравнению с годом t в денежном выражении.

Задание 3. Определить экономическую эффективность от специализации, если после проведения специализации объем производства с 4000 единиц увеличился до 4500, себестоимость снизилась со 100 до 90 руб., транспортные расходы – с 10 до 8 руб., капиталовложения увеличились со 110 до 150 руб.

Задание 4. Предприятие выпустило 2000 т стального литья в год. Затраты на получение одной тонны литья составили 120 руб. В результате специализации при прежнем объеме производства себестоимость тонны литья удалось снизить на 10 %. Затраты на доставку одной тонны литья к потребителям увеличились с 20 до 22 руб. Определите размер годовой экономии в результате проведения специализации.

Задание 5. Предприятие провело мероприятия по углублению специализации, в результате чего издержки на изготовление единицы продукции снизились с 90 до 85 руб., а транспортные расходы увеличились с 5 до 6 руб. Капиталовложения на специализацию составили 90 тыс. руб. Определите годовой экономический эффект от специализации, если выпуск продукции составил 50 тыс. единиц.

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Если цех специализируется на изготовлении определенного изделия и его составной части, то производство организовано по принципу:

- а) технологическому;
- б) предметному;
- в) поточному;
- г) предметно-технологическому.

2. Объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними – это ...

- а) концентрация;
- б) специализация;
- в) диверсификация;
- г) интеграция.

3. По структуре предприятия делятся на предприятия со специализацией:

- а) с предметной, поддетальной, технологической;
- б) с межгосударственной, межотраслевой, отраслевой, заводской, внутризаводской;
- в) узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные.

4. Форма организации производства, заключающаяся в закреплении за отраслями и предприятиями выпуска ограниченной номенклатуры, однородной продукции, сходной по технологическим процессам, однородности сырья, профессиональному составу работающих, – это ...

- а) специализация;
- б) кооперирование;
- в) комбинирование.

5. Установление длительных производственных связей между отраслями, предприятиями и их подразделениями для участия в изготовлении (ремонте) определенной продукции – это процесс:

- а) специализации;
- б) кооперирования;
- в) комбинирования.

6. Соединение в одном предприятии производства продуктов, которые вырабатываются разными отраслями промышленности, – это процесс:

- а) специализации;
- б) кооперирования;
- в) комбинирования.

7. Укажите, какие формы организации производственных процессов используются на современном предприятии:

- а) специализация;
- б) инжиниринг;
- в) кооперирование;
- г) концентрация.

8. Укажите существующие формы специализации:

- а) на основе сочетания последовательных стадий обработки продукции;
- б) поддетальная;
- в) целевая;
- г) межзаводская.

9. Какое из определений характеризует содержание понятия «специализация» в менеджменте:

- а) форма труда, при которой много лиц планомерно и совместно участвуют в одном и том же процессе труда;
- б) форма труда, при которой много лиц планомерно и совместно уча-

ствуют в разных, но связанных между собой процессах труда;

в) форма организации деятельности, при которой исполнитель сосредотачивается на каком-либо занятии, области деятельности или определенных производственных процессах, операциях.

10. Объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенных видов продукции в пределах одного участка, цеха или производства – это ...

- а) комбинирование;
- б) концентрация;
- в) специализация;
- г) ритмичность.

11. Из приведенных ниже вариантов выделите формы специализации производства:

- а) технологическая;
- б) функциональная;
- в) предметная;
- г) производственная;
- д) поддетальная.

12. Концентрация специализированного производства:

а) этой форме характерно, что обеспечивается последовательность выполнения технических процессов, комплексная переработка отходов и сокращение выброса вредных веществ в окружающую среду;

б) эта форма самая эффективная, позволяет применять высокопроизводительные специализированные машины, автоматические и поточные линии и современные методы организации производства;

в) эта форма менее эффективна, так как объединяет разнородные малосвязанные между собой производства.

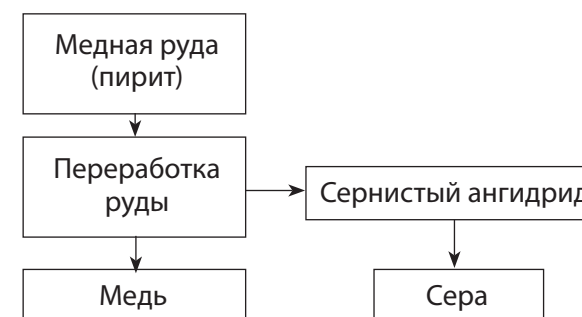
13. Предметная форма специализации:

а) производство определенных видов продукции конечного потребления;

б) производство определенных деталей, полуфабрикатов;

в) превращение отдельных стадий производства в законченный процесс.

14. Изображенный на рисунке процесс производства характеризует форму организации производства:



а) последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции;

б) изготовление отходов производства для выработки видов продукции;

в) комплексная переработка сырья (выработка из одного вида сырья различных видов продукции).

15. Форма организации производства, характеризующаяся объединением разнородных процессов, пропорциональностью между ними, технологическим единством между этими производствами, производственным единством (расположение подразделений на одной территории и их связанность между собой общими коммуникациями), – это ...

- а) комбинирование;
- б) концентрация;
- в) специализация;
- г) кооперирование.

16. Осуществление последовательной переработки сырья в полуфабрикаты или готовые изделия – это комбинирование производства:

- а) вертикальное;
- б) горизонтальное;
- в) смешанное.

17. К показателям уровня специализации относятся:

- а) количество разнородных видов продукции, изготавливаемых на одном предприятии;
- б) отношение стоимости комплектующих и покупных изделий, полуфабрикатов, поступающих от поставщиков, и себестоимости товарной продукции;
- в) удельный вес профильной продукции в общем объеме производства;
- г) удельный вес продукции (в действующих ценах), выпускаемой предприятием в общем объеме выпуска продукции отрасли в целом;
- д) доля побочной продукции в общем объеме выпускаемой продукции.

18. Внутрирайонное и межрайонное кооперирование выделяют по признаку:

- а) по характеру участия в процессе кооперирования;
- б) по территориальному признаку;
- в) по характеру использования производственной базы.

19. Экономическая эффективность кооперирования достигается улучшением показателей работы предприятий за счет:

- а) эффекта масштаба производства;
- б) рационального использования инвестированного капитала, материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех этапах производственного цикла;
- в) прекращения производства небольших партий деталей и узлов и передачи их изготовления на другие предприятия.

20. Принцип специализации находит наибольшее применение в _____ производстве:

- а) единичном;
- б) мелкосерийном;
- в) серийном;
- г) крупносерийном;
- д) массовом.

21. Укажите, какие показатели используются для измерения уровня концентрации:

- а) объем годового выпуска продукции;
- б) величина единичной мощности машин, агрегатов и аппаратов;
- в) численность работников;

- г) стоимость основных фондов;
- д) количество однотипного оборудования;
- е) потребление энергоресурсов;
- ж) среднегодовая мощность.

22. Из приведенных ниже вариантов выделите формы специализации производства:

- а) технологическая специализация;
- б) функциональная специализация;
- в) предметная специализация;
- г) производственная специализация;
- д) поддетальная специализация.

23. В каких формах происходит концентрация торгового капитала:

- а) горизонтальная интеграция;
- б) вертикальная интеграция;
- в) диверсификация;
- г) все перечисленные.

24. Определите, к какой форме концентрации относятся процессы образования торговых сетей из однородных по профилю торговых предприятий, расположенных в одном или нескольких регионах страны:

- а) горизонтальная интеграция;
- б) вертикальная интеграция;
- в) диверсификация.

25. Конкуренция – это соревнование экономических элементов на рынке за предпочтение потребителей в целях:

- а) получения наибольшей прибыли;
- б) получения наибольших издержек;
- в) решения оперативных задач краткосрочного периода.

26. Признаки, определяющие монополию:

- а) продукт производится двумя фирмами;
- б) продукт производится только одной фирмой;
- в) продукт производится несколькими фирмами.

27. Формы конкуренции отраслей рыночных структур:

- а) совершенная, монополия, дуополия, олигополия;
- б) совершенная, несовершенная, олигополия, монополия;
- в) совершенная, монополия, дуополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

28. Формы конкуренции:

- а) международная и внутрирегиональная;
- б) внутриотраслевая и межотраслевая;
- в) стратегическая и тактическая.

29. Признаки, определяющие дуополию:

- а) производство сосредоточено от одной до пяти фирм;
- б) производство однородной продукции сосредоточено на одной фирме;
- в) производство однородной продукции сосредоточено на двух фирмах.

30. Определите, к какой форме концентрации относится процесс создания интегрированного канала, состоящего из производителей, оптового звена и розничных продавцов:

- а) горизонтальная интеграция;
- б) вертикальная интеграция;
- в) диверсификация.

ГЛАВА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ОТРАСЛЕЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

План:

- §1. Понятие основных фондов предприятия.
 - §2. Понятие оборотных фондов предприятия.
 - §3. Персонал предприятия.
 - §4. Затраты на производство и реализацию экономического продукта.
 - §5. Основы ценообразования.
 - §6. Доходы, финансовый результат и рентабельность.
- Контрольные вопросы для закрепления.*
Расчетно-аналитическое задание.
Фонды оценочных средств.

§1. Понятие основных фондов предприятия

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Основные средства – это выраженные в стоимостной форме основные фонды.

Сущность основных фондов можно охарактеризовать следующим образом:

- они вещественно воплощены в средствах труда;
- их стоимость по частям переносится на продукцию;
- они сохраняют натуральную форму длительное время по мере износа;
- возмещаются на основе амортизационных отчислений по истечении срока службы.

Износ основных фондов учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, основной капитал совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной формы в натуральную, в товарную и снова в денежную. В этом состоит экономическая сущность основных фондов. Основные фонды пополняются за счет капитальных вложений.

Основные производственные фонды промышленности – это огромное количество средств труда, которые, несмотря на свою экономическую однородность, отличаются целевым назначением и сроком службы. Поэтому для учета, оценки и планирования воспроизводства основные фонды делятся на группы и виды в соответствии со сроком службы и назначением в производственном процессе и классифицируются по ряду признаков (рис. 4.1).

По принципу натурально-вещественного состава действующая классификация объединяет основные фонды в определенные группы. Каждая



Рис. 4.1 – Классификация основных фондов

группа состоит из множества разнообразных средств труда.

1. *Здания* – здания и строения, в которых происходят процессы основных, вспомогательных и подсобных производств; административные здания; хозяйственные строения. В стоимость этих объектов кроме строительной части включается и стоимость систем отопления, водопровода, электроарматуры, вентиляционных устройств и др.

2. *Сооружения*. В группу сооружений включаются инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства: дороги, эстакады, тоннели, мосты и др.

3. *Передаточные устройства* – водопроводная и электрическая сеть; теплосеть, газовые сети, паропроводы, то есть объекты, осуществляющие передачу различных видов энергии от машин-двигателей к рабочим машинам (нефтепроводы, газопроводы и т. п.).

4. *Машины и оборудование*. Особо многочисленный и разнообразный состав имеет четвертая группа. Сюда входят силовые машины и оборудование, включающие все виды энергетических агрегатов и двигателей; рабочие машины и оборудование, которые непосредственно воздействуют на предмет труда или его перемещение в процессе создания продукции; измерительные или регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, предназначенные для измерений, регулирования производственных процессов, проведения испытаний и исследований; с 1972 года в отдельную подгруппу выделена вычислительная техника: электронно-вычислительные, управляющие аналоговые машины, а также машины и устройства, применяемые для управления производством и технологическими процессами; прочие машины и оборудование, которые не отнесены к перечисленным подгруппам.

5. *Транспортные средства* (принадлежащий предприятиям подвижной

состав железных дорог, водный и автомобильный транспорт, а также внутри-заводские транспортные средства: автокары, вагонетки, тележки и др.).

6. *Инструменты и приспособления.* В составе основных фондов учитываются инструменты всех видов сроком службы свыше одного года. Инструменты и инвентарь, служащие менее одного года, относятся к оборотным фондам.

7. *Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности,* предназначенные для хранения материалов, инструментов и облегчения выполнения производственных операций, – верстаки, стеллажи, столы, контейнеры, предметы конторского и хозяйственного назначения (мебель, несгораемые шкафы, множительные аппараты, предметы противопожарного назначения и др.).

8. *Рабочий и продуктивный скот.* Рабочий скот (лошади, быки, волы, верблюды и др.) выделен в отдельную группу с 1996 года. В состав основных фондов входит и продуктивный скот – взрослые животные, дающие продукцию и приплод (коровы, овцематки, свиноматки и др.). Стоимость молодняка, скота и животных на откорме включается в состав оборотных средств сельскохозяйственных предприятий.

9. *Многолетние насаждения.* К основным фондам относятся многолетние насаждения: плодоносящие сады, ягодники, лесозащитные полосы.

10. *Внутрихозяйственные дороги.*

11. *Земельные участки, находящиеся в собственности предприятия.*

12. *Прочие основные фонды.*

Под влиянием НТП, направлений экономической и амортизационной политики государства классификация основных фондов периодически пересматривается.

Наиболее общим классификационным делением основных фондов является их структура по сферам деятельности (по функциональному назначению).

По функциональному назначению основные фонды делятся на основные производственные и основные непроизводственные фонды. К основным *производственным* относятся фонды, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, оборудование, станки и др.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения, трубопроводы и др.). Основные *непроизводственные* фонды – это объекты бытового и культурного назначения, медицинские учреждения, жилые дома, детские и спортивные учреждения и т. п., которые находятся на балансе предприятия, но в отличие от производственных фондов они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт. Стоимость их исчезает в потреблении. Фонд возмещения не создается.

Воспроизводятся они за счет национального дохода. В современных условиях многие организации непроизводственной сферы преобразованы в коммерческие предприятия, и отраслевое деление основных фондов перестало отражать эту пропорцию. В действующем Общероссийском классификаторе основных фондов предусмотрена иная группировка по секторам экономики: отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

Основные производственные фонды в зависимости от степени их воздействия на предмет труда разделяют на активные и пассивные.

В приведенной классификации не все элементы основных фондов игра-

ют одинаковую роль, одни из них (машины и оборудование) принимают непосредственное участие в производственном процессе и поэтому относятся к активной части основных фондов; другие (производственные здания и сооружения) обеспечивают нормальное функционирование производственного процесса и представляют собой пассивную часть основных фондов. Чем выше доля активной части фондов, тем, при прочих равных условиях, больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи.

Классификация основных фондов по секторам и отраслям народного хозяйства позволяет отслеживать и корректировать направления развития экономики: эффективнее использовать стимулирующие рычаги развития прогрессивных и приоритетных отраслей.

В зависимости от отраслей народного хозяйства основные фонды делятся на основные производственные фонды промышленности, сельского хозяйства, лесного хозяйства, строительства, транспорта, торговли и др. Отраслевая структура основных фондов должна быть перестроена: удельный вес отраслей, непосредственно занятых обслуживанием жизни населения, будет возрастать.

Для анализа качественного состояния основных фондов на предприятии необходимо знать их структуру.

Различают производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру основных фондов.

Под производственной (видовой) структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости.

Производственная (видовая) структура основных производственных фондов в различных отраслях промышленности не одинакова. В одних отраслях больше доля активной части основных фондов и меньше доля их пассивной части, а в других отраслях – наоборот. Например, доля зданий в общей стоимости основных фондов наиболее велика в легкой и пищевой промышленности, сооружений – в топливной промышленности (58 %), передаточных устройств – в электроэнергетике, машин и оборудования – на предприятиях машиностроительного комплекса.

Кроме этого, на структуру основных фондов влияет серийность производства продукции. На предприятиях какой-либо отрасли с преобладанием индивидуальной и мелкосерийной продукции доля машин и оборудования в стоимости основных фондов снижается, а на предприятиях той же отрасли, выпускающих преимущественно средне- и крупносерийные изделия, эта доля повышается.

Важным показателем производственной структуры основных производственных фондов является доля активной части в их общей стоимости. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность и другие экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависят от величины активной части основных производственных фондов. Поэтому повышение ее доли до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры основных производственных фондов.

Технологическая структура основных производственных фондов характеризует их распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости. В узком плане технологическая структура может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка, имеющегося на предприятии.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по предприятию, так и по отдельным группам машин и оборудования. Если увеличивается доля старого оборудования, то растет число физически изношенных элементов основных фондов, а это приводит к увеличению затрат на ремонт, повышению эксплуатационных расходов, ухудшению качества продукции.

Кроме перечисленных на структуру основных производственных фондов оказывают влияние и другие факторы, в том числе:

- объем продукции;
- специфика предприятия;
- ускорение НТП;
- уровень автоматизации и механизации;
- уровень специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства;
- климатические условия и географическое местонахождение и др.

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов (сокращение сроков ремонта оборудования);
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- обеспечения там, где это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

§2. Понятие оборотных фондов предприятия

Для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции, промышленности наряду с основными производственными фондами не-

обходимы предметы труда и материальные ресурсы, то есть кроме основного капитала требуется и оборотный капитал (оборотные средства).

К оборотным средствам относятся денежные средства, необходимые предприятию для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчетов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т. д.

Различают два понятия: оборотные средства и оборотные фонды.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения.

Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию.

В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные фонды функционируют только в одном производственном цикле.

К оборотным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, не законченная производством продукция, топливо, тара и другие предметы труда. Оборотные фонды – основная часть себестоимости продукции: чем меньше расход сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, тем дешевле продукт.

Оборотные производственные фонды предприятия включают:

1. *Производственные запасы* – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно выделить следующие элементы:

- сырье;
- основные и вспомогательные материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- топливо;
- тара и тарные материалы;
- запасные части для текущего ремонта.

2. *Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления* – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Оборотные фонды в незавершенном производстве авансируются для создания циклового, оборотного и страхового запасов, обеспечивающих бесперебойный производственный процесс.

3. *Расходы будущих периодов* – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода. В их состав входят:

- расходы на освоение будущих видов продукции и новых технологических процессов;
- расходы по подписке на периодические издания;
- арендная плата;
- связь, налоги и сборы, уплачиваемые за будущее время.

Величина каждой группы оборотных фондов зависит от: характера деятельности предприятия; технологии производства; условий снабжения предприятия сырьем, материалами, топливом и т. п.

Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются.

Вторая часть оборотных средств – фонды обращения.

Фонды обращения – это средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но неоплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. К фондам обращения относятся:

- готовая продукция на складе;
- товары отгруженные, но неоплаченные в срок;
- денежные средства, находящиеся в кассе предприятия на стадии расчетов покупателей с предприятием;
- все виды дебиторской задолженности.

Соотношение между отдельными элементами оборотных фондов (в процентах) или их составными частями называется структурой оборотных фондов.

Одна из основных задач экономики предприятия – интенсификация производства при неуклонном соблюдении принципа ресурсосбережения.

Эффективность использования и экономия оборотных фондов в современных условиях выражается в следующем:

– снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно, прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции и выступает поэтому как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства;

– экономия материальных ресурсов, внедрение в производство новых более экономичных материалов способствует установлению в процессе воспроизводства более прогрессивных пропорций между отдельными отраслями, достижению более совершенной отраслевой структуры промышленного производства. Стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;

– экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению производительности труда. Кроме того, экономия материальных ресурсов влечет за собой экономию затрат живого труда;

– экономия материальных ресурсов способствует снижению себестоимости продукции. В настоящее время на долю материальных затрат приходится $\frac{3}{4}$ всех издержек производства. С ростом технического уровня производства доля овеществленного труда в общих затратах по производству продукции будет повышаться, и, следовательно, улучшение использования предметов труда будет являться основным направлением экономии общественных издержек производства;

– существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия.

Оборотные средства (оборотный капитал) – это совокупность денежных средств предприятия, авансируемых для создания оборотных производственных фондов (сфера производства) и фондов обращения (сфера обра-

щения). Основным назначением оборотных средств является обеспечение непрерывности и планомерности процесса производства и обращения.

Величина оборотных средств, занятых в производстве, определяется в основном:

- длительностью производственных циклов изготовления изделий;
- уровнем развития техники;
- совершенством технологии и организации труда.

Сумма средств обращения зависит, главным образом, от условий реализации продукции и уровня организации системы снабжения и сбыта продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями, выраженное в процентах, называется структурой оборотных средств.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности непостоянна, изменяется в динамике под влиянием многих причин и зависит от:

- особенностей организации производственного процесса;
- условий снабжения и сбыта;
- местонахождения поставщиков и потребителей;
- структуры затрат на производство;
- специфики предприятия (на предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов; на предприятиях со скоротечным процессом производства продукции, как правило, наблюдается большой удельный вес производственных запасов);
- качества готовой продукции (если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах);
- уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- ускорения научно-технического прогресса (НТП влияет на структуру оборотных средств разнопланово и практически на соотношение всех элементов: если на предприятии внедряется топливосберегающая техника и технология, безотходное производство, то это сразу влияет на снижение доли производственных запасов в структуре оборотных средств).

Влияют на структуру оборотных средств и другие факторы. При этом необходимо иметь в виду, что одни факторы носят долговременный характер, другие – кратковременный.

Наибольшую часть оборотных средств промышленных предприятий составляют товарно-материальные ценности.

Структура оборотных средств в товарно-материальных ценностях по разным отраслям различна. Наиболее высокий удельный вес производственных запасов – на предприятиях легкой промышленности (преобладают сырье и полуфабрикаты). Высока доля расходов будущих периодов в химической промышленности. В машиностроении по сравнению с промышленностью в целом доля производственных запасов ниже, а незавершенного производства и полуфабрикатов собственного изготовления – выше. Это обуславливается тем, что в машиностроении производственный цикл более длительный, чем в среднем по промышленности.

Суммы оборотных средств в производственных запасах сырья и материалов в разных отраслях также различны, что обусловлено технико-эко-

номическими особенностями выпускаемой ими продукции.

Общим в структуре оборотных средств различных отраслей промышленности является преобладание средств, размещенных в сфере производства. На их долю приходится более 70 % всех оборотных средств.

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам по сферам оборота; по элементам; по охвату нормированием и по источникам формирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства предприятия постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Кругооборот денежных средств начинается с момента оплаты предприятием материальных ресурсов и других элементов, необходимых производству, и заканчивается возвратом этих затрат в виде выручки от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются предприятием для приобретения материальных ресурсов и запуска их в производство.

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производительную, товарную.

На первой стадии предприятия используют денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды). На этой стадии оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства – из сферы обращения в сферу производства.

Денежная стадия кругооборота средств является подготовительной, она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

На второй стадии приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются в начале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса – в готовую продукцию (товарная форма).

Производительная стадия представляет собой непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость основных производственных фондов. Производительная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации.

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот. Время нахождения оборотных средств на каждой стадии неодинаково. Оно зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенностей ее производства и реализации. На товарной стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на производительной стадии. Лишь после превращения товарной формы стоимости произведенной продукции в денежную авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции.

Остальная ее сумма составляет денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли), предназначенная на расширение оборотных средств, присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота.

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии их кругооборота, одновременно является и начальной стадией оборота средств. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации продукции.

Кругооборот оборотных средств происходит по схеме:

$D - T \dots P \dots T' - D'$;

где D – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом;

T – средства производства;

P – производство;

T' – готовая продукция;

D' – денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль.

Точки (...) означают, что обращение средств прервано, но процесс их кругооборота продолжается в сфере производства.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, то есть проходят период производства и период обращения, называется периодом оборота оборотных средств. Этот показатель характеризует среднюю скорость движения средств на предприятии или отрасли. Он не совпадает с фактическим сроком производства и реализации определенных видов продукции.

По элементам. Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, поэтому они классифицируются по следующим элементам:

1. Производственные запасы (сырье, основные материалы, полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы).

2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства.

3. Расходы будущих периодов.

Оборотные фонды (п. 1 + п. 2 + п. 3).

4. Готовая продукция на складах.

5. Продукция отгруженная, но еще не оплаченная.

6. Средства в расчетах.

7. Денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

8. Все виды дебиторской задолженности.

Фонды обращения (п. 4 + п. 5 + п. 6 + п. 7 + п. 8).

Оборотные средства (п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4 + п. 5 + п. 6 + п. 7 + п. 8).

По охвату нормированием. По данному признаку классификации оборотные средства группируются различным образом. Обычно выделяют две группы, различающихся по степени планирования: нормируемые и ненормируемые оборотные средства. К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция, то есть оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей. Фонды обращения обычно не нормируются, к ним относятся дебиторская задолженность, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

По источникам формирования. По данному признаку классификации

оборотные средства подразделяются на собственные и заемные.

Наличие собственных и заемных средств в обороте предприятия объясняется особенностями организации производственного процесса. Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства обеспечивается собственными оборотными средствами. Временная потребность в средствах, возникшая под влиянием зависящих и не зависящих от предприятия причин, покрывается кредитами банков и другими источниками.

Среди источников, используемых для формирования оборотных средств, выделяют собственные и заемные.

Собственные оборотные средства – это средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счет собственных ресурсов (прибыль и др.).

В процессе движения собственные оборотные средства могут замещаться средствами, являющимися, по сути, частью собственных, эти средства называются приравненными к собственным, или устойчивыми пассивами. Они используются предприятием наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств.

Устойчивыми называются пассивы, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя и не принадлежат ему. В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и отчислениям по социальному страхованию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогу за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и их размер на протяжении года существенно колеблется, в качестве источников формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная сумма в данном году.

В течение года потребность предприятий в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать оборотные средства за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослабило стимулы к их экономичному использованию.

Поэтому для финансирования оборотных средств предприятие использует заемные средства, основную часть которых составляют кредиты банков.

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся привлеченные средства. Это кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

Таким образом, для формирования оборотных средств предприятие использует собственные и приравненные к ним средства, а также привлеченные и заемные ресурсы.

Источниками формирования оборотных средств могут быть:

- прибыль;
- кредиты (банковские и коммерческие, то есть отсрочка платы);
- акционерный (уставный) капитал;
- паевые взносы;
- бюджетные средства;
- перераспределенные ресурсы (страхование) и др.

Эффективность использования оборотных средств оказывает влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. При ее анализе применяются следующие показатели:

- наличие собственных оборотных средств;
- соотношение между собственными и заемными ресурсами;
- платежеспособность предприятия и его ликвидность;
- оборачиваемость оборотных средств и др.

Наличие собственных оборотных средств, а также соотношение между собственными и заемными оборотными ресурсами характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

§3. Персонал предприятия

Кадры, или персонал предприятия, – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и неосновной его деятельностью.

Кадровый состав, или персонал предприятия, и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть отражены абсолютными и относительными показателями:

- списочная и явочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
- среднесписочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия; темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период;
- средний разряд рабочих предприятия;
- удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и (или) работников предприятия;
- средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
- текучесть кадров по приему и увольнению работников;
- фондовооруженность труда работников и (или) рабочих на предприятии и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях их изменения с целью повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Количественная характеристика персонала предприятия, в первую очередь, измеряется такими показателями, как: списочная, явочная, среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия – это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Списочный состав включает:

- фактически работающих;
- находящихся в простое и отсутствующих по каким-либо причинам (служебные командировки, ежегодные дополнительные отпуска);
- неявившихся с разрешения администрации;
- выполняющих государственные и общественные обязанности;
- привлеченных на сельскохозяйственные работы (если за ними сохраняется заработная плата);
- неявившихся по болезни;
- находящихся в декретном отпуске;
- находящихся в неоплачиваемом дополнительном отпуске по уходу за ребенком;
- учащихся учебных заведений, находящихся на балансе предприятия;
- работающих неполный рабочий день или неделю;
- надомников.

Показатель списочного состава работников определяется ежедневно по данным табельного учета.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т. д.).

Для расчета численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности. Он применяется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и ряда других показателей.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Для правильного определения среднесписочной численности работников необходимо вести ежедневный учет работников списочного состава с учетом приказов (распоряжений) о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Кроме численности работников количественная характеристика персонала предприятия может быть представлена и фондом ресурсов труда ($\Phi_{\text{рт}}$) в человеко-днях или в человеко-часах, который можно определить путем умножения среднесписочной численности работников ($Ч_{\text{ср сп}}$) на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах ($T_{\text{рв}}$):

$$\Phi_{\text{рт}} = Ч_{\text{ср сп}} \cdot T_{\text{рв}}.$$

Качественная характеристика персонала предприятия определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия и производимых ими работ.

Качественные характеристики персонала предприятия оценить достаточно сложно. Однако в настоящее время существует некоторый круг параметров, позволяющих определить качество труда:

1) экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);

2) личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);

3) организационно-технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организации труда);

4) социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Структурная характеристика кадров предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия.

В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории:

- промышленно-производственный персонал (ППП);
- непромышленный персонал.

К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. В основном это работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях и т. д., то есть работники всех учреждений, принадлежащих предприятию и состоящих на его балансе.

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции и его обслуживанием, представляют собой промышленно-производственный персонал. К нему относятся все работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских организаций и лабораторий, находящихся на балансе предприятия, заводоуправления со всеми отделами и службами, а также служб, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств своего предприятия.

Промышленно-производственный персонал, в зависимости от характера выполняемых им функций, классифицируется на следующие категории: руководители, специалисты, служащие, рабочие (включая младший обслуживающий персонал).

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и их структурных подразделений, а также их заместители по следующим должностям: директора, начальники, управляющие, заведующие на предприятии, в структурных единицах и подразделениях; главные специалисты (главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, главный экономист и др.).

К специалистам на предприятии относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности, то есть бухгалтеры, психологи, социологи, художники, товароведы, технологи и др.

В группе «служащих» обычно выделяются такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие. Отнесение работников предприятия к той или иной группе определяется общероссийским классификатором профессий и должностей служащих.

К собственно служащим относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты по снабжению, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики, чертежники, секретари-машинистки, экспедиторы и др.).

Кроме общепринятой классификации промышленно-производствен-

ного персонала (ППП) по категориям существуют классификации и внутри каждой категории.

Например, руководителей на производстве в зависимости от возглавляемых ими коллективов принято подразделять на линейных и функциональных. К линейным относятся руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, объединений, отраслей, и их заместители; к функциональным – руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб (отделов, управлений), и их заместители.

По уровню, занимаемому в общей системе управления народным хозяйством, все руководители подразделяются на руководителей низового, среднего и высшего звена.

К руководителям низового звена принято относить мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб.

Руководителями среднего звена считаются директора предприятий, генеральные директора всевозможных объединений и их заместители, начальники крупных цехов.

К руководящим работникам высшего звена обычно относятся руководители ФПГ, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных управлений министерств, ведомств и их заместители.

Самая многочисленная и основная категория персонала – рабочие, которые непосредственно участвуют в производстве продукции, а также в ремонте и уходе за оборудованием, производят перемещение предметов труда, готовой продукции и т. д.

Рабочие, в свою очередь, подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции, к вспомогательным – рабочие, занимающиеся обслуживанием производства. Это деление чисто условное, и на практике иногда их трудно разграничить.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Профессионально-квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. При этом под профессией подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Специальность определяет вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии. Например, экономисты (профессия) подразделяются на плановиков, маркетологов, финансистов, трудовиков (специальность) и т. д. Профессия токаря подразделяется по специальностям: токарь-карусельщик, токарь-расточник и т. д.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, то есть степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории – это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

На промышленных предприятиях России действуют единые 18- и 16-разрядные сетки для различных категорий работающих, по первым восьми разрядам из которых тарифицируются рабочие.

Профессионально-квалификационная структура служащих предприятия находит отражение в штатном расписании – документе, ежегодно утверждаемом руководителем предприятия и представляющем собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него изменений в соответствии с приказом руководителя предприятия.

Эффективность использования рабочей силы на предприятии в определенной мере зависит и от структуры кадров предприятия.

Структура кадров предприятия характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности.

Структура кадров определяется и анализируется, по каждому подразделению и может рассматриваться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т. д.

Это необходимо для того, чтобы своевременно готовить замену кадров, а также для достижения наиболее приемлемой для предприятия структуры кадров.

На структуру промышленно-производственного персонала влияют следующие факторы:

- уровень механизации и автоматизации производства;
- тип производства (единичный, серийный, массовый);
- размеры предприятия;
- организационно-правовая форма хозяйствования;
- сложность и наукоемкость выпускаемой продукции;
- отраслевая принадлежность предприятия и др.

Кадровая политика на предприятии включает в себя:

- отбор и продвижение кадров;
- подготовку кадров и их непрерывное обучение;
- найм работников в условиях неполной занятости;
- расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- стимулирование труда;
- совершенствование организации труда;
- создание благоприятных условий труда для работников предприятия и др.

Кадровая политика должна строиться как с учетом формирования существующего рынка труда, так и специфики производства на самом предприятии. Критерием ее оценки является эффективность экономики производства, поэтому она должна быть направлена на достижение следующих целей:

- ♦ создание здорового и работоспособного коллектива;
- ♦ повышение уровня квалификации работников предприятия;
- ♦ создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации;
- ♦ создание высокопрофессионального руководящего звена, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства.

Проведение кадровой политики предполагает осуществление определенного учета работающих на предприятии.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Различают производительность живого и производительность совокупного, общественного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве, на данном предприятии, а производительность общественного труда – затратами живого и овеществленного труда.

Производительность труда – это качественный показатель, который можно измерить количественно через показатели выработки продукции в единицу времени и трудоемкости.

Производительность труда на предприятии за определенный период изменяется под воздействием многих причин. По существу, все факторы, влияющие на изменение объема производства и численности работников предприятия, оказывают влияние и на изменение производительности труда.

Под факторами изменения производительности труда понимаются причины, обуславливающие изменение ее уровня. В практике планирования и учета на большинстве действующих российских предприятий все факторы изменения производительности труда классифицируются по следующим основным группам:

- регионально-экономические факторы (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономико-географические факторы (наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т. п.);

- факторы ускорения НТП (изменение технического уровня производства; внедрение новых поколений высокоэффективной техники; применение прогрессивных технологий; использование автоматизированных систем в проектировании);

- экономические факторы (совершенствование управления, организации производства и труда; планирование и управление кадрами и т. д.);

- факторы структурных сдвигов (изменение объема и структуры производства; изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; изменение удельных весов отдельных видов продукции);

- социальные факторы (человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; прочие факторы).

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще реальные возможности экономии трудовых ресурсов.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда выявляются и реализуются непосредственно на предприятии. К их числу можно отнести:

- снижение трудоемкости изготовления продукции (технологической, производственной и полной);

- резервы улучшения структуры, повышение компетенции кадров и лучшее использование рабочей силы;

- улучшение использования рабочего времени (внедрение научной организации труда, сокращение текучести кадров);

- экономию материальных ресурсов, предметов труда и средств труда.

По времени использования резервы роста производительности труда разделяются на текущие и перспективные.

Текущие резервы могут быть реализованы в ближайшем периоде и, как правило, не требуют значительных единовременных затрат. К их числу можно отнести лучшее использование оборудования, ликвидацию или сокращение брака, применение наиболее рациональных и эффективных систем оплаты труда, совершенствование организации труда на предприятии.

Перспективные резервы роста производительности труда обычно требуют перестройки производства, внедрения новых технологий и т. д. Для этого необходимы дополнительные капитальные вложения и значительные сроки осуществления работ.

§4. Затраты на производство и реализацию экономического продукта

Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции и складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (работ, услуг) экономических ресурсов (природных, материальных, трудовых и т. д.).

Себестоимость продукции – это обобщающий показатель, характеризующий все стороны хозяйственной деятельности.

Себестоимость продукции является не только экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия. По величине и динамике данного показателя можно судить об уровне управления, планирования, организации труда, техническом уровне производства и т. д.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие управленческих решений и др.

В себестоимости продукции находят свое выражение:

- снашиваемая в процессе производства доля основных фондов (амортизационные отчисления);

- потребленные оборотные средства;

- доля живого труда и часть продукции для общества (соцстрах, Пенсионный фонд и т. д.).

Затраты на производство продукции должны иметь тенденцию к снижению, так как в этом случае создаются условия, позволяющие снизить цены на продукцию.

Поэтому при выборе стратегии поведения предприятия руководствуются следующим условием: производственная единица должна использовать такой процесс производства, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается с наименьшими затратами на вводимые факторы производства.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная, полная.

Цеховая себестоимость представляет собой сумму всех затрат на изготовление продукции в данном цехе.

Производственная себестоимость включает все затраты на производство продукции в целом по предприятию, от начальной операции производственного процесса до сдачи готовой продукции на склад, то есть помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Полная себестоимость – отражает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

Индивидуальная себестоимость обуславливается конкретными условиями, в которых действует то или другое предприятие.

Среднеотраслевая себестоимость определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции по отрасли, поэтому она находится ближе к общественно необходимым затратам труда.

В современных условиях роль и значение себестоимости продукции на предприятиях резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

– в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

– в появлении большей возможности для материального стимулирования работников, решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

– в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

– в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

– в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

В отечественной практике для учета и калькулирования затрат применяется следующая классификация:

- по виду производства – основные и вспомогательные;
- по виду продукции – отдельное изделие, группа однородных изделий, заказ, работы, услуги;
- по виду расходов – статьи калькуляции (для калькулирования себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета по затратам на производство);
- по месту возникновения затрат – участок, цех, производство, бригада.

Для практического использования в системе управления формированием затрат выделяют классификацию затрат с учетом вида расходов – по статьям калькуляции и элементам затрат.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по

видам продукции, работ, услуг определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

В целях анализа всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации:

- ✓ поэлементная;
- ✓ калькуляционная.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели.

Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) страховые взносы на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

В элементе «*материальные затраты*» отражается стоимость приобретаемых со стороны для производства продукции сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства (отопление зданий, транспортные работы и т. п.). Из затрат на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного продукта и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе не используемые по прямому назначению.

В состав «*затрат на оплату труда*» входят расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В элементе «*страховые взносы на социальные нужды*» отражаются обязательные отчисления по установленным нормам органам государственного и негосударственного социального страхования, Пенсионного фонда, Государственного фонда занятости и медицинского страхования в процентах к оплате труда работников.

В состав «*амортизация основных фондов*» входит сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

Все другие затраты, не вошедшие в перечисленные выше элементы затрат, получают отражение в элементе «*прочие затраты*». Это налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки, оплата услуг связи и др.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

С целью выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в за-

висимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

- 1) *сырье и материалы*;
- 2) *возвратные отходы* (вычитаются);
- 3) *покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций*;
- 4) *топливо и энергия на технологические цели* – стоимость энергоносителей (топлива, электроэнергии, пара, воды и т. д.), используемых только для производства товара. Покупная энергия оценивается по установленным тарифам, энергоносители собственного производства включаются по цеховой себестоимости;
- 5) *заработная плата производственных рабочих* – включается только оплата труда (основная и дополнительная зарплата) производственных рабочих (то есть рабочих, занятых в основном производстве);
- 6) *страховые взносы на социальное страхование* – от суммы заработной платы производственных рабочих, производятся по установленным законодательством нормативам;
- 7) *расходы на подготовку и освоение производства* – затраты на подготовительные работы; затраты, связанные с освоением новых производств (пусковые расходы); повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения; расходы по подготовке и освоению выпуска продукции, не предназначенных для серийного или массового производства;
- 8) *общепроизводственные расходы*;
- 9) *общехозяйственные расходы*;
- 10) *потери от брака*;
- 11) *прочие производственные расходы*;
- 12) *коммерческие расходы*.

Итог первых восьми статей образует цеховую себестоимость, с первого по одиннадцатый образуют производственную себестоимость продукции, итог всех двенадцати статей – полную себестоимость продукции.

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

Номенклатура статей расходов по отдельным видам производств может отличаться от типовой.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам.

Общепроизводственные накладные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством.

В состав общепроизводственных накладных расходов включаются:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- цеховые расходы на управление.

Общехозяйственные накладные расходы, или накладные расходы непроизводственного назначения, связаны с функцией руководства, управления, которые осуществляются в рамках предприятия в целом. В состав этих расходов включается несколько групп: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам (табл. 4.1).

Классификация затрат на производство продукции

№ п/п	Признак классификации	Подразделение затрат
1.	По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
2.	По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
3.	По способу включения себестоимости продукции	Прямые и косвенные
4.	По отношению к объему производства	Условно-переменные и условно-постоянные
5.	По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
6.	По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие
7.	По эффективности	Производительные и непроизводительные

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства, – затраты на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

К *текущим* относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например, расход сырья и материалов.

К *единовременным* (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

Условно-постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся: амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Условно-переменные затраты – это затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др.

С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-

постоянных расходов на единицу продукции.

Под *структурой себестоимости* понимается ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. На структуру себестоимости влияют следующие факторы:

1. Специфика (особенности) предприятия. Исходя из этого различают: *трудоемкие предприятия* (большая доля заработной платы в себестоимости продукции); *материалоемкие* (большая доля материальных затрат); *фондоемкие* (большая доля амортизации); *энергоемкие* (большая доля топлива и энергии в структуре себестоимости).

2. Ускорение научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру себестоимости многопланово. Но основное влияние заключается в том, что под воздействием этого фактора доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда в себестоимости продукции увеличивается.

3. Уровень концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства.

4. Географическое местонахождение предприятия.

5. Инфляция и изменение процентной ставки банковского кредита (стоимость материальных ресурсов, основных фондов, рабочей силы изменяется неадекватно по отношению друг к другу; опережение процесса выбытия основных фондов над процессом их ввода приводит к снижению доли амортизации; неоднократная переоценка основных средств не соответствует уровню инфляции; увеличение процентных ставок по кредитам значительно повышает плату за кредиты коммерческим банкам).

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели:

- соотношение между живым и овеществленным трудом;
- доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и коммерческими (непроизводственными) расходами, между прямыми и косвенными и др.

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь, для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

Структура затрат на каждом предприятии также должна анализироваться как в поэлементном, так и в постатейном разрезе.

На предприятиях промышленности применяют следующие основные методы калькулирования себестоимости продукции:

- прямого счета;
- нормативный;
- расчетно-аналитический;
- параметрический.

Наиболее простой и наименее точный – *метод прямого счета*. При этом методе себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы затрат на количество изготовленной продукции. Применение этого метода возможно лишь на предприятиях, производящих однородную продукцию, в связи с этим метод прямого счета используется ограниченно. Кроме того, он не дает представления о затратах на отдельные статьи калькуляции.

Нормативный метод калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях, где четко организован учет изменений фактических затрат каждого вида ресурсов на единицу конкретного вида продукции массового производства. Он основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. При этом нормы и нормативы использования этих ресурсов должны быть прогрессивными.

§5. Основы ценообразования

Цена – денежное выражение стоимости единицы товара.

Цена в условиях рынка играет важнейшую роль: от ее уровня зависят величина прибыли предприятия, конкурентоспособность продукции и предприятия в целом, финансовая устойчивость предприятия.

Цена как экономическая категория выполняет *функции*:

- *учетная* – отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию той или иной продукции;
- *распределительная* – государство через ценообразование перераспределяет национальный доход между отраслями экономики, ее секторами, регионами, социальными группами;
- *функция сбалансирования спроса и предложения* – выражается в осуществлении связи между производством и потреблением, спросом и предложением;
- *средства рационального размещения производства* – с помощью механизма цен происходит перелив капитала в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли;
- *стимулирующая* – на определенных этапах цена может стимулировать ускорение НТП, улучшение качества продукции, увеличение объема производства и спроса на продукцию.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны и каждого отдельно взятого хозяйственного субъекта.

Система цен характеризует собой взаимосвязь и взаимоотношения различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Взаимосвязь цен обусловлена зависимостью отдельных предприятий, производств, отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами.

Цены, действующие в условиях рынка, классифицируют по различным признакам (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Классификация цен	
Признак классификации	Виды цен
1. По характеру обслуживаемого оборота	Оптовые цены на продукцию промышленности. Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства. Цены на продукцию строительства. Тарифы на услуги. Цены на потребительские товары. Внешнеторговые цены (экспортные и импортные)

Продолжение таблицы 4.2

Признак классификации	Виды цен
2. В зависимости от сферы регулирования	Свободные. Договорно-контрактные. Цены в условиях монополии. Регулируемые цены (фиксированные и предельные)
3. По времени действия	Твердые (постоянные). Текущие. Сезонные
4. По использованию в статистике	Текущие. Средние. Сопоставимые. Неизменные
5. В зависимости от включения в цену транспортных затрат – применение системы франкирования	Франко-склад поставщика. Франко-станция отправления. Франко-вагон-станция отправления. Франко-вагон-станция назначения. Франко-станция назначения. Франко-склад покупателя
6. По характеру ценовой информации	Цены фактических сделок. Аукционные цены. Биржевые цены. Справочные цены. Ценовые индексы (индивидуальный и сводный)
7. По стадиям ценообразования	Оптовые цены изготовителя. Оптовые отпускные цены. Оптовые цены промышленности. Розничные цены

В общем виде цена определяется путем суммирования затрат на производство и реализацию продукта, прибыли предприятия и косвенных налогов (налога на добавленную стоимость и акцизов (на подакцизные товары)):

$$Ц = C + R + КН,$$

где C – себестоимость производства и продаж;

R – прибыль;

КН – косвенные налоги.

В случае ориентации на цену конкурента возможны варианты:

1. В условиях монополии – устанавливается единая цена, интересующая производителя.

2. В условиях олигополии – существуют относительно стабильные договорные цены в условиях неценовой конкуренции.

3. В условиях несовершенной конкуренции – существует большое разнообразие товаров со схожими характеристиками при значительном разбросе цен.

4. В условиях совершенной конкуренции – практически идентичные товары с одинаковой ценой на них.

На уровень цен могут оказывать влияние различные факторы: природно-климатический (удаленность территории), сезонность, мода, транспортный фактор и др.

Применяемые методы ценообразования можно сгруппировать в три большие группы: методы, основанные на издержках производства; методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства товара; методы, ориентированные на спрос и уровень конкуренции.

Рассмотрим отдельные методы ценообразования.

Методы, основанные на издержках производства, являются наиболее часто используемыми в практике ценообразования, особенно это касается затратного метода. Цена формируется за счет рассчитанной себестоимости единицы продукции, заданного размера прибыли, налогов и неналоговых платежей, непосредственно увеличивающих цену.

Затратный метод (метод полных издержек) применяется:

- на предприятиях с четко выраженной товарной диверсификацией для расчета цен по традиционным товарам, а также для установления первоначальной цены на совершенно новые товары, не имеющие ценовых прецедентов;

- на продукцию, производимую по разовым заказам или с индивидуальными характеристиками;

- на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке;

- при расчете цен на товары пониженной конкурентоспособности или на товары, уровень которых ограничен платежеспособностью населения;
- во внутрипроизводственном ценообразовании.

Метод маржинальных издержек. Цена формируется из переменных издержек на единицу продукции, суммы, покрывающей постоянные затраты и обеспечивающей достаточную норму рентабельности.

Данный метод предоставляет более широкие возможности для ценообразования, а именно полное покрытие постоянных затрат и максимизацию прибыли. Использование метода облегчается официальным внедрением в учетную практику и отчетность классификации затрат на условно-переменные и условно-постоянные.

Метод маржинальных издержек применим практически для любых предприятий, что является еще одним его преимуществом.

Метод структурной аналогии. В соответствии с методом структурной аналогии для определения цены на новое изделие необходимо:

- установить структуру цены или себестоимости (в зависимости от того, что является объектом определения) на аналогичное изделие, для чего используются статистические или фактические данные о доле каждого вида затрат в цене или себестоимости аналогичного изделия;

- выбрать основные элементы затрат в себестоимости или цене аналогичного товара или один из основных (за основу выделения берется удельный вес каждого элемента затрат в себестоимости или цене аналогичного изделия);

- определить денежную величину основного вида затрат нового изделия, что можно сделать по чертежам, опытному образцу, нормам расхода;
- цена на новое изделие определяется по формуле:

$$Ц_n = ИЗ_{осч} / ДоляИЗ_{осч},$$

где $Ц_n$ – цена нового изделия, руб.;

$ИЗ_{осн}$ – абсолютное значение основного вида затрат при производстве базового изделия.

Метод структурной аналогии применяется на предприятиях с широкой номенклатурой выпускаемых однотипных изделий, услуг, работ.

Агрегатный метод. При использовании агрегатного метода цена складывается из суммы цен отдельных конструктивных элементов, которые ранее были определены с добавлением затрат по их сборке и компоновке. Агрегатный метод применяется в тех случаях, когда товар состоит из сочетаний отдельных изделий, а также когда продукция собирается из унифицированных элементов, узлов, деталей.

Метод удельных показателей. Метод удельных показателей применяется для сложно-технической продукции, если можно выделить один качественный основной показатель, от которого зависит цена (мощность, производительность, содержание основного компонента):

$$Ц_H = (Ц_б / П_б) \cdot П_H,$$

где $Ц_H, Ц_б$ – цена нового или базового изделия соответственно, руб.;

$П_б, П_H$ – значение основного качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям, натуральные единицы измерения.

Если в цене требуется учесть некоторые второстепенные показатели качества, дополнительно рассчитываются коэффициенты (повышающие или понижающие цену), отражающие изменение других потребительских свойств нового (модифицированного) изделия.

Балловый метод. Балловый метод применяется по тем товарам и товарным группам, чьи потребительские свойства не поддаются (или сложно поддаются) непосредственному количественному измерению и вследствие этого не имеют определенных показателей качества. Данный метод используется при обосновании цен на такие товары, как напитки, пиво, водка, табачные изделия, парфюмерно-косметическая продукция, бытовая техника, швейные изделия, опτικο-механические приборы, продовольственные товары, и др.

Алгоритм определения цены на новый или модифицированный товар может быть представлен следующими шагами:

- отбор основных показателей качества продукции, имеющих для потребителей первостепенное значение;
- выбор аналога или базового изделия, с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены;
- формирование комиссии из независимых экспертов, оценивающих каждый параметр базового и нового изделий в баллах по заранее установленной шкале, содержащей их количественные значения.

Если оцениваемые показатели равнозначны для потребителей, тогда:

$$Ц_H = \frac{Ц_б}{\sum_{i=1}^n Бб_i} \cdot \sum_{i=1}^n БН_i,$$

где $Ц_H, Ц_б$ – цена нового или базового изделия соответственно, руб.;

$Бб_i, БН_i$ – балловая оценка i -го качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям.

Если оцениваемые показатели не равнозначны, то в расчет вводятся показатели значимости (весомости) каждого параметра в долях единицы:

$$Ц_H = \frac{Ц_б}{\sum_{i=1}^n Бб_i \cdot Y_i} \cdot \sum_{i=1}^n БН_i \cdot Y_i,$$

где Y_i – коэффициент весомости i -го качественного параметра в долях единицы.

§6. Доходы, финансовый результат и рентабельность

Доходы в промышленности условно подразделяются на доходы от основной и неосновной деятельности. Доходы от основной деятельности (поступления денежных средств от продажи товаров, а также плата за выполненные работы и оказанные услуги) называются *выручкой*.

Доходы и расходы промышленного предприятия от неосновной деятельности можно условно разделить на внереализационные, операционные и чрезвычайные.

Прибыль является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производственным трудом работников предприятия.

Функции прибыли:

- 1) ожидаемая – основа принятия инвестиционного решения;
- 2) полученная – измеритель результатов деятельности предприятия;
- 3) часть полученной прибыли – источник самофинансирования предприятия;

4) часть прибыли – в качестве вознаграждения владельцам капитала.

Укрупненно алгоритм распределения совокупного текущего дохода таков: полученная коммерческой организацией выручка от реализации последовательно «расходуется» в следующей последовательности:

- а) оплата затрат труда и материалов (материальные расходы);
- б) оплата процентов за пользование кредитами и займами (финансовые расходы);
- в) выплата налогов и обязательных платежей;
- г) распределение остатка между собственно предприятием (реинвестирование прибыли) и его владельцами.

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах приведены в отчете о прибылях и убытках.

Таким образом, *прибыль* – форма денежных накоплений, экономическая категория, характеризующая финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии с законодательством объектом налогообложения является валовая прибыль, за исключением того, что в составе внереализационных доходов и убытков учитываются штрафы, пени, уплаченные за вычетом штрафов, и пени, перечисленные в бюджет и внебюджетные фонды, другие суммы, увеличивающие или уменьшаемые налогооблагаемые суммы.

Распределение прибыли способствует решению следующих задач:

- укрепление доходной базы государственного бюджета;
- обеспечение хозяйственной самостоятельности предприятий;
- обеспечение социально-экономического развития предприятия;
- повышение эффективности производства.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных

мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление.

При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам.

Внутренние факторы действуют на прибыль через:

- увеличение объема выпуска и реализации продукции;
- улучшение качества продукции;
- повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

К внутренним факторам относятся:

- уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность продукции;
- уровень организации производства и труда и др.;
- производительность труда;
- состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объем средств и предметов труда, финансовых ресурсов, время работы оборудования, численность персонала, фонд рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения:

- ✓ повышение производительности оборудования и его качества;
- ✓ использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки;
- ✓ ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- ✓ повышение квалификации и производительности труда персонала;
- ✓ снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- ✓ совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Внешние факторы:

- конъюнктура рынка;

- уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- нормы амортизационных отчислений;
- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др.

Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Прямое влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы, ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90 %.

Основные пути увеличения прибыли на предприятии. На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Однако экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов, главным образом, в результате повышения цен.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

Одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность.

Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использовать только показатели прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов (стоимость основного капитала и оборотных средств). Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Рентабельность – доходность, прибыльность предприятия:

– показатель экономической эффективности деятельности предприятия, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности;

– относительный показатель интенсивности производства, отражающий уровень прибыльности относительно определенной базы.

Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг) достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию продукции, но и на образование прибыли. Таким образом, рентабельность характеризует эффективность работы предприятия, дает представление о способности предприятия к приращению капитала.

В общем виде рентабельность можно представить в виде выражения:

$$R = Pr \cdot 100\% / C,$$

где Pr – прибыль предприятия, ден. ед.;

C – затраты предприятия на производство и реализацию продукции, ден. ед.

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность основного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность персонала и др.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Сформулируйте понятие основных фондов предприятия.
2. По каким признакам классифицируют основные фонды? Перечислите виды основных фондов по перечисленным признакам их классификации.
3. Сформулируйте понятие оборотных фондов предприятия.
4. Раскройте сущность нормирования оборотных средств предприятия.
5. Опишите источники финансирования оборотных средств предприятия.
6. Сформулируйте понятие затрат на производство и реализацию продукции (услуг, работ) предприятия.
7. Какие виды затрат выделяют по отношению к объему производства?
8. Какие функции выполняет цена единицы продукции?
9. Какие методы ценообразования вы знаете?
10. Какие факторы влияют на размер выручки от реализации продукции?
11. Опишите порядок формирования финансового результата (прибыли) предприятия.
12. Сформулируйте понятие рентабельности деятельности предприятия.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 1: 1) используя данные таблицы 1, составленные по данным бухгалтерской отчетности предприятия, оцените динамику основных показателей деятельности исследуемого предприятия, сделав соответствующие выводы.

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятия

Показатели	1-й год	2-й год	Отклонение	
			(+, -)	(%)
1. Выручка от реализации, тыс. руб.				
2. Расходы на производство и реализацию, тыс. руб.				
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.				
4. Чистая прибыль, тыс. руб.				
5. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.				
6. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.				
7. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.				
8. Среднесписочная численность персонала, чел.	233	256		

2) На основе данных таблицы 1 рассчитайте показатели эффективности деятельности предприятия, заполнив таблицу 2 и проанализировав полученные данные.

Таблица 2

Расчет показателей эффективности деятельности предприятия

Показатели	1-й год	2-й год	Откл. (+, -)
1. Фондоотдача, руб., коп.			
2. Оборачиваемость оборотных активов, оборотов			
3. Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб./чел.			
4. Затраты на рубль выручки от реализации услуг, руб./руб.			
5. Рентабельность продаж, %			
6. Рентабельность основных фондов, %			
7. Рентабельность оборотных активов, %			
8. Рентабельность персонала, тыс. руб./чел.			
9. Рентабельность затрат, руб./руб.			
10. Рентабельность собственного капитала, %			

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Укажите основную цель функционирования хозяйствующего субъекта (предприятия, организации) в рыночных условиях:

- а) получение прибыли и ее максимизация;
- б) повышение заработной платы работников;
- в) выход на мировой рынок;
- г) максимальное удовлетворение общественных потребностей;
- д) совершенствование производственной структуры предприятия;
- е) внедрение новой техники и технологии.

2. Выделите основные черты, которые характеризуют товарное производство. Товарное производство – это ...

- а) специфический вид деятельности по созданию новых товаров и услуг;
- б) изготовление товаров и услуг не для собственного потребления, а для продажи на рынке;
- в) обеспечение потребителей необходимой продукцией, работой, услугами;
- г) переработка исходных материалов с целью получения прибыли.

3. Какие основные экономические категории включает товарное производство:

- а) спрос, цена, качество продукции и прибыль;
- б) цена, спрос, предложение и купля-продажа;
- в) спрос и предложение, цена и закон спроса;
- г) цена, спрос и предложение, конкуренция;
- д) конкуренция, цена, спрос и предложение, закон спроса.

4. Основные средства – это ...

- а) совокупность средств труда, функционирующих в сфере материального производства в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на вновь созданный продукт за один производственный цикл;
- б) совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, действующих в течение длительного периода времени в непроизводственной сфере и утрачивающих свою стоимость постепенно по мере износа;
- в) часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией.

5. К основному капиталу предприятия относится (-ятся):

- а) средства и предметы труда;
- б) средства труда;
- в) технология работ;
- г) здания, оборудование и персонал;
- д) транспортные средства и топливо.

6. К основным средствам хозяйствующего субъекта относятся:

- а) топливо и материалы;
- б) основные рабочие;
- в) основные материалы;
- г) многолетние зеленые насаждения.

7. Первоначальная стоимость основных производственных фондов определяется:

- а) суммой затрат на приобретение (изготовление), доставку и монтаж;
- б) разностью между стоимостью основных производственных фондов и суммой их износа;

- в) суммой затрат на приобретение основных фондов с учетом износа;
- г) суммой затрат на приобретение основных фондов.

8. Амортизационные отчисления – это:

- а) перенос стоимости основных средств на себестоимость продукции;
- б) затраты на обновление основных средств;
- в) денежное выражение физического износа;
- г) затраты на поддержание основных средств в рабочем состоянии.

9. В состав оборотных производственных фондов предприятия входят:

- а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, запасных частей, топлива, незавершенное производство и расходы будущих периодов;
- б) станки, агрегаты, приспособления, тара и стеллажи;
- в) готовая продукция, денежные средства в кассе и на расчетном счете предприятия;
- г) прибыль предприятия, заработная плата и амортизация.

10. К фондам обращения относятся:

- а) производственные запасы (сырье, материалы, топливо, тара и запасные части), готовая продукция и отгруженные товары;
- б) денежные средства, дебиторская задолженность и расходы будущих периодов;
- в) готовая продукция, отгруженные товары, денежные средства, дебиторская задолженность и средства в прочих расчетах.

11. В состав оборотных средств предприятия входят:

- а) запасы материалов, запасных частей, топлива и готовой продукции на складе;
- б) оборотные фонды и фонды обращения;
- в) незавершенное производство и готовая продукция на складе;
- г) производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и фонды обращения;
- д) уставный капитал, прибыль и кредиты.

12. Средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но неоплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах называются:

- а) фондами обращения;
- б) оборотными фондами;
- в) нормируемыми фондами;
- г) основными фондами.

13. Определение минимальной потребности предприятия в оборотных средствах, обеспечивающих нормальный ход производства и реализации продукции, является целью _____ оборотных средств:

- а) обращения;
- б) нормирования;
- в) рентабельности;
- г) планирования.

14. К промышленно-производственному персоналу НЕ относятся (-ится):

- а) персонал заготовительного участка;
- б) специалисты отдела главного технолога;
- в) сотрудники заводского профилактория;
- г) сотрудники финансового отдела.

15. Производительность труда (выработка) рабочих выражается в показателях:

- а) только стоимостных и натуральных;
- б) натуральных, условно-натуральных, стоимостных, трудовых;
- в) человеко-часах, человеко-днях;
- г) стоимостных, нормативных, натуральных.

16. Списочная численность работников предприятия – это ...

- а) численность работников списочного состава на определенную дату с учетом прибывших и выбывших за этот день работников;
- б) численность работников списочного состава, явившихся на работу;
- в) отношение численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) к числу календарных дней месяца.

17. Какие показатели используются для измерения производительности труда:

- а) фондоотдача, фондоемкость;
- б) выработка на одного рабочего;
- в) трудоемкость продукции;
- г) фондовооруженность;
- д) прибыль.

18. Какая экономическая проблема возникает на рынке труда при превышении спроса на рабочую силу над предложением:

- а) временная безработица;
- б) переквалификация кадров;
- в) нехватка рабочих мест;
- г) перемещение работников;
- д) вакансии рабочих мест.

19. К себестоимости продукции относятся:

- а) текущие затраты на производство;
- б) капитальные затраты;
- в) выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции;
- г) затраты на сырье, материалы и заработную плату работающих;
- д) затраты на оборудование.

20. Назначение классификации затрат на производство по экономическим элементам затрат:

- а) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции;
- б) основание для составления сметы затрат на производство;
- в) исчисление затрат на материалы;
- г) определение затрат на заработную плату;
- д) установление цены изделия.

21. Назначение классификации по калькуляционным статьям расходов:

- а) определение цены на заготовку деталей и узлов;
- б) исчисление прямых и косвенных расходов;
- в) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции;
- г) служить основой для составления сметы затрат на производство.

22. К группировке затрат по экономическим элементам относятся затраты на:

- а) топливо и энергию на технологические цели;
- б) основную заработную плату производственных рабочих;
- в) амортизацию основных фондов;

- г) расходы на подготовку и освоение производства;
- д) дополнительную заработную плату производственных рабочих.

23. Неполная производственная (цеховая) себестоимость продукции включает затраты:

- а) цеха на выполнение технологических операций;
- б) предприятия на производство данного вида продукции;
- в) цеха на управление производством;
- г) цеха на выполнение технологических операций и управление цехом.

24. Полная производственная себестоимость продукции включает:

- а) затраты цеха на производство данного вида продукции;
- б) цеховую себестоимость и общехозяйственные расходы;
- в) затраты на производство и сбыт продукции;
- г) технологическую себестоимость;
- д) коммерческую себестоимость.

25. По отношению к объему производства затраты подразделяются на:

- а) производственные и непроизводственные;
- б) прямые и косвенные;
- в) переменные и постоянные;
- г) текущие и единовременные.

26. По способу отнесения на себестоимость продукции затраты подразделяются на:

- а) производственные и непроизводственные;
- б) прямые и косвенные;
- в) переменные и постоянные;
- г) текущие и единовременные.

27. По отношению к каким из перечисленных видов затрат распределяются косвенные общепроизводственные и общехозяйственные расходы на себестоимость единицы продукции:

- а) к цеховой себестоимости;
- б) к материальным затратам;
- в) к затратам в нормо-часах;
- г) к основной заработной плате рабочих;
- д) к основной и дополнительной заработной плате рабочих;
- е) к производственной себестоимости.

28. Укажите, какие из статей затрат на производство продукции относятся к категории условно-переменных:

- а) основная заработная плата рабочих;
- б) затраты на инструмент;
- в) амортизация здания заводоуправления;
- г) затраты на сырье и вспомогательные материалы;
- д) оплата освещения производственных цехов;
- е) топливо и энергия на технологические цели.

29. Что представляет собой цена товара в рыночной экономике:

- а) денежное выражение стоимости товара;
- б) потребительную стоимость товара;
- в) сумму общественно необходимых затрат;
- г) денежную сумму на оплату добавочного труда;
- д) денежную сумму, уплаченную за товар.

30. Что входит в структуру цены:

- а) себестоимость (издержки производства);
- б) прямые налоги;

ЧАСТЬ 2. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

ГЛАВА 5. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

План:

- §1 Отраслевые особенности промышленности.
- §2. Классификация отраслей промышленности.
- §3. Отраслевая структура промышленности.
- §4. Показатели развития промышленности.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитическое задание.
Фонды оценочных средств.

§1. Отраслевые особенности промышленности

Промышленность представляет собой совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой в готовую продукцию сырья. Промышленность относится к сфере материального производства. Кроме промышленности, к отраслям материального производства относятся сельское хозяйство, лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь, строительство, общественное питание, заготовки и другие отрасли.

Отличия промышленности от других отраслей:

- 1) базируется на технологии производства, созданной человеком;
- 2) отличается характером применяемой техники, организации производства и условий труда;
- 3) характеризуется непрерывностью производства, возможностью его осуществления в течение всего года, когда сельское хозяйство зависит от природных факторов;
- 4) характеризуется производственным циклом, меньшим объемом незавершенного производства, более массовым характером, чем в строительстве;
- 5) изменяет качество и свойства обрабатываемых предметов труда.

Исключительные особенности промышленности:

1. Промышленность – единственная отрасль, которая производит средства труда, являющиеся важнейшим элементом производительных сил, и обеспечивает ими все другие отрасли народно-хозяйственного комплекса.
2. Промышленность определяет уровень развития производительных сил общества и возможности применения индустриальных методов труда во всех отраслях национальной экономики, рост производительности труда, повышение эффективности общественного производства.
3. Промышленность производит основную часть валового внутреннего продукта и национального дохода.
4. Производя все виды сельскохозяйственной техники, минеральных

- в) косвенные налоги;
- г) прибыль;
- д) рентабельность.

31. К косвенным налогам относятся:

- а) налог на добавленную стоимость;
- б) налог на прибыль;
- в) акциз;
- г) налог на имущество.

32. В структуру отпускной цены предприятия входят:

- а) себестоимость и прибыль;
- б) прибыль и валютный курс;
- в) валютный курс и себестоимость;
- г) себестоимость, прибыль и валютный курс.

33. Рыночные методы ценообразования основаны на:

- а) соотношении спроса и предложения на товар;
- б) изменении рыночных цен на ресурсы;
- в) изменении рыночных цен на товары;
- г) соотношении рыночных цен и спроса.

34. Прибыль до налогообложения определяется как:

- а) разница между выручкой предприятия и его постоянными затратами;
- б) разница между выручкой предприятия и переменными затратами;
- в) разность выручки от реализации продукции и себестоимости продукции;
- г) сумма прибыли от реализации + разница между доходами и расходами от прочих операций.

35. Показатель чистой прибыли определяют:

- а) вычитанием из прибыли от продаж налога на прибыль;
- б) к прибыли от продаж прибавляют прочие доходы и вычитают прочие расходы;
- в) к чистой прибыли от обычной деятельности прибавляют чрезвычайные доходы и из полученной суммы вычитают чрезвычайные расходы.

36. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

- а) денежное выражение стоимости товаров;
- б) выручка, полученная от реализации продукции;
- в) финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия;
- г) чистый доход предприятия.

37. Рентабельность предприятия – это ...

- а) получаемая предприятием прибыль;
- б) относительная доходность или прибыльность (измеряемая в процентах) как отношение прибыли к затратам капитала;
- в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств;
- г) прибыль до налогообложения на 1 руб. реализованной продукции;
- д) отношение прибыли к цене изделия.

38. Рентабельность продукции можно определить как отношение:

- а) выручки от реализации к материальным затратам;
- б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции;
- в) прибыли к материальным затратам;
- г) прибыли к фонду оплаты труда.

удобрений и средств химической защиты растений, промышленность способствует повышению урожайности и технической оснащенности сельскохозяйственного производства.

5. Промышленность является материальной основой технического прогресса, реконструкции всех отраслей народного хозяйства.

6. Велика роль промышленности в государственном накоплении.

7. Развитие промышленности способствует рациональному размещению производительных сил, всестороннему развитию экономических районов страны, целесообразному использованию богатых природных ресурсов.

8. Промышленность – основа укрепления обороноспособности страны, так как производит все виды и средства современной военной техники.

9. Промышленность перерабатывает сельскохозяйственную продукцию и производит основную долю товаров народного потребления, удовлетворяет потребности общества, повышает его материальное благосостояние.

10. Промышленность (в особенности тяжелая индустрия) – основа расширенного воспроизводства в экономике, производящая средства производства как для себя, так и для других сфер рынка.

Основой национальной экономики любого государства является *производственно-экономическая деятельность*. Вне зависимости от ее вида она обладает универсальным признаком, всеобщим свойством: это всегда преобразование некоторых видов экономических ресурсов в определенный экономический продукт.

Основным видом экономического продукта деятельности промышленных предприятий является товар – материально-вещественный продукт, созданный в процессе материального производства и поступающий после производства на рынок. Формулу товара можно выразить следующим образом:

товар – продукт + поддержка + инструменты маркетинга.

1. *Продукт* – это конкретный результат исследований, разработок и производства, несущий в себе свойства, ради которых он будет куплен. Он обладает качествами, характеризующими его основную направленность: технико-экономические характеристики; технология изготовления (качество); надежность и долговечность, соответствие предполагаемому назначению, экологичность, эргономичность, эстетичность.

2. *Поддержка продукта* – комплекс маркетинговых мер, обеспечивающих обслуживание, транспортировку, хранение, безопасное и грамотное использование продукта – все, что помогает сберечь потребительские свойства: транспортировку, упаковку, маркировку, средства хранения, обеспечение документацией на продукт, сопутствующие продукты и услуги.

3. *Инструменты маркетинга*: грамотная реклама кампании; налаженный сбыт; эффективное обслуживание; прочные связи с общественностью; гибкая политика цен.

Следует отметить, что *производство* – это способ превращения непригодных для потребления или недоступных для человека веществ в полезные, доступные и нужные людям продукты. *Товарное производство* при этом, изготовление товаров и услуг не для собственного потребления, а для обмена и продажи с целью одновременного приобретения нужных товаров у других лиц (предприятий).

Таким образом, *товар – продукт труда, предназначенный для обмена*

путем купли-продажи. Он обладает потребительной стоимостью – создается конкретным трудом и стоимостью – создается трудом абстрактным, а *товарная продукция* – продукция, изготовленная на предприятии и предназначенная для продажи.

Товарное производство объединяет следующие понятия: «производство товаров», «специализация товаропроизводителей», «кооперирование производства», «обмен (купля-продажа) товарами между товаропроизводителями», «конечное потребление».

Последние две категории образуют рынок товаров, являющийся ориентиром деятельности предприятия (его потребности, структура, динамика и емкость).

Товары, производимые предприятиями промышленности, весьма разнообразны и нуждаются в их классификации по различным признакам.

Значение классификации товаров заключается в следующем:

- она способствует упорядочиванию терминологии;
- позволяет объединить в родственные группы большое количество товаров, что создает возможности для систематизированного изучения товаров и автоматизированной обработки информации о товаре;
- позволяет изучить и оценить структуру, полноту и рациональность ассортимента товаров, способствует формированию и совершенствованию ассортимента товаров;
- облегчает изучение потребительских свойств товаров, позволяет устанавливать оптимальный уровень этих свойств, а также определять требования к ним;
- позволяет разработать групповые методы измерений и оценки потребительских свойств и качества товаров;
- группировка товаров по общности свойств служит основанием для разработки оптимальных методов упаковки, режимов хранения и транспортирования, соблюдения правил эксплуатации;
- служит базой для совершенствования системы стандартизации товаров;
- необходима при сертификации товаров;
- облегчает и ускоряет организацию торгово-оперативных процессов в магазинах, определяет тип торговых предприятий, способствует повышению качества торгового обслуживания;
- используется при организации товародвижения;
- способствует рациональному размещению товаров на складах и выкладке их в торговых залах торговых предприятий;
- способствует изучению покупательского спроса;
- используется при составлении рекламных буклетов, каталогов, проспектов ярмарок и т. п.

Продукцию промышленности классифицируют по следующим признакам.

По срокам использования:

- краткосрочного пользования;
- длительного пользования.

По назначению и цене:

- повседневного спроса, выборочного спроса;
- престижные товары;
- предметы роскоши.

По характеру потребления и степени обработки:

- сырье;

- полуфабрикаты;
- готовые изделия;
- промежуточная продукция.

По способу изготовления:

- стандартная продукция;
- уникальная продукция.

По сфере применения:

- продовольственные (бакалейные и гастрономические);
- непродовольственные (хозяйственные и галантерейные товары;

бытовые химические товары; стеклянные товары; керамические товары; строительные материалы; мебельные товары; металлические товары; электротовары и бытовая техника; текстильные товары; швейные товары; трикотажные товары; обувные товары; меховые товары; ювелирные товары и часы; бумага и изделия из нее, школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары, музыкальные, фото- и бытовая радиоэлектронная аппаратура, игрушки, спортивные товары; книги и другие печатные издания).

По назначению:

- товары потребительского спроса;
- товары производственного назначения.

Потребительские товары классифицируются по признакам:

В зависимости от привычек и выбора потребителей:

- потребительские товары предварительного спроса;
- потребительские товары повседневного спроса;
- потребительские товары особого спроса.

По характеру спроса:

- массового спроса (хозяйственные товары, продукты питания);
- выборочного спроса (антиквариат, ювелирные изделия).

По срокам использования:

- краткосрочного (продукты, бытовая химия) спроса;
- длительного пользования (бытовая техника, автомобили).

Товары производственно-технического назначения классифицируются:

С точки зрения потребителя:

– исходные (товары преимущественно сельскохозяйственного производства, природные богатства, производственные материалы, изделия и комплектующие материалы);

– основные (капитальное основное и вспомогательное оборудование);

– сопутствующие товары (различные материалы, необходимые для эксплуатации основного оборудования и машин, красители для ремонтных работ и услуги по ремонту, техническому обслуживанию, услуги промышленного характера (услуги, связанные с лизинговыми операциями, и производственные услуги, осуществляемые организациями системы товародвижения)).

Промышленность является основой экономического и оборонного потенциала страны, определяющая уровень развития общества, что обусловлено следующими причинами:

1) развитие промышленности, особенно таких отраслей, как электроэнергетика, машиностроение и химическая отрасль, является основой для ускорения научно-технического процесса во всей национальной экономике;

2) промышленность, особенно машиностроение, является фундаментом всей экономики, основой для расширенного воспроизводства и экономического развития всех отраслей национальной экономики;

3) обороноспособность государства в значительной мере определяется уровнем развития промышленности;

4) от развития легкой и пищевой промышленности зависит обеспеченность граждан страны товарами народного потребления.

Таким образом, промышленность является ведущей отраслью национальной экономики и основой для повышения эффективности общественного производства.

§2. Классификация отраслей промышленности

Научно обоснованная классификация отраслей промышленности имеет важное значение для правильного планирования промышленного производства и обеспечения определенной пропорциональности в его развитии. В работах значительного числа авторов изложена классификация отраслей промышленности по разнообразным классификационным признакам, чаще всего из них встречаются представленные ниже:

1. *По экономическому назначению производимой продукции:*

- отрасли, производящие средства производства (группа А);
- отрасли, производящие предметы потребления (группа Б).

Данная классификация позволяет:

- определить направление социально-экономического развития страны;
- определить долю промышленной продукции, направляемой на удовлетворение социальных нужд человека, и продукции, которая является основой расширенного производства.

2. *По характеру функционирования продукции в производственном процессе:*

- производящие элементы основных фондов;
- производящие элементы оборотных фондов;
- производящие предметы потребления.

3. *По характеру воздействия на предмет труда:*

- добывающие;
- перерабатывающие.

Данная классификация позволяет:

- выявить степень сбалансированности между добывающими и потребляющими отраслями;
- выявить экономические связи между отраслями.

4. *Классификация по объединению в крупные комплексные отрасли по признакам:*

- по целевому назначению производимой продукции;
- по общности исходного сырья;
- по родственности применяемой технологии.

5. *По функциональному назначению продукции различают:*

- 1) отрасли, производящие промежуточную продукцию (предметы труда);
- 2) отрасли, производящие конечную продукцию (средства труда и предметы потребления).

6. *По уровню концентрации производства и предложения однородной продукции в отдельных организациях отрасли могут быть:*

- 1) совершенно конкурентные;

- 2) монополистические;
 - 3) с монополистической конкуренцией;
 - 4) олигополистические.
7. По структуре издержек производства отрасли могут быть:
- 1) трудоемкие;
 - 2) энергоемкие;
 - 3) материалоемкие;
 - 4) фондоемкие.
8. По характеру технологического процесса различают:
- 1) отрасли с непрерывными процессами;
 - 2) отрасли с преобладанием химических, электрохимических, механических и других процессов.
9. По возможности круглогодичной работы выделяют:
- 1) сезонные отрасли;
 - 2) несезонные отрасли.
10. По общности типов производства различают отрасли:
- 1) с массовым типом производства;
 - 2) с крупносерийным типом производства;
 - 3) с серийным типом производства;
 - 4) с единичным типом производства.
- Классификатор отраслей народного хозяйства выделяет шестнадцать комплексных отраслей:
- 1) электроэнергетика (семь отраслей);
 - 2) топливная промышленность;
 - 3) черная металлургия;
 - 4) цветная металлургия;
 - 5) химическая и нефтехимическая промышленность;
 - 6) машиностроение и металлообработка;
 - 7) лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;
 - 8) промышленность строительных материалов;
 - 9) стекольная и фарфорово-фаянсовая промышленность;
 - 10) легкая промышленность;
 - 11) пищевая промышленность;
 - 12) фармакологическая промышленность;
 - 13) промышленность минеральных удобрений;
 - 14) промышленность медицинского оборудования;
 - 15) полиграфическая промышленность;
 - 16) другие отрасли промышленности.
- Все отрасли промышленности, исходя из функционального назначения, объединяются в семь укрупненных групп – межотраслевых комплексов:
- 1) топливно-энергетический – объединяет все отрасли по добыче и производству всех видов топлива и энергии, нефтепродуктов;
 - 2) металлургический – включает отрасли по добыче, обогащению рудного сырья и производству черных и цветных металлов;
 - 3) машиностроительный – объединяет отрасли по изготовлению машин, оборудования, электротехнических изделий, приборов и вычислительной техники, металлоизделий;
 - 4) лесопромышленный – включает отрасли лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности;
 - 5) промышленность строительного комплекса – включает отрасли цементной промышленности и промышленности строительных материалов;

- 6) легкая промышленность – объединяет швейную, трикотажную, текстильную, кожевенно-обувную, меховую и другие отрасли;
- 7) перерабатывающие отрасли, входящие в АПК – объединяет отрасли пищевой, рыбной, мясной и молочной промышленности.

§3. Отраслевая структура промышленности

Отрасль промышленности – это совокупность самостоятельных организаций, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья.

Отраслевая структура промышленности изучается с помощью системы показателей. Все показатели можно объединить в три группы:

- первая характеризует количественное соотношение отраслей производств и межотраслевых комплексов;
- вторая – структурные сдвиги за анализируемый период;
- третья – производственные связи внутри отрасли и между отраслями.

Выделяют внутриотраслевые, производственные и межотраслевые связи. *Внутриотраслевые* связи характеризуются удельным весом продукции собственного производства, используемой отраслью для дальнейшего производства во всем производственном потреблении.

Производственные связи между отраслями подразделяются на прямые и косвенные. К прямым производственным связям относятся связи, осуществляемые непосредственно между предприятиями двух отраслей, а к косвенным – осуществляемые опосредованно, через другие отрасли.

Межотраслевые связи выражают взаимоотношение отраслей по использованию продукции в дальнейшей промышленной переработке. Они характеризуются удельным весом продукции данной отрасли, направленной на дальнейшую переработку в другие отрасли.

Для характеристики отраслевой структуры промышленности используют следующие показатели:

- 1) удельный вес выпуска продукции отдельной отрасли в общем объеме выпуска продукции в промышленности;
- 2) удельный вес численности работающих, занятых в отрасли, в общей численности работающих;
- 3) удельный вес стоимости основных производственных фондов отрасли в общей стоимости основных производственных фондов промышленности;
- 4) отраслевой коэффициент опережения (отношение темпа роста объема производства каждой отрасли к темпу роста объема производства промышленности в целом).

Чем выше удельный вес первых трех названных показателей и больше коэффициент опережения, тем важнее данная отрасль для национальной экономики.

Формирование отраслевой структуры промышленности зависит от многих *экономических, организационных и технических факторов*. К числу важнейших из них относятся:

- 1) уровень развития науки и техники (научно-технический прогресс);
- 2) уровень и характер специализации;
- 3) уровень потребности народного хозяйства в продукции определенной отрасли;

- 4) уровень потребности людей в определенных видах продукции;
- 5) межгосударственная специализация и кооперирование между странами.

Как положительные результаты в развитии национальной промышленности в последние десятилетия можно выделить:

- сохранение и развитие промышленного потенциала в основных отраслях промышленности;
- обеспечение устойчивого роста объемов производства;
- избежание (в отличие от других стран СНГ) свертывания деловой активности в реальном секторе экономики, связанного с переходом на мировые цены, и недопущение сокращения ВВП.

Негативные явления:

- ✓ слабая инвестиционная деятельность;
- ✓ медленная структурная перестройка производства;
- ✓ ключевые противоречия, проявившиеся между: сформировавшейся технологической структурой экономики, ориентированной на развитие преимущественно тяжелой промышленности ОПК; глобализацией экономики и возможностями коренной технологической модернизации (требующей большого количества качественных ресурсов) практически всей национальной экономики; необходимостью роста производительности труда и неэффективностью ценностно-мотивационных механизмов, сложившихся в рамках прежней социально-политической системы.

Современное состояние промышленного комплекса характеризуется:

- значительной степенью физического и морального износа основных производственных фондов, что не может обеспечивать поддержание текущей конкурентоспособности промышленности;
- невысокой инвестиционной активностью, что препятствует технологическому обновлению промышленности, росту производительности машин и оборудования;
- низкой конкурентоспособностью некоторых перерабатывающих отраслей;
- низкой эффективностью некоторых организаций.

Для проведения эффективной промышленной политики государству необходимо определить стратегические задачи, наиболее целесообразные темпы, пропорции и пути развития промышленного комплекса, формируемые, с одной стороны, под воздействием социальных приоритетов и потребностей внутреннего рынка, с другой – под влиянием глобализации мировой экономики.

Основные направления развития промышленности:

1. Обеспечение конкурентоспособности производимых товаров и услуг (в том числе качества как одного из ее факторов). Основными причинами выпуска неконкурентоспособной продукции в организациях являются: морально устаревшее и физически изношенное оборудование; нарушение технологических процессов; неудовлетворительный контроль за сырьем и комплектующими изделиями; низкий уровень разрабатываемой технической документации.

2. Импортозамещение. Основные цели импортозамещения – дозагрузка свободных производственных мощностей, поддержка технического прогресса, защита отечественного производителя, уменьшение спроса на валюту, рост экспорта и престижа российских товаров.

3. Улучшение структуры промышленности. Традиционно наибольший удельный вес в объеме промышленного производства приходится

на машиностроение и металлообработку, пищевую и легкую промышленность. В то же время в машиностроении и металлообработке как крупнейшей из отраслей промышленности сконцентрировано значительное количество незагруженных производственных мощностей по товарам, имеющим наиболее высокий экспортный потенциал. Значительным экспортным потенциалом обладают и другие упомянутые отрасли, и использовать его с учетом необходимой модернизации крайне важно. Значительные возможности в улучшении структуры промышленности связаны с развитием отраслей, в которых максимально используются местные материально-сырьевые ресурсы. В первую очередь, это относится к лесной и деревообрабатывающей промышленности, пищевой, легкой и промышленности строительных материалов.

4. Снижение издержек производства. В первую очередь, снижение издержек происходит за счет уменьшения материало- и энергоемкости продукции, эффективного контроля над издержками на всех этапах производства и на этой основе снижения уровня импорта энергоносителей, сырья и материалов.

5. Технологическое переоснащение производства. Продолжающееся старение основных производственных фондов становится серьезной проблемой для промышленности. Необходимы разработка и осуществление новой амортизационной политики, предусматривающей сокращение норм амортизации, возможность применения различных методов амортизации, усовершенствование методов оценки и переоценки основных фондов и т. д.

Основываясь на реальной ситуации в промышленности страны (да и экономики в целом), учитывая глобальные экономические процессы, происходящие в мире, необходимо при принятии дальнейших организационно-управленческих решений в промышленности учитывать следующие важные факторы:

а) основные экономические процессы будут характеризоваться необходимостью дальнейшей адаптации отечественной экономики к мировым экономическим процессам;

б) при наличии значительного внутреннего спроса в условиях введения на международных рынках экономических барьеров (введения экономических санкций по политическим мотивам) и необходимости развития оборонно-промышленного комплекса (с целью обеспечения должного уровня обороноспособности) национальная промышленность может развиваться за счет продолжения процесса импортозамещения и увеличения своей доли товаров на внешних рынках;

в) выход отечественной промышленности на устойчивое развитие без зарубежного капитала и новых технологий в ряде отраслей промышленности проблематичен. Отсутствие значительного притока инвестиций будет существенно снижать возможности роста ВВП;

г) необходимо развитие нормальной конкурентной среды и благоприятного инвестиционного климата (в первую очередь, благоприятных макроэкономических условий – низкие темпы инфляции, снижение банковской кредитной ставки, сокращение неплатежей).

§4. Показатели развития промышленности

Развитие промышленных отраслей является условием решения не только экономических, но и социальных проблем. В связи с этим прави-

тельство в настоящее время уделяет много внимания этому сектору хозяйствования: разрабатывает соответствующие стратегии и программы поддержки (организует особые экономические зоны, ТОСЭР, свободные порты) и финансирует их реализацию.

Но параллельно возникает проблема разработки наиболее полной и глубокой оценки эффективности разрабатываемой (реализуемой) промышленной политики и в ее рамках – оценки деятельности предприятий промышленности.

Выделяют три группы причин для проведения оценки эффективности промышленной политики:

- повышение ответственности и подотчетности;
- дальнейшее развитие стратегии (стратегического плана или программы);
- научно-исследовательская работа и получение знаний.

Методология оценки эффективности государственной (региональной) промышленной политики достаточно хорошо разработана. Экономисты используют различные подходы, методики, методы и системы показателей (индикаторов).

Наиболее целесообразно при оценке эффективности промышленной политики исходить из целей ее реализации в настоящий период времени.

В качестве основных целей промышленной политики, задекларированных в Федеральном законе Российской Федерации «О промышленной политике в Российской Федерации», выделяют:

- формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития;
- обеспечение занятости населения и повышение уровня жизни граждан Российской Федерации.

Кризисные явления в экономике и ухудшение геополитической ситуации внесли корректировки в целевые ориентиры промышленной политики в виде стратегий устойчивого развития, модернизации экономики, импортозамещающей индустриализации.

Модель оценки эффективности промышленной политики предполагает комплексную оценку на трех уровнях экономики:

- макроуровне (уровень национальной экономики);
- мезоуровне (уровень отрасли);
- микроуровне (уровень предприятий).

Данный подход позволяет оценить уровень развития промышленности страны, отрасли, предприятия.

Так, на макроуровне (на уровне национальной экономики) выделяются показатели:

- ✓ темп роста среднегодовой численности занятых;
- ✓ реальные располагаемые денежные доходы населения (в процентах к предыдущему году);
- ✓ среднемесячная реальная начисленная заработная плата с учетом индекса потребительских цен (в процентах к предыдущему году);
- ✓ темп роста ВВП;
- ✓ индекс физического объема основных фондов в экономике (в процентах к предыдущему году);
- ✓ коэффициент обновления основных фондов в экономике;
- ✓ коэффициент выбытия основных фондов в экономике;
- ✓ степень износа основных фондов в экономике;

- ✓ темп роста производительности труда (в процентах к предыдущему периоду);
- ✓ индекс промышленного производства по обрабатывающим отраслям;
- ✓ темп роста среднегодовой численности работников в обрабатывающих производствах;
- ✓ затраты на информационно-коммуникационные технологии (в процентах к предыдущему году);
- ✓ разработанные передовые производственные технологии, всего (в процентах к предыдущему периоду);
- ✓ удельный вес организаций, осуществляющих инновации, всего (в процентах к предыдущему году);
- ✓ затраты на технологические инновации (в процентах к предыдущему году);
- ✓ объем инновационных товаров (в процентах к предыдущему году);
- ✓ индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году);
- ✓ инвестиции в основной капитал за счет средств бюджета (в процентах к предыдущему году);
- ✓ ПИИ (прямые иностранные инвестиции) (в процентах к предыдущему году).

На мезоуровне (на уровне региона) для оценки уровня и динамики развития отрасли используют показатели:

- индекс физического объема основных фондов в отрасли (в процентах к предыдущему году);
- коэффициент обновления основных фондов в отрасли;
- коэффициент выбытия основных фондов в отрасли;
- степень износа основных фондов в отрасли;
- темп роста производительности труда в отрасли (в процентах к предыдущему периоду);
- индекс промышленного производства по отрасли;
- удельный вес организаций, осуществляющих инновации, всего (в процентах к предыдущему году);
- затраты на технологические инновации (в процентах к предыдущему году);
- объем инновационных товаров (в процентах к предыдущему году);
- индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году).

На микроуровне (на уровне предприятия) для оценки уровня и динамики его развития отрасли используют показатели:

- коэффициент финансовой автономии;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент устойчивости финансирования;
- рентабельность основной деятельности;
- рентабельность по чистой прибыли.

Оценка эффективности промышленной политики на макро- и мезоуровне проводится исходя из отслеживаемой динамики показателей. При оценке финансово-экономических показателей деятельности предприятия их значения, кроме того, сравниваются с нормативными.

Для повышения качества проведения оценки эффективности промышленной политики рекомендуется проводить ее через сравнение фактически достигнутого результата с запланированным уровнем эффективности программы.

Также в целях повышения качества проведения оценки необходимо осуществлять как внутреннее, так и внешнее оценивание:

- внутреннее оценивание должно осуществляться: на макроуровне – органом государственной власти; на мезоуровне – органом региональной власти; на микроуровне – собственником предприятия;

- внешнее оценивание должно осуществляться независимыми экспертами (это могут быть специалисты консалтинговых компаний или ученые университетских центров, нанятые по контракту).

Информационной базой оценки эффективности промышленной политики на макро- и мезоуровне являются статистические данные Росстата и/или его региональных отделений, на микроуровне – данные годовой бухгалтерско-финансовой отчетности.

При необходимости кроме представленной количественной может быть проведена качественная оценка эффективности промышленной политики на всех уровнях экономики. Для этого ее субъектам могут потребоваться данные эмпирических исследований.

Как правило, основными пользователями полученных результатов являются:

- ✓ на макроуровне – министерства и ведомства Правительства Российской Федерации, ответственные за разработку и реализацию государственной промышленной политики;

- ✓ на мезоуровне – министерства и ведомства региональных органов власти, ответственные за разработку и реализацию региональной промышленной политики;

- ✓ на микроуровне – учредители, собственники и потенциальные инвесторы предприятий.

Достоинствами изложенной методики являются:

- комплексный подход к оценке эффективности на основе анализа всех трех уровней экономики: макроуровня, мезоуровня и микроуровня;

- доступность информации: оценка проводится на основе данных финансовой отчетности предприятий и данных статистических отчетов Росстата и не требует сбора дополнительной информации;

- достаточная простота использования.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Сформулируйте понятие промышленности и опишите ее отраслевые особенности.

2. Охарактеризуйте экономический продукт деятельности предприятий промышленности.

3. С какой целью производится классификация отраслей промышленности.

4. Опишите систему производственных связей внутри отрасли и между отраслями промышленности.

5. Какие показатели используются для характеристики отраслевой структуры промышленности?

6. Опишите позитивные и негативные явления, явившиеся следствием происходивших в последние десятилетия процессов в развитии национальной промышленности.

7. Перечислите основные направления развития промышленности.

8. Сформулируйте понятие промышленной политики и перечислите ее основные цели.

9. Перечислите основные показатели комплексной оценки эффективности промышленной политики на макро-, мезо- и микроуровне.

10. Перечислите основных пользователей результатов комплексной оценки эффективности промышленной политики на макро-, мезо- и микроуровне.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о функционировании промышленного комплекса Сахалинской области (табл. 1) и сделайте выводы о тенденциях его развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

Объем отгруженной продукции по предприятиям отрасли промышленности (млн. руб., в действующих ценах)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Добыча полезных ископаемых	546973,5	578030,7	720301,7	689479,8	588911,1
В том числе: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	545698,8	576560,5	718727,9	684662,9	576543,1
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1274,7	1470,2	1573,8	4816,9	12368,0
Обрабатывающие производства	20469,3	22309,4	21204,4	24450,3	25385,7
Из них: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	12848,0	14930,4	14861,3	18803,2	19584,3
Текстильное и швейное производство	67,6	69,4	64,3	33,7	25,4
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	10,4	–	–	–	–
Обработка древесины и производство изделий из дерева	142,8	206,6	177,1	170,3	143,9
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	481,1	481,2	608,1	396,1	376,9

Продолжение таблицы 1

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство кокса и нефтепродуктов	1041,3	1179,0	1311,0	1168,2	1447,9
Химическое производство	718,8	57,3	61,2	34,2	34,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий	242,7	210,7	220,9	207,9	200,9
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1488,3	1122,4	1468,2	1357,0	1278,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	229,8	778,0	758,5	289,0	340,8
Производство машин и оборудования	2245,0	2371,3	831,6	944,0	1082,7
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	515,5	539,4	529,5	544,5	386,9
Производство транспортных средств и оборудования	279,4	162,8	98,4	131,5	170,7
Прочие производства	158,6	200,9	241,3	370,7	312,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды*	16345,0	17950,4	19001,8	19462,0	22885,7

* Несоответствие баланса строк объясняется округлением.

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Показатели, характеризующие территориальную структуру промышленного производства:

- показатели ресурсной базы районов;
- отраслевые коэффициенты опережения;
- показатели межрайонного обмена;
- коэффициент отраслевого взаимодействия.

2. Принципы размещения промышленного производства:

- приближение промышленного производства к источникам сырья;
- разработка и производство прогрессивных видов продукции;
- сохранение и развитие прогрессивных базовых производств;
- международное разделение труда на основе экономической интеграции.

3. Увеличение размеров капитала в результате накопления и капитализации прибавочной стоимости, созданной наемными ра-

бочими и присвоенной собственниками средств, – это ...

- концентрация;
- специализация;
- механизация;
- кооперация.

4. Соединение на одном предприятии (в объединении) разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, комплексной переработки сырья и использования отходов производства, – это ...

- монополия;
- комбинирование;
- отрасль;
- кооперация.

5. Экономико-политические факторы размещения промышленности проявляются в:

- научно-техническом прогрессе;
- выравнивании уровней развития национальных республик и районов в международном разделении труда;
- рациональных формах организации производства;
- программах социального развития.

6. В какой из следующих отраслей эластичность замены факторов производства имеет наиболее низкие показатели:

- на транспорте;
- аграрном секторе;
- тяжелой промышленности;
- легкой промышленности.

7. Основные показатели, позволяющие оценить эффективность размещения предприятия:

- капитальные вложения;
- себестоимость продукции;
- доходы;
- инфраструктура региона.

8. Какой из методов оценки эффективности размещения предприятий применяется при разработке проектов капитального строительства, а также для определения сравнительной эффективности различных вариантов размещения предприятий:

- системный анализ;
- картографический метод;
- балансовое моделирование;
- технико-экономический метод.

9. На масштаб социально-экономических различий между городом и селом, промышленностью и сельским хозяйством оказывают влияние ... факторы:

- демографические;
- социально-экономические;
- природно-географические;
- технико-экономические.

10. Качественную и количественную характеристики месторождений полезных ископаемых, энергетических, водных, лесных и других ресурсов содержат ... методы оценки эффективности размещения предприятий:

- технико-экономические;

- б) социально-экономические;
- в) природно-географические;
- г) демографические.

11. Анализ решения размещения производящего предприятия фокусируется на:

- а) максимизации прибыли;
- б) минимизации затрат;
- в) максимизации энергопотребления;
- г) минимизации времени транспортировки готовой продукции.

12. Величина прибыли на экономически прибыльном предприятии зависит от:

- а) ставки дисконтирования;
- б) темпа роста спроса;
- в) условий максимизации стоимости;
- г) прибыльности основной деятельности предприятия.

13. Высокие темпы роста предприятия достигаются при:

- а) создании новшеств от добавленной стоимости (15–25 %);
- б) стратегии использования нововведений, уже освоенных другими предприятиями;
- в) высоких объемах производства;
- г) постоянно положительном балансе предприятия.

14. Концепция жизненного цикла основана на:

- а) экономии;
- б) увеличении прибыли;
- в) эффективности инвестиций;
- г) максимально возможных объемах производства.

15. Диверсификация производства – это ...

- а) переход от односторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции;
- б) переход от многосторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры к однопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции;
- в) расширение ассортимента выпускаемой продукции и освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства;
- г) активный поиск новых рынков сбыта продукции.

16. Рост размеров завода может привести к:

- а) экономии на персонале, обслуживающем машины и оборудование;
- б) увеличению капитальных вложений в производство;
- в) снижению инвестиций;
- г) к сокращению энергопотребления.

17. Экономия от масштаба достигается тогда, когда ...

- а) средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции;
- б) выполняется больший объем работы на тех же мощностях;
- в) растет площадь цеха при тех же объемах производства;
- г) рост объемов производства пропорционален увеличению производственной площади.

18. Показателем экономической эффективности является:

- а) прибыль;
- б) рентабельность;
- в) ликвидность;

- г) доходность.

19. В основу классификации отраслей промышленности положены принципы:

- а) экономическое назначение производимой продукции;
- б) научно-технический прогресс;
- в) характер функционирования продукции в процессе производства;
- г) сырьевые ресурсы страны.

20. Структура промышленности страны формируется под воздействием многих факторов, важнейшими из которых являются:

- а) планируемые темпы развития всей промышленности и ее отдельных отраслей;
- б) международное разделение труда;
- в) характер воздействия на предмет труда;
- г) уровень внедрения НТП регионов.

21. Что называется экономической эффективностью:

- а) полезный конечный результат, полученный от внедрения того или иного мероприятия;
- б) улучшение технико-экономических показателей, степени повышения качества продукции, техники безопасности;
- в) отношение эффекта к затратам, обуславливающим его получение.

22. Назовите показатели экономической эффективности:

- а) срок окупаемости, коэффициент эффективности, приведенные расходы;
- б) срок окупаемости, коэффициент эффективности, приведенные расходы, прибыль;
- в) себестоимость, доходы, прибыль.

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

План:

- §1. Роль сельского хозяйства в национальной экономике.
 - §2. Отраслевые особенности сельского хозяйства.
 - §3. Особенности экономики сельского хозяйства.
 - §4. Критерии и система показателей эффективности сельскохозяйственного производства.
- Контрольные вопросы для закрепления.*
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

§1. Роль сельского хозяйства в национальной экономике

Сельскохозяйственное производство – центральное звено агропромышленного комплекса страны, создающая «простой продукт».

Обеспечение населения страны продовольствием, а промышленности – сельскохозяйственным сырьем является одной из важнейших и первоочередных задач любого суверенного государства. Ее решение в условиях перехода к рыночным отношениям в России значительно усложнено и связано это, прежде всего, с серьезными изменениями, которые коснулись всех без исключения сторон жизни российского общества. В результате за период с 1991 г. в стране почти в два раза произошло сокращение производства.

Что касается сельского хозяйства, то здесь образовался огромный (пятикратный) диспаритет цен на продукцию растениеводства и животноводства, а также продукцию промышленности для сельского хозяйства. Поэтому усилия должны быть в первую очередь направлены на количественный и качественный рост объемов производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности отрасли, от успешного развития которой зависит укрепление экономики страны.

В экономике любой страны сельское хозяйство занимает особое место. Сельскому хозяйству отведена специальная роль: здесь производятся продукты питания для людей и сырье для промышленности. Современный уровень развития науки и техники позволяет многие предметы потребления для человека производить (добывать) из органических веществ растительности, произрастающей на земле. Именно растения создают возможность обеспечивать человеческий организм необходимой для его существования энергией.

В Советском Союзе почти 3/4 фонда товаров народного потребления и 70 % розничного товарооборота формировалось из продукции сельскохозяйственного происхождения. В сельском хозяйстве создавалась почти 1/3 национального богатства страны. Спрос населения страны на товары народного потребления почти на 75 % удовлетворяется в последние годы за счет сельского хозяйства. Причем даже в регионах с резко континентальным климатом и рискованным земледелием, к которому относится, например, территория Западной Сибири, наращивание производства продукции растениеводства и животноводства, безусловно, способствует не только улучшению жизненного уровня населения страны, но и структу-

ры его питания. Как правило, это ведет к снижению доли углеводов (хлеб, картофель) и увеличению потребления более ценных продуктов (молоко, мясо, яйца и др.).

Уровень развития сельского хозяйства в значительной мере определяет продовольственную и экономическую безопасность страны. Ибо производство продуктов питания создает, прежде всего, надежную основу жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы.

Повышение эффективности в деятельности сельскохозяйственных предприятий, всего агропромышленного комплекса страны в большей степени зависит от внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, совершенствования форм организации производства, экономического стимулирования труда работников, отвечающих требованиям обстановки и принимаемым управленческим решениям.

Основные задачи сельского хозяйства:

- производство продуктов питания для населения;
- производство продуктов питания для армии, силовых структур, предприятий образования и здравоохранения;
- производство сырья для отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье;
- рынок сбыта для отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства;
- средство достижения продуктовой независимости страны.

§2. Отраслевые особенности сельского хозяйства

Как одна из отраслей экономики сельское хозяйство подчиняется основным экономическим законам, но в сельском хозяйстве их проявление имеет свою специфику.

Особенности сельскохозяйственного производства состоят в следующем.

1. В отличие от промышленности, где земля выступает как место, на котором располагаются промышленные предприятия, в сельском хозяйстве земля является главным, незаменимым и вечным средством производства. Земля – это единственное средство производства, которое неподвластно разрушительному воздействию времени. При правильном использовании земля не изнашивается, а, наоборот, улучшается. Результаты сельскохозяйственного производства напрямую зависят от почвенно-климатических условий.

2. В сельском хозяйстве экономические процессы воспроизводства постоянно переплетаются с естественными, природными процессами воспроизводства. В качестве средств производства выступают животные и растения. Специфическими средствами производства в сельском хозяйстве выступают живые организмы – растения и животные, которые развиваются на основе биологических законов.

3. Особенность сельского хозяйства состоит и в том, что в промышленности предметы труда перемещаются, а орудия труда – машины, двигатели – остаются на том месте, где они закреплены. В сельском хозяйстве (в земледелии) наоборот: машины передвигаются, а предметы труда – растения, находятся на одном месте.

4. Сельскохозяйственное производство рассредоточено (размещено) по территории страны на огромных площадях, в различных природно-

климатических условиях, что не может не оказывать серьезного влияния на конечные результаты производства, особенно на себестоимость производимой сельскохозяйственной продукции.

5. В сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства и состоит из двух частей (периодов): первая, когда процесс производства осуществляется под воздействием человека, вторая – когда он проходит под воздействием естественных факторов. Несовпадение рабочего периода и периода производства создает сезонный характер производственных процессов в растениеводстве (в большей мере) и животноводстве, которые оказывают отрицательное влияние на организацию и состояние экономики. Например, период производства для озимых культур может продолжаться от 250 до 300 дней, а рабочий период – всего шесть-десять дней. Это обуславливает совершенно иной (в зависимости от промышленности) порядок формирования оборотного капитала и воспроизводства рабочей силы.

В связи с тем, что технологический процесс производства и реализации сельхозпродукции занимает очень длительный период (несколько месяцев), то излишек оборотных средств (капитал) не работает и не создает прибыль. Он просто бездействует. В результате резко повышается роль и значение банковского кредита. Но поскольку кредит банка выдается под высокий процент и, как правило, на короткий период его пользования, то в этом случае возрастает роль государства, которое должно принимать активное участие в регулировании ставок банка для сельхозпредприятий.

6. Не менее значимой особенностью сельского хозяйства является воспроизводство рабочей силы. Как следствие – для обеспечения эффективного воспроизводства рабочей силы на селе крайне актуальны проблемы создания современной социально-бытовой инфраструктуры, повышения уровня благоустройства и комфортности проживания, а также развития системы профессионального образования (среднего, высшего профессионального образования и системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации).

7. Отрасль характеризуется ценовой неэластичностью спроса на сельскохозяйственные продукты, обусловленной наличием важнейшей потребности потребителей в продуктах питания (а также одежде и обуви) и/или сырье для их производства, производимых предприятиями сельского хозяйства. Это, в свою очередь, обуславливает безусловную необходимость развития сельского хозяйства.

8. Созданная продукция в сельском хозяйстве частично используется в дальнейшем процессе воспроизводства в качестве семян (зерно, картофель, другая продукция), а также на корм скоту. Кроме того, поголовье животных идет на восстановление и расширение стада. В связи с этим не вся продукция, произведенная в сельском хозяйстве, переходит в денежную форму и может быть товарной, хотя для целей бухгалтерского учета, налогообложения, принятия управленческих решений – это должно делаться.

9. Земледельческая (сельскохозяйственная) промышленность не выделяется в совершенно самостоятельную отрасль, а только специализируется в различных случаях на производстве различных видов продуктов, на которые в рыночных условиях имеется спрос.

10. Разный уровень природного плодородия и месторасположение способствуют образованию у сельскохозяйственных предприятий дифференцированного дохода (ренты).

11. В составе основных производственных фондов значительное ме-

сто занимает продуктивный и рабочий скот, воспроизводство которого осуществляется непосредственно самим сельскохозяйственным предприятием путем выращивания молодняка животных. По продуктивному скоту амортизация не начисляется, и, таким образом, стоимость его не переносится на себестоимость продукции. По рабочему скоту амортизация начисляется на реновацию.

12. Естественный процесс выращивания животных и растений обуславливает длительный оборот оборотных средств, авансированных в производство. В растениеводстве он равен году, а в животноводстве – девяти месяцам. В связи с этим большая часть продукции предприятий сельского хозяйства реализуется в конце года, что сказывается на неравномерности поступления выручки. Это приводит к тому, что реальный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия можно определить лишь в конце года.

13. Зависимость сельскохозяйственного производства от природных явлений вызывает необходимость создания на предприятии специальных натуральных и денежных страховых и резервных фондов на случай неурожая, наводнения, засухи и других стихийных бедствий.

14. Наличие предприятий всех форм собственности (частной [индивидуальное, семейное хозяйствование в форме крестьянских фермерских хозяйств]; партнерской [кооперативы, общества, коллективные хозяйства]; государственной [муниципальные предприятия]). Наличие большого числа сельскохозяйственных товаропроизводителей создает условия для высокой конкуренции на рынке продуктов.

Однако главной особенностью в сельском хозяйстве является еще и наличие в отрасли дифференциальной ренты.

Прежде всего, дифференциальная рента – это избыточная (добавочная) прибыль, которая получается при условии, когда индивидуальная цена производства сельскохозяйственной продукции ниже общественной.

Дифференциальная рента 1. Это дополнительная прибыль, которая получается вследствие дифференциации (различия) земельных участков по плодородию или по местоположению (на средних и лучших участках). Например, плодородие одинаковых участков по площади в сельхозпредприятиях Краснодарского края и Омской или Курганской областей. Обычно считается, что дифференциальная рента 1 имеет место только в сельском хозяйстве. В целом да. Но и в некоторых отраслях промышленности нечто подобное есть. Так, если комбинат по переработке железной руды находится ближе к месторождению, чем другие перерабатывающие предприятия, то экономический эффект будет выше, так как «плечо» переборки сырья будет менее затратным по сравнению с другими более отдаленными предприятиями.

Дифференциальная рента 2. Это дополнительная прибыль, которая возникает в результате дополнительных капитальных вложений в отрасли сельскохозяйственного производства.

В сельском хозяйстве может быть также абсолютная или монопольная прибыль. Это дополнительная прибыль, которая возникает по причине того, что сельскохозяйственное предприятие расположено в очень хороших природных условиях (молочные фермы рядом с маслозаводами, откормочные площадки для крупного рогатого скота, свинокомплексы и свинофермы недалеко от мясокомбинатов, зерновые поля размещены в 15–20 км от элеваторов и хлебозаготовительных пунктов).

Но абсолютная (монопольная) прибыль – это разновидность диффе-

рнциальной ренты 1. Различие лишь в том, что уровень цены на произведенную продукцию растениеводства и животноводства в конкретно взятом сельхозпредприятии ограничен только уровнем спроса и возможностями покупателей. Конкуренция в этом случае отсутствует (нет конкурента). А. Смит считал, что «рента, рассматриваемая как плата за пользование земель, естественно представляет собой наивысшую сумму, которую в состоянии уплачивать арендатор при данном качестве земли».

Таким образом, перечисленные выше особенности сельскохозяйственного производства подтверждают, что сельское хозяйство серьезно отличается от других производств по целому ряду факторов, которые нельзя не учитывать при организации воспроизводственного процесса в сельскохозяйственных предприятиях различных организационно-правовых форм и хозяйствования в современных условиях рыночных отношений.

§3. Особенности экономики сельского хозяйства

Структурно сельское хозяйство включает две крупные отрасли – растениеводство и животноводство. В свою очередь, и растениеводство, и животноводство весьма неоднородны и включают множество подотраслей:

1) растениеводство: зерновое хозяйство, производство технических культур, картофеле- и овощеводство, плодоводство и виноградарство, производство кормовых культур;

2) животноводство: скотоводство, свиноводство, коневодство, овцеводство, оленеводство, пчеловодство, пушное звероводство, рыбное хозяйство.

Функционирование предприятий сельского хозяйства строится на использовании имеющихся в их распоряжении ресурсов, к которым относят земельные, материально-технические и трудовые ресурсы.

Земля в сельском хозяйстве – главное средство производства, от ее рационального использования в решающей степени зависят результаты работы. Земля – величайшее и ничем не заменимое национальное богатство. Поэтому ее рациональное использование имеет большое значение в экономике сельского хозяйства и страны в целом. Будучи вовлечена в производство, в процессе которого к ней присоединяется живой и общественный труд, она становится средством производства. В сельском хозяйстве земля выступает в качестве предмета труда, одним из важных вещественных факторов производства. Она является особым, единственным и незаменимым средством производства. При правильном ее использовании обладает способностью улучшать свои свойства, то есть плодородием.

Под плодородием понимается свойство земли обеспечивать возделывание культуры необходимыми питательными веществами для получения урожая.

Различают виды плодородия: естественное, экономическое и искусственное.

Естественное плодородие образовалось в результате длительного почвообразовательного процесса. Тогда как экономическое плодородие создается в результате деятельности человека и во многом определяется развитием производительных сил. Прямым показателем экономического плодородия выступает урожайность культур, что характеризует абсолютное плодородие. Чем выше урожайность, тем выше абсолютное плодородие. Относительное плодородие выражается количеством полученной продукции в расчете на единицу производственных затрат.

Основу ведения сельского хозяйства представляют сельскохозяйственные угодья, которые включают пашню, сенокосы и пастбища. Процентное соотношение отдельных видов угодий в общей их площади представляет собой структуру сельхозугодий. Рациональное использование земли и повышение ее плодородия вызывает необходимость организации всестороннего количественного и качественного учета земель на основе единого земельного кадастра.

Земельный кадастр представляет систему необходимых сведений и документов о правовом режиме земель, их количестве, качестве и оценке земель. Он ведется в целях обеспечения рационального использования и охраны земель, защиты прав землевладельцев, установления цены на землю, земельного налога и арендной платы. Важной составляющей частью земельного кадастра является экономическая оценка земли, в основе которой лежат не только качественная характеристика почв-бонитет, но и конкретные условия ведения производства.

Экономическая оценка земли осуществляется на основе массовых данных о фактической урожайности сельскохозяйственных культур и материальных затратах за период не менее пяти лет и выражается в баллах. За основу балльной оценки взят чернозем, которому присвоено 100 баллов.

Материально-технические ресурсы сельского хозяйства – совокупность материальных условий производства, вещественных элементов производительных сил, с помощью которых осуществляется производство сельскохозяйственной продукции (здания, сооружения, сельскохозяйственные машины и оборудование, химикаты, топливо, линии электропередачи, оросительные системы, земля, комбайны, теплицы, хранилища, водонапорные башни, дороги и др.). В экономической характеристике хозяйства они отражаются в основных фондах и оборотных средствах.

Основные средства (фонды) в сельском хозяйстве представляют собой стоимостное выражение отдельных элементов средств производства (с/х техника, здания, сооружения, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и т. д.), которые участвуют в производственном процессе длительное время и переносят свою стоимость на создаваемый продукт частями, пропорционально износу, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму.

Основные средства в процессе производства постепенно изнашиваются. Возмещение затрат на их восстановление производится за счет амортизационных отчислений по основным средствам, которые включаются в себестоимость продукции. Амортизационные отчисления определяются исходя из среднегодовой стоимости производственных фондов и нормы амортизации. Норма амортизации определяется отношением годовой суммы амортизационных отчислений к балансовой стоимости основных фондов, выраженных в процентах.

Механические орудия труда, технологическое оборудование – наиболее активная часть основных фондов. С их помощью осуществляется непосредственное воздействие на природный процесс.

Применение системы машин в земледелии, животноводстве и осуществление комплексной механизации, автоматизации базируются на развитии и совершенствовании энергетической базы, широком использовании электроэнергии. Энергетические мощности хозяйства составляют механические и электрические двигатели, электроустановки, живая тяговая сила (в пересчете на механическую).

Основу материально-технических ресурсов в сельском хозяйстве со-

ставляют экономические ресурсы, среди которых важное значение имеют производственные здания, сооружения, оборудование, сельхозмашины, транспортные средства.

По характеру использования ресурсы подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные ресурсы непосредственно используются в сельскохозяйственном производстве и включают средства производства, которые представлены средствами труда и предметами труда. В состав производственных ресурсов входят земельные и трудовые ресурсы.

По отношению к производству ресурсы подразделяются на функционирующие и потенциальные. Функционирующие ресурсы представляют собой активную часть общих ресурсов, участвующих в процессе производства. Потенциальные – это выявленные, но не используемые в производстве ресурсы.

Материально-технические ресурсы сельского хозяйства имеют свои особенности. Прежде всего, составной их частью является земля, и они подвержены влиянию природных условий, их использование имеет сезонный характер. Размер и структура ресурсов имеют различия по экономическим зонам страны, в их состав входят живые организмы – растения и животные. Материально-технические ресурсы состоят из средств промышленного производства и создаваемых непосредственно в сельхозпроизводстве.

Наиболее активной частью материально-технических ресурсов являются энергетические ресурсы, представленные мощностью технических (тракторы, комбайны, автомобили и др.), электрических двигателей и электроустановок, а также рабочим скотом в пересчете на механическую силу. Для характеристики обеспечения сельского хозяйства энергетическими ресурсами используют показатели энергообеспеченности и энергооборуженности.

Оборотные фонды в сельском хозяйстве – это предметы труда и материальные ценности, которые, участвуя в процессе производства, полностью переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт в течение одного производственного цикла. К ним относят производственные оборотные фонды и фонды обращения.

Производственные оборотные фонды включают широкий перечень запасов основных и вспомогательных материалов, топливо, тару и упаковку, запасные части и комплектующие изделия, смазочные и протирочные материалы и т. п.

Фонды обращения – это итоговая продукция, предназначенная для реализации, денежные средства в кассе и на счетах в банке, а также средства в расчетах.

Основной производительной силой являются *трудовые ресурсы*. Трудовые ресурсы представляют основную производительную силу общества и представляют часть населения, которая обладает совокупностью физических и духовных способностей, позволяющих ей трудиться. К трудовым ресурсам сельского хозяйства относятся трудоспособное население от 16 до 60 лет (мужчины) и от 16 до 50 лет (женщины), а также лица моложе и старше возраста работающих на производстве.

Состав трудовых ресурсов представлен постоянными, сезонными и временными работниками. При характеристике трудовых ресурсов рассматривается их структура, представляющая удельный вес отдельных категорий работников в общей численности. Как правило, наибольший удельный вес занимают постоянные работники (механизаторы, дояры,

скотники), затем сезонные и временные. На долю руководителей и специалистов приходится порядка 10–12 %. Структура определяется многими факторами (размерами и специализацией предприятия, природными и другими условиями).

В сельском хозяйстве существуют особые условия труда:

- эффективность труда определяется качеством земли и природно-климатическими условиями;
- использование трудовых ресурсов связано с сезонностью производства;
- труд связан с использованием живых организмов;
- труд работников используется не только по месту основной работы, но и в личном хозяйстве.

Для сельскохозяйственного производства свойственна специфика использования трудовых ресурсов, обусловленная несовпадением периода производства и рабочего периода. Это особенно свойственно растениеводческой отрасли. Наличие сезонного характера использования трудовых ресурсов находит свое проявление в значительных колебаниях потребностей в работниках по отдельным периодам выполнения сельскохозяйственных работ. Наибольшая потребность в рабочей силе наблюдается в летне-осенний период (июль–сентябрь), а наименьшая – зимой (январь–февраль). Смягчение сезонности имеет исключительно важное значение для более равномерного использования трудовых ресурсов и закрепления работников на селе. В этом плане заслуживает внимания повышение уровня интенсификации и механизации производственных процессов, рациональное сочетание отраслей, развитие подсобных предприятий и промыслов, межхозяйственное кооперирование, освоение работниками смежных профессий и др.

Поскольку *растениеводство* является многогранной отраслью, то и экономика, безусловно, должна иметь свои специфические особенности, которые связаны с различными видами производимой продукции. Разумеется, наибольшее влияние на развитие той или иной подотрасли, а также на производство той или иной продукции оказывают многие факторы, но, прежде всего, природно-климатические условия, состояние уровня развития транспортной связи, наличие в регионе и функционирование перерабатывающих предприятий и другие.

Издавна принято делить зерновую продукцию на продовольственную и фуражную. Если первая используется непосредственно человеком в качестве пищевого продукта, то вторая – для кормления сельскохозяйственных животных. Причем продовольственные культуры включают в себя хлебные и крупяные.

Основные сельскохозяйственные культуры с учетом их целесообразного использования можно распределить по следующим группам:

- продовольственные хлебные зерновые культуры: пшеница, рожь;
- продовольственные крупяные зерновые культуры: просо, гречиха, кукуруза, рис;
- фуражные культуры: ячмень, овес, зернобобовые культуры;
- масличные культуры: подсолнечник, сахарная свекла, льноволокно;
- картофель;
- овощи: помидоры, огурцы, лук репчатый, чеснок, капуста, морковь, свекла столовая;
- ягоды и плоды: косточковые плоды, семечковые плоды, ягоды культурные, виноград, бахчевые культуры.

Следует заметить, что перечисленные выше сельскохозяйственные культуры имеют наибольший удельный вес в общем производстве продукции сельского хозяйства.

Однако немаловажную роль в производстве того или иного вида сельхозпродукции играет в современных рыночных условиях хозяйствования организационно-правовая форма сельскохозяйственных предприятий. Например, производство зерна в подавляющем большинстве своем сосредоточено в сельскохозяйственных предприятиях, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – около 10 %. Зато 3/4 картофеля производится в личных подсобных хозяйствах. Вместе с тем главная задача растениеводческой отрасли состоит в том, чтобы добиться не только устойчивого роста производства продукции сельского хозяйства, но и надежного обеспечения населения страны продуктами питания, а промышленности – сырьем сельскохозяйственного происхождения.

Благодаря тому, что зерно можно хранить довольно длительное время и оно обладает высокой транспортабельностью на большие расстояния (не исключено, что в перспективе могут быть изобретены и зернопроводы от сельхозпредприятий до хлебоприемных пунктов), не теряя при этом своих качественных и количественных характеристик, а производство его целесообразно даже при значительных колебаниях погоды по годам, незначительной влагообеспеченности, а нередко и ограниченных ресурсах теплового режима, во многих регионах России производятся большие объемы высокоэнергетической продукции.

В целом *животноводство*, как уже отмечалось, является крупной отраслью сельского хозяйства. Вместе с тем в животноводстве, в зависимости от вида животных, состава продукции и некоторых других специфических особенностей, выделяют и более узкие отрасли. Скотоводство в Российской Федерации занимает ведущее место. Крупный рогатый скот по сравнению с другими видами сельскохозяйственных животных имеет наиболее высокую молочную продуктивность. Например, от коровы при правильном выращивании, содержании и кормлении можно надоить в год 5–6 тыс. и более килограммов молока при жирности 3,6–4,0 % и выше.

Характерной особенностью крупного рогатого скота является то, что в рационе животных этого вида наибольший удельный вес занимают грубые и сочные корма, производство которых намного дешевле производства зерна. Это позволяет заниматься разведением крупного рогатого скота в самых различных природно-климатических условиях. В развитии скотоводства принято различать молочное, молочно-мясное, мясомолочное и мясное направления.

Молочное направление скотоводства в основном развито в пригородных районах России. Удельный вес коров в стаде составляет от 60 до 65 %. После окончания молочного периода молодняк может быть реализован другим сельскохозяйственным предприятием, занимающимся откормом животных, или передано в другие хозяйства на доращивание, если оно организовано на принципах межхозяйственной кооперации.

В молочно-мясном скотоводстве производство молока сочетается с производством мяса (выращивание сверхремонтного молодняка). При этом направлении в расчете на одну корову может быть произведено от двух до четырех тысяч килограммов молока и 300–400 кг мяса в живой массе. В хозяйствах этого направления удельный вес коров в стаде составляет от 40 до 50 %. Таких сельскохозяйственных предприятий в Российской Федерации большинство. В засушливых районах страны довольно

широкое распространение получило мясомолочное направление в развитии скотоводства.

В сельскохозяйственных предприятиях подобного вида направлений производство молока занимает менее 50 % стоимости продукции скотоводства. Удельный вес коров здесь составляет от 35 до 40 %, столько же и при мясном направлении.

В молочном и молочно-мясном скотоводстве применяется стойловая, стойлово-выгульная, стойлово-лагерно-пастбищная, стойлово-пастбищная система ведения скотоводства, а в мясомолочном и мясном – стойловая и стойлово-пастбищная. По способу содержания животных различают: привязную, беспривязную, боксовую и др. Разумеется, каждая из систем отличается не только характером ведения скотоводства, технологией производства, уровнем интенсивности, но и системой производства кормов и кормления скота, формами организации труда.

Что же касается свиноводства, то это одна из наиболее продуктивных и скороспелых отраслей животноводства, а по выходу мяса и сала по праву занимает первое место среди всех других отраслей животноводства. Причем от одной основной свиноматки за год можно получить два опороса и произвести от двух до трех тонн мяса и более, в то время как от коровы есть возможность получить максимум одного теленка (два-три центнера мяса). К тому же в одном килограмме свинины содержится в среднем 2500 калорий, а в одном килограмме говядины – всего 1500. В свиноводческой отрасли используется три основных направления: мясное, беконное и сальное. Если при мясном откорме молодняк сразу ставят на рацион с использованием концентрированных, сочных и пищевых отходов, а при беконном организуют строго нормированное кормление животных полноценными рационами, то на сальный откорм обычно ставят выбракованных маток и хряков. Причем при первых двух направлениях на производство килограмма прироста живой массы свинины затрачивается значительно меньше кормов и труда. В свиноводстве используются такие основные способы содержания животных, как: групповое свободновыгульное, групповое станочновыгульное, безвыгульное.

В России в последние годы применяются следующие основные типы свиноводческих ферм:

- смешанные – это фермы с законченным циклом воспроизводства, с наличием не менее 200–600 основных свиноматок, а также поросят и подсосников разного возраста на выращивании и откорме;
- репродуктивные – это фермы, которые занимаются в основном выращиванием поросят для продажи их в четырехмесячном возрасте откормочным сельскохозяйственным предприятиям;
- откормочные – это фермы, которые покупают молодняк для выращивания.

Свиноводство развивается практически во всех регионах нашей страны.

Овцеводство – это одна из важнейших отраслей животноводства, которая дает возможность получать мясо (баранина), сало, молоко (брынза), шерсть, смушки, кожи, овчины. В зависимости от породы и основной продукции они делятся на: тонкорунные, полутонкорунные, полугрубшерстные, мясошерстные. Основным поставщиком тонкой шерсти является тонкорунное овцеводство, которое базируется в основном в степных районах Северного Кавказа, Калмыцкой и Дагестанской Республиках, в областях Нижнего Поволжья, в южной части Сибири. Полутонкорунное и

тонкорунное овцеводство размещается в зонах Среднего Поволжья, Башкортостана, Центрального экологического района, отдельных областях Восточной Сибири.

Что касается шубного производства, то оно сосредоточено в основном в северной и северо-западной части нечерноземной зоны и в Якутии (Республика Саха). Однако основными регионами производства шерсти, баранины и других продуктов овцеводческой отрасли являются Северный Кавказ и Поволжье. Значительные объемы шерсти и баранины производятся в районах Восточной и Западной Сибири, а также на Урале. Не менее важной самой скороспелой и экономически выгодной отраслью животноводства является птицеводство. Эта отрасль обеспечивает население страны диетическим мясом, а легкую промышленность – сырьем (перо, пух).

Воспроизводство птицы посредством инкубации яиц в инкубаторах имеет очень большое значение в плане получения цыплят в течение года независимо от природно-климатических и других условий. Причем от хохлой курицы-несушки можно получить такую массу яиц, вес которых может в пять-шесть раз превышать ее собственный вес, утка всего за 50–60 дней может увеличить свою массу при рождении в 50–60 раз, а гуси к четырем месяцам исходную свою массу увеличивают более чем в 60 раз. В современной России есть такие направления:

- селекционно-генетические станции и экспериментальные хозяйства научных учреждений;
- племенные заводы, занимающиеся созданием и совершенствованием племенной птицы;
- племенные хозяйства-репродукторы, занимающиеся воспроизводством родительских форм гибридов птицы;
- птицеводческие хозяйства, занимающиеся производством пищевых яиц и мяса птицы;
- птицефабрики – это крупные и высокопродуктивные предприятия с законченным циклом производства яиц и птичьего мяса;
- птицекомбинаты или производственные объединения, которые организуют работу по единому технологическому графику.

Причем птицефабрики и птицекомбинаты занимаются не только воспроизводством стада, но в большинстве из них имеются цехи по убою и переработке птицы, а также полуавтоматические конвейерные линии, которые могут производить в смену от четырех до семи тонн птичьего мяса. Поскольку Россия издавна считалась аграрной страной, то развитие животноводства имело свои специфические особенности. Например, в каждой сельской российской семье культивировалось (внедрялось) развитие практически всех видов сельскохозяйственных животных. Так, наличие коровы предполагало производство молока (а это сметана, масло, творог, сыр, простокваша, обрат, сыворотка и т. д.), лошади – для сельскохозяйственных работ, овцы – для получения шерсти (для катания валенок), брынзы (из овечьего молока), овчин (для изготовления полушубков и тулупов), а куры, утки, гуси – для производства яиц, птичьего мяса, пера и пуха (для подушек и перин).

Таким образом, каждая из отраслей животноводства имела свое исторически четкое предназначение и значимость, которые и в наши дни ими остаются, но становятся более востребованными в условиях развития научно-технического процесса и рыночных отношений, которые предполагают наличие спроса и предложения.

§4. Критерии и система показателей эффективности сельскохозяйственного производства

Эффективность сельского хозяйства выражает производственные отношения, формой проявления которых служат экономические интересы, определяющие цель производства. Эффективность отражает степень их достижения применительно к общественному и индивидуальному воспроизводству.

Сельское хозяйство решает две группы задач – внешнюю (экзогенную) и внутреннюю (эндогенную), от их решения в совокупности определяется общая эффективность сельского хозяйства.

Экзогенная задача: сельское хозяйство должно производить определенный объем определенного качества продукции для удовлетворения потребностей общества. Степень решения данной задачи определяет эффективность сельского хозяйства как национальной отрасли, то есть сельское хозяйство решает важную стратегическую задачу – производство сельскохозяйственной продукции для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Эндогенная задача: сельское хозяйство представляет собой совокупность товаропроизводителей, которым необходимы условия для расширенного воспроизводства, и эту задачу они могут решить на основе производства и реализации необходимой обществу продукции. При этом экономический механизм должен обеспечивать возможность осуществления товаропроизводителями расширенного воспроизводства.

Эффективность сельского хозяйства характеризуется степенью решения основных задач, стоящих перед отраслью. Данное определение отражает систему экономических интересов, с одной стороны, общенациональных (производство необходимой обществу продукции), коллективных и индивидуальных экономических интересов (воспроизводство населения, природной среды, производственного потенциала) – с другой.

Проблему производства необходимой обществу продукции следует решать посредством обеспечения эквивалентности экономических отношений между городом и деревней и на этой основе – воспроизводства сельской социально-территориальной общности и природной среды.

Эффективность процесса производства представляет собой экономическую категорию, отображающую широкий комплекс условий функционирования производительных сил и производственных отношений, в совокупности обеспечивающих расширенное воспроизводство, содержание которого может быть представлено стадиями кругооборота капитала (денежная – подготовка и создание условий производства, производительная – производство продукции, товарная – реализация продукции). Каждая из них имеет функциональное назначение и цель, степень достижения которой определяет эффективность каждой стадии и сельскохозяйственного производства в целом.

Распространенное понятие об эффективности как отношении полученного эффекта (продукция, доход) к единице ресурса или производственных затрат (земельных, трудовых, материальных, совокупных – стоимостных) выражает «ресурсно-затратную эффективность», являющуюся составной частью системы *воспроизводительной эффективности*, отражающей динамику воспроизводства продукции, населения, производственного и земельно-природного потенциала.

Таким образом, сущность эффективности сельского хозяйства заклю-

чается в формировании комплекса условий для обеспечения воспроизводства сельской социально-территориальной общности и земельно-природного потенциала на основе производства необходимой обществу продукции.

Эффективность сельского хозяйства является многоцелевой и может быть представлена как система национальной, региональной и коммерческой эффективности.

Национальная эффективность сельского хозяйства (на макроуровне) отражает степень удовлетворения потребности страны в сельскохозяйственной продукции, обеспечении продовольственной безопасности и характеризуется следующими показателями:

– валовой внутренний продукт (ВВП) сельского хозяйства в расчете на одного жителя страны, работника сельского хозяйства, на единицу сельскохозяйственных угодий;

– валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в расчете на одного жителя страны и единицу сельскохозяйственных угодий;

– производство основных продуктов сельского хозяйства на одного жителя страны; коэффициент продовольственной независимости страны;

– число жителей страны, которых обеспечивает продукцией один работник сельского хозяйства;

– показатели сохранения и улучшения природной среды.

Региональная эффективность сельского хозяйства (на мезоуровне) отражает уровень использования аграрного потенциала региона, степень освоения региональных систем земледелия и животноводства, агропромышленного производства и на этой основе – уровень удовлетворения потребности населения в продукции сельского хозяйства, продуктах питания за счет собственного производства и характеризуется следующими показателями:

✓ валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в расчете на одного жителя региона, единицу сельскохозяйственных угодий;

✓ уровень производства основных продуктов питания к рекомендуемому уровню их потребления;

✓ показатели сохранения и улучшения природной среды, качества продукции.

Коммерческая эффективность сельского хозяйства (на микроуровне) отражает возможности воспроизводства для товаропроизводителя, сельской социально-территориальной общности, природной среды и характеризуется следующими показателями:

Aurico Kata Resort & Spa финансовое положение (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность);

• уровень развития социально-культурной сферы села;

• ввод в эксплуатацию орошаемых и осушенных земель;

• повышение плодородия почвы, внесение органических и минеральных удобрений на один гектар площади.

Отраслевая эффективность сельского хозяйства и эффективность производства в сельскохозяйственных предприятиях характеризуется системой показателей, включающей обобщающие показатели и показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов.

1. *Обобщающими показателями* отраслевой эффективности и эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях являются: валовая продукция, валовой и чистый доход (прибыль) в расчете на единицу производственных ресурсов. Отраслевая эффективность и эффектив-

ность производства в предприятии может быть рассчитана по формуле:

$$\text{Эф}_o = B_n / (\alpha \Phi_{oc} + \Phi_{об} + T_{ж}),$$

где Эф_o – коэффициент отраслевой эффективности сельского хозяйства;

B_n – валовая продукция сельского хозяйства (в стоимостном выражении);

Φ_{oc} – среднегодовая стоимость основных производственных фондов отрасли;

α – коэффициент приведения основных производственных фондов к годовой размерности;

$\Phi_{об}$ – среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов (материальных оборотных средств производства);

$T_{ж}$ – затраты живого труда, выраженные в виде расходов на оплату труда или заработной платы (за год).

По этой же формуле рассчитывается коэффициент эффективности по валовому и чистому доходу: путем соотношения их размеров с количеством израсходованных ресурсов. В связи с отсутствием стоимостной оценки земли – одного из главных ресурсов сельского хозяйства – и различиями земельных участков по плодородию обобщающие показатели эффективности производства сельскохозяйственных предприятий должны корректироваться на бонитировочный балл оценки почвы.

В практической деятельности предприятий в качестве обобщающего показателя эффективности производства используется и уровень текущей (хозрасчетной) рентабельности.

2. Наряду с обобщающими показателями экономической эффективности производства для отрасли и предприятия очень важно выявлять и детально изучать показатели *эффективности использования отдельных видов ресурсов*. К группе показателей, характеризующих эффективность использования отдельных ресурсов в отрасли сельского хозяйства и сельскохозяйственных предприятиях, относят:

а) *показатели эффективности использования земли*: выход валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий или 100 га условной пашни. Для отдельных предприятий при характеристике использования земли следует применять показатели валовой продукции, валового и чистого дохода и прибыли от растениеводства, особенно, если хозяйство ведет животноводство с большой долей покупных кормов;

б) *показатели эффективности использования трудовых ресурсов*: валовая продукция, валовой и чистый доход, прибыль в расчете на среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве, и на человеко-час;

в) *эффективность использования производственных фондов*: фондоотдача по валовой и чистой продукции (валовому доходу), оборачиваемость оборотных средств (валовая продукция, валовой доход на один рубль среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств), норма прибыли;

г) *эффективность использования текущих, денежно-материальных затрат*: выход валовой продукции, валового и чистого дохода на один рубль затрат, входящих в себестоимость, уровень текущей рентабельности;

д) *эффективность использования капиталовложений*: коэффициент эффективности (отношение чистого дохода к капиталовложениям), минимум приведенных затрат, срок окупаемости капиталовложений и др.

Кроме перечисленных показателей эффективности, в сельском хо-

зьяйстве определяется эффективность материально-технического оснащения отрасли; она оценивается сопоставлением темпов роста фондовооруженности и энерговооруженности работника, занятого в сельском хозяйстве, с темпами роста годовой производительности труда (по периодам).

3. В практической деятельности руководителя и специалиста сельскохозяйственного предприятия важно уметь конкретизировать обобщающие показатели и показатели использования отдельных ресурсов применительно к отдельным отраслям растениеводства и животноводства. Система применяемых при этом показателей должна учитывать специфические особенности каждой отрасли.

Система показателей эффективности производства в растениеводстве может включать показатели эффективности использования:

- *земли* – урожайность; стоимость валовой продукции, валовой и чистый доход и прибыль на один гектар посевных площадей;
- *труда* – прямые и общие затраты живого труда на один центнер продукции, валовая продукция, валовой и чистый доход, прибыль в расчете на человеко-час, затраченный в производстве продукции растениеводства;
- *средств производства*, специфических для отрасли: сезонная выработка на одну единицу техники (га и т), количество продукции растениеводства, обработанного на агрегате за сезон, и т. д.;
- *текущих затрат* – снижение себестоимости одного центнера продукции растениеводства, уровень рентабельности, валовой и чистый доход на один рубль затрат.

При характеристике эффективности производства технических культур, продукция которых подвергается промышленной переработке, большой интерес представляет выход конечной продукции на единицу ресурса, например, выход сахара с одного гектара посева сахарной свеклы и на человеко-час, затраченный в ее производстве, а также общие затраты сельского хозяйства в перерабатывающей промышленности на единицу конечного продукта.

При определении эффективности культур, используемых на кормовые цели внутри хозяйства, рассчитывают выход кормовых единиц, перевариваемого протеина на один гектар посева культуры, затраты труда в человеко-часах на один центнер и себестоимость одного центнера кормовых единиц.

В отраслях *животноводства* система показателей включает показатели эффективности использования:

- *животных* – важнейшего элемента производственных фондов: в свиноводстве – годовой прирост живой массы на свиноматку, в молочном скотоводстве – годовой удой на корову; стоимость валовой продукции, валовой и чистый доход, прибыль в расчете на голову основного стада – корову, свиноматку (или среднегодовую голову животных на откорме);
- *кормов* – затраты кормовых единиц на один центнер продукции, окупаемость кормов: отношение стоимости соответствующего вида продукции животноводства к затратам на корма;
- *производственных фондов* отрасли: выход продукции на один квадратный метр площади производственных помещений и др.;
- *текущих затрат* – снижение себестоимости одного центнера продукции, уровень текущей рентабельности, валовой, чистый доход, прибыль на один рубль затрат.

Изучение состояния эффективности отдельных отраслей и предприятий, проведенное в сравнении с плановыми показателями и результатами, достигнутыми в передовых хозяйствах и подразделениях, позволяет выявить неиспользованные резервы повышения эффективности производства и укрепления на этой основе экономики хозяйств.

Все показатели эффективности отдельных отраслей сельского хозяйства и предприятия в целом, особенно при сравнительном анализе, должны рассматриваться во взаимной связи, с учетом конкретных условий производства и производственных типов хозяйств.

Для того, чтобы определить экономическую эффективность развития *сельскохозяйственного предприятия любой организационно-правовой формы* или отдельных его отраслей в растениеводстве и животноводстве, необходимо в процессе проведения анализа дать глубокую и всестороннюю *экономическую оценку использования таких факторов производства*, как: земельные, трудовые и материальные ресурсы:

- площадь сельскохозяйственных угодий, всего га;
- площадь пашни, га;
- площадь условной пашни, га;
- условное поголовье сельскохозяйственных животных, голов;
- потребность в рабочей силе, человек;
- стоимость основных производственных фондов (средств) сельскохозяйственного назначения, тыс. руб.;
- стоимость валовой сельскохозяйственной продукции, тыс. руб.;
- стоимость товарной продукции сельского хозяйства, тыс. руб.;
- затраты живого труда, тыс. чел.-дн.;
- текущие производственные затраты, тыс. руб.;
- размер прибыли, тыс. руб.

После этого переходят к *анализу уровня интенсивности сельскохозяйственного производства*, используя следующие данные:

- приходится на 100 га сельхозугодий лошадей, голов;
 - приходится на 100 га сельхозугодий крупного рогатого скота, голов;
 - приходится овец на 100 га сельхозугодий, голов;
 - приходится свиней на 100 га пашни, голов;
 - приходится птицы на 100 га зерновых, голов;
 - приходится на 100 га сельхозугодий, основных производственных фондов (средств) сельхозназначения, тыс. руб.;
 - приходится на 100 га сельхозугодий затрат живого труда, чел.-ч.
- Следующим этапом в анализе экономической эффективности сельского хозяйства предприятия является *определение результативных показателей эффективности*, которые включают в себя:
- ✓ получено на 100 га сельхозугодий молока, ц;
 - ✓ получено на 100 га сельхозугодий мяса крупного рогатого скота (в живой массе), ц;
 - ✓ получено на 100 га сельхозугодий валовой продукции сельского хозяйства, руб.;
 - ✓ получено на 100 га сельхозугодий товарной продукции сельского хозяйства, руб.;
 - ✓ произведено на 100 га пашни зерна, ц;
 - ✓ произведено на 100 га зерновых мяса птицы, ц;
 - ✓ произведено на 100 га зерновых яиц, тыс. шт.;
 - ✓ произведено на одного работника валовой продукции сельского хозяйства, руб.;

- ✓ получено на одного работника прибыли, руб.;
- ✓ получено на один чел.-дн. валовой продукции сельского хозяйства, руб.;
- ✓ получено на один чел.-дн. прибыли, руб.;
- ✓ получено на один рубль производственных фондов (средств) прибыли, руб.;
- ✓ рентабельность предприятия, %.

При этом следует помнить, что расчет поголовья лошадей, крупного рогатого скота и овец, а также продукции, получаемой от этих видов животных, ведется исходя из 100 га сельхозугодий (эти виды животных поедают в основном траву и сено). Поголовье свиней и продукции, получаемой от этих животных, – на 100 га пашни (этот вид животных относится к «всеядным»). Поголовье птиц и продукция отрасли птицеводства рассчитываются на 100 га зерновых (основным кормом для птиц являются зерновые культуры).

При анализе экономической эффективности работы сельскохозяйственного предприятия (любого конкретно взятого) необходимо четко уяснить, что валовая продукция – это израсходованные средства производства, плюс оплата труда и плюс чистый доход сельскохозяйственного предприятия. Валовой доход представляет собой разницу между стоимостью валовой продукции и материальными затратами.

Материальные затраты – это разница между всеми затратами в конкретно взятой отрасли и оплатой труда.

Чистый доход – это разница, которая получается путем вычитания из валового дохода оплаты труда и отчислений. К чистому доходу прибавляется сумма прибыли от межхозяйственных предприятий.

Что касается перевода отдельных видов скота в условное поголовье, то каждый из них имеет свое совершенно конкретное значение. Например:

- лошади взрослые – 1,10;
- молодняк лошадей – 0,87;
- коровы, быки, волы – 1,00;
- молодняк крупного рогатого скота старше года – 0,50;
- свиньи взрослые – 0,50;
- овцы взрослые – 0,3;
- куры взрослые – 0,015.

Вместе с тем, рассматривая вопрос определения экономической эффективности функционирования сельскохозяйственного предприятия, нельзя не обратить внимание на необходимость исчисления уровня рентабельности. Этот показатель рассчитывается как процентное отношение прибыли ко всей сумме затрат (оплата труда и материальные затраты).

Для характеристики *рентабельности сельского хозяйства* чаще всего применяют систему показателей, основанную на прибыли, так как прибыль отражает реальные экономические взаимоотношения предприятий. Принятые в системе показатели характеризуют размер прибыли на какой-либо ресурс (единицу земельной площади, труда, фондов) для хозяйства в целом, для растениеводства и его отдельных отраслей, для животноводства и его отдельных отраслей:

- 1) общая сумма полученной прибыли;
- 2) уровень (норма) рентабельности: отношение прибыли к затратам на реализованную продукцию, %;

- 3) прибыль, рублей в расчете: на один гектар пашни, на один гектар сельскохозяйственных угодий, на один гектар посева, на голову скота;
- 4) прибыль в расчете на один человеко-час, руб.;
- 5) прибыль, рублей в расчете: на трудоспособного среднегодового работника, на работника отрасли, цеха, бригады, на работника отрасли, фермы (комплекса), цеха;
- 6) прибыль в расчете на один рубль затрат среднегодовой стоимости ОФ и материальных оборотных средств, руб.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. В чем состоит народно-хозяйственное значение растениеводства в экономике страны?
2. Роль и место растениеводства в укреплении продовольственной безопасности страны.
3. Какие структурные сдвиги произошли в растениеводстве в условиях перехода к рыночным отношениям?
4. В чем состоят особенности экономики отрасли растениеводства?
5. Назовите подотрасли, которые входят в растениеводство.
6. В чем заключается народно-хозяйственное значение животноводства в экономике страны?
7. Что следует понимать под системой животноводства?
8. Назовите основные элементы системы животноводства в сельскохозяйственном предприятии.
9. Назовите факторы, влияющие на формирование системы животноводства в сельскохозяйственном предприятии.
10. Какие изменения происходят в отраслевой структуре животноводства в условиях рыночной экономики?
11. Понятие и состав агропромышленного комплекса.
12. Что представляет из себя структура агропромышленного комплекса?
13. Назовите три основные сферы агропромышленного комплекса.
14. В чем заключается главная задача агропромышленного комплекса страны?
15. В чем проявляются межотраслевые связи в агропромышленном комплексе?
16. Что такое дифференциальная рента?
17. Назовите показатели, с использованием которых определяется товарность сельского хозяйства.
18. Что из себя представляет уровень товарной продукции?
19. Какие данные используются при определении уровня интенсивности сельскохозяйственного производства?
20. Назовите показатели экономической эффективности сельскохозяйственного предприятия.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о функционировании сельского хозяйства Сахалинской области (табл. 1 и 2) и сделайте выводы о тенденциях его развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в фактически действовавших ценах; млн руб.)**

Отрасли сельского хозяйства	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<i>Хозяйства всех категорий</i>					
Сельское хозяйство	7677,5	8680,9	9961,0	12525,2	12123,7
Растениеводство	4958,9	5942,5	7032,2	9319,3	8180,7
Животноводство	2718,6	2738,4	2928,9	3205,9	3943,0
<i>Сельскохозяйственные организации</i>					
Сельское хозяйство	3017,8	3279,2	3640,1	4182,9	5117,3
Растениеводство	1355,0	1507,2	1667,8	2068,8	2640,6
Животноводство	1662,8	1772,0	1972,3	2114,1	2476,7
<i>Хозяйства населения</i>					
Сельское хозяйство	4034,5	4579,2	5230,1	7000,7	5535,4
Растениеводство	3150,4	3827,5	4537,1	6200,2	4486,5
Животноводство	884,1	751,7	693,0	800,5	1048,9
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства</i>					
Сельское хозяйство	625,2	822,5	1090,8	1341,6	1471,0
Растениеводство	453,5	607,8	827,2	1050,3	1053,6
Животноводство	171,7	214,7	263,5	291,3	417,4

Таблица 2

**Реализация основных продуктов сельскохозяйственными
организациями Сахалинской области**

Продукция отраслей сельского хозяйства	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего:					
Скот и птица (в живом весе), тыс. тонн	2,7	2,9	3,0	3,5	4,6
Молоко, тыс. тонн	12,5	12,6	13,0	13,0	13,5
Яйца, млн. штук	95,0	96,7	100,1	108,2	112,1
Картофель, тыс. тонн	10,9	12,3	10,0	8,4	10,0
Овощи, тыс. тонн	9,8	11,0	10,7	11,2	12,3

Задание 2. Оцените эффективность сельского хозяйства региона по данным таблицы 3.

Методика выполнения задания

1. *Землеотдача (Зо)* – отношение объема производства продукции к площади сельскохозяйственных угодий (руб. / руб.):

а) по валовой продукции: $Zo1 = ВП / (S \cdot 0,01)$;

б) по валовому доходу: $Zo2 = ВД / (S \cdot 0,01)$;

в) по прибыли: $Zo3 = П / (S \cdot 0,01)$;

где ВП – стоимость валовой продукции, млрд. руб.;

ВД – валовой доход, млрд. руб.;

П – прибыль, млрд. руб.;

S – площадь сельскохозяйственных угодий, га.

2. Фондоотдача (Фо) – отношение стоимости валовой продукции к стоимости фондов (руб. / руб.):

$$Fo = ВП / Фп,$$

где Фп – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млрд. руб.

3. Материалоемкость (Ме) – отношение материальных затрат к стоимости продукции (руб. / руб.):

$$Me = M / ВП,$$

где M – материальные затраты на производство продукции сельского хозяйства, млрд. руб.

4. Трудоемкость производства единицы продукции (Те) – отношение затрат живого труда к стоимости продукции (руб. / руб.):

$$Te = Тг / ВП,$$

где Тг – фактические затраты живого труда на производство продукции сельского хозяйства, млрд. чел.-час.

5. Уровень рентабельности по себестоимости (Rc) – процентное отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции:

$$Rc = П \cdot 100 / Ср,$$

где П – прибыль, млрд. руб., Ср – себестоимость реализованной продукции, млрд. руб.

6. Уровень рентабельности по основным фондам (Rф) – процентное отношение прибыли к стоимости основных производственных фондов:

$$Rc = П \cdot 100 / Фп.$$

7. Общий фонд потребления в расчете на одного работника (ФОП) – отношение суммарного фонда потребления к численности работников:

$$ФОП = (ПФ + ЗП) / P,$$

где ПФ – фонд потребления, млрд. руб.; ЗП – затраты на оплату труда работников, млрд. руб.; P – среднегодовая численность работников, чел.

8. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ко) – отношение товарной продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств:

$$Ko = ВР / Ос,$$

где ВР – выручка от реализации продукции, млрд. руб.; Ос – среднегодовая стоимость оборотных средств, млрд. руб.

9. Уровень окупаемости затрат (Оз) – процентное отношение выручки от реализации продукции к ее себестоимости:

$$Oz = ВР \cdot 100 / Ср,$$

где П – выручка от реализации продукции, млрд. руб.; Ср – себестоимость реализованной продукции, млрд. руб.

10. Задание необходимо выполнить, заполнив таблицу ... и проанализировав полученные результаты расчетов.

Таблица 3

Оценка эффективности сельского хозяйства региона

Показатели	Условные обозначения	Годы		Во втором % к первому
		первый	второй	
Стоимость валовой продукции, млрд. руб.				
Валовой доход, млрд. руб.				
Прибыль, млрд. руб.				
Себестоимость реализованной продукции, млрд. руб.				
Фонд потребления, млрд. руб.				
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млрд. руб.				
Материальные затраты на производство продукции, млрд. руб.				
Фактические затраты живого труда, млрд. чел.-час.				
Затраты на заработную плату, млрд. руб.				
Среднегодовая численность работников, млрд. руб.				
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млрд. руб.				
Выручка от реализации продукции, млрд. руб.				
Площадь сельскохозяйственных угодий, млн. га				
Решение				
Производство на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.:				
– валовой продукции				
– валового дохода				
– прибыли				
Фондоотдача, руб./руб.				
Материалоемкость, руб./руб.				
Трудоемкость производства единицы продукции, чел.-час./руб.				

Продолжение таблицы 3

Показатели	Условные обозначения	Годы		Во втором % к первому
		первый	второй	
Уровень рентабельности по себестоимости, %				
Уровень рентабельности по основным фондам, %				
Общий фонд потребления в расчете на одного работника, тыс. руб.				
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, число оборотов				
Уровень окупаемости затрат, %				

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

- 1. Что означает термин «кадастр»:**
 - а) совокупность данных о земле;
 - б) совокупность отраслей, которые обслуживают основные отрасли материального производства;
 - в) совокупность данных о финансовом состоянии предприятия;
 - г) совокупность данных о средствах труда.
- 2. Излишек стоимости сельскохозяйственной продукции над общественной ценой ее производства, который присваивается землевладельцу, называется:**
 - а) дифференциальная рента 1;
 - б) дифференциальная рента 2;
 - в) монополярная рента;
 - г) абсолютная рента.
- 3. Способность конкретного труда изготавливать определенное количество продукции или выполнять определенный объем работ за единицу рабочего времени – это ...**
 - а) эффективность;
 - б) трудоемкость;
 - в) рентабельность;
 - г) продуктивность.
- 4. Ресурсный потенциал – это ...**
 - а) совокупность финансовых, банковских, материальных и трудовых ресурсов;
 - б) совокупность материальных и трудовых ресурсов;
 - в) совокупность природных, материальных, трудовых ресурсов;
 - г) природные и материальные ресурсы.
- 5. Как рассчитать энерговооруженность:**
 - а) энергетические ресурсы, деленные на среднегодовое количество работников;
 - б) энергетические ресурсы, деленные на посевную площадь;
 - в) энергетические ресурсы минус материальные затраты;

г) среднегодовое количество работников делится на оплату труда.

6. Вещественные элементы, на которые человек действует в процессе труда, – это ...

- а) денежные средства;
- б) объект труда;
- в) средства труда;
- г) предмет труда.

7. Часть средства производства, которые полностью потребляются на протяжении одного производственного цикла, теряют натурально вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт, – это ...

- а) оборотные средства предприятия;
- б) фонд оборота;
- в) оборотные фонды;
- г) основные фонды.

8. Учитывает первоначальную стоимость за минусом той ее части, которая уже перенесена на готовую продукцию:

- а) ремонтная стоимость;
- б) остаточная стоимость;
- в) восстановительная стоимость;
- г) временная стоимость.

9. Средства, которые используются на приобретение и строительство новых, а также реконструкцию действующих основных фондов:

- а) капитальные вложения;
- б) банковский кредит;
- в) заемные средства;
- г) заработная плата.

10. Интенсификация – это ...

а) система отношений, которая основывается на законах спроса и предложения;

б) это часть сельскохозяйственного производства, которая характеризуется определенными средствами и предметами труда, технологией и организацией производства, конечной продукцией;

в) процесс развития и применения достижений науки и техники в производстве, что обуславливает усовершенствование техники, технологии и организации производства;

г) форма расширенного воспроизводства, которая основывается на оптимальном формировании и рациональном использовании на основе НТП с целью увеличения объема продукции и повышения эффективности ее производства.

11. Разность между стоимостью валовой продукции и затратами на ее производство – это ...

- а) прибыль;
- б) рентабельность;
- в) чистый доход;
- г) валовый доход.

12. Разница между выручкой от реализации продукции и всеми затратами на ее производство и реализацию, – это ...

- а) экономическая эффективность;
- б) прибыль;
- в) чистый доход;
- г) рентабельность.

13. Денежное выражение текущих затрат предприятия, направленное на производство и реализацию единицы продукции, – это ...

- а) валовый доход;
- б) прибыль;
- в) рентабельность;
- г) себестоимость.

14. Внутриотраслевая специализация:

а) состоит в разделении труда в середине отдельных отраслей растениеводства и животноводства и предвидит специализацию сельскохозяйственных предприятий и их производственных подразделений по стадиям технического процесса производства конечной продукции;

б) формируется на разделении труда между производственными подразделениями предприятия и предвидит рациональное размещение отраслей по бригадам, фермам, отделениям;

в) характеризует производственное направление отдельных с/х предприятий или их объединений и состоит в их специализации на производстве отдельных видов продукции соответственно к природно-экономическим условиям;

г) характеризует специализацию отдельных природно-экономических зон, регионов, областей, которые объединены совокупностью климатических и экономических условий.

15. Основной метод, с помощью которого экономика сельского хозяйства изучает закономерности развития отрасли, основывается на абстрактном мышлении и имеет ряд специфических способов и приемов изучения реальной сущности:

- а) дедукция;
- б) диалектика;
- в) индукция;
- г) метод сравнения.

16. К чему приведет увеличение спроса:

- а) к снижению рентабельности;
- б) к равновесию;
- в) к превышению уровня цен над стоимостью;
- г) к снижению сравнительно со стоимостью.

17. Цена, которая устанавливается государственными органами на отдельные виды продукции, которая имеет важное социальное значение:

- а) регулируемая;
- б) свободная;
- в) договорная;
- г) фиксированная.

18. Последствие, результат производства в целом или проведение тех или других мер в сельском хозяйстве, – это ...

- а) эффект;
- б) рентабельность;
- в) доход;
- г) прибыль.

19. Как рассчитать уровень рентабельности:

- а) $r = (п / c) \cdot 100$;
- б) $r = (c / п) \cdot 100$;
- в) $r = (п + c) \cdot 100$;
- г) $r = (п - c) \cdot 100$.

20. Систематическое увеличение производства сельскохозяйственной продукции, которое дает возможность не только обеспечить достигнутый уровень ее потребления в обществе, но и изготавливать дополнительные предметы потребления и средства производства:

- а) вертикальная интеграция;
- б) специализация;
- в) расширенное воспроизводство;
- г) концентрация.

21. Как рассчитывается продуктивность труда:

- а) рабочее время, умноженное на объем изготовленной продукции;
- б) объем изготовленной продукции, деленный на рабочее время;
- в) объем изготовленной продукции минус рабочее время;
- г) рабочее время плюс изготовленная продукция.

22. Что означает термин «экономика»:

- а) закон и порядок;
- б) управление денежными средствами;
- в) хозяйство и закон;
- г) эффективность введения хозяйства.

23. Социальная инфраструктура включает:

- а) жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое и культурное обслуживание, подготовку кадров;
- б) транспортно-дорожные внутрихозяйственные системы, системы механизированных и автоматизированных складских комплексов;
- в) банковские системы, товарные биржи, торговые системы;
- г) оборудование, складские помещения, мастерские, фермы.

24. К какому из направлений аграрной политики относятся: земельная реформа, развитие сельского хозяйства, реформа разделения имущества, приватизация предприятий по переработке и сбыту с/х продукции:

- а) политика международных товарных сделок;
- б) политика стабилизации и поддержки уровня цен;
- в) политика структурных реформ;
- г) политика поддержки снижения себестоимости.

25. Горизонтальная интеграция – это ...

- а) объединение предприятий в одной и той же отрасли и сфере деятельности;
- б) разделение предприятий по отраслям и сферам деятельности;
- в) группировка и оценка предприятий по отраслям и сферам деятельности;
- г) разделение предприятий по уровню рентабельности.

26. Материально-техническая база сельского хозяйства – это ...

- а) совокупность трудовых и природных ресурсов;
- б) совокупность материальных и природных ресурсов;
- в) совокупность финансовых и экономических ресурсов;
- г) совокупность финансовых и трудовых ресурсов.

27. Что такое пай:

- а) документ, свидетельствующий о сроках пользования землей;
- б) это договор, основанный на платном владении и пользовании земельного участка;
- в) это земельный участок с правом приватизации гражданами России;
- г) это часть земли, определенная в результате разделения земель в

коллективную собственность среди членов сельскохозяйственных предприятий.

28. Земельная реформа – это ...

- а) это комплекс экономических, правовых, технических и организационных мер;
- б) это комплекс экономических, финансовых, технических, административных мер;
- в) это комплекс правовых и экономических мер;
- г) это юридические и технические меры.

29. Для разработки государственного земельного кадастра используют такую систему показателей:

- а) окупаемость;
- б) продуктивность, дифференциальный доход;
- в) продуктивность, окупаемость, дифференциальный доход;
- г) продуктивность, рентабельность.

ГЛАВА 7. ЭКОНОМИКА КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

План:

- §1. Роль строительства в развитии экономики страны и его отраслевые особенности.
- §2. Участники, этапы и организационные формы строительства.
- §3. Показатели развития строительной отрасли.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

§1. Роль строительства в развитии экономики страны и его отраслевые особенности

Строительство относится к числу ключевых, фондообразующих отраслей, во многом определяющих темпы развития экономики страны, решение важнейших социально-экономических задач.

Важное значение строительства для общеэкономического развития может быть показано посредством удачной классификации основных особенностей, которые выделяют его в экономическом развитии. Для этой цели можно предложить классификацию особенностей по признаку «зона влияний». Согласно этому признаку, особенности, на наш взгляд, можно разделить на две группы.

Первая группа – *внешние* особенности, те из них, которые основываются на отражении общественно-экономического развития. К ним относятся следующие особенности.

Способность строительства сохранять и переносить достижения человеческой деятельности в экономической и общественной жизни. Строительство делает это на каждом этапе своего развития. Без сомнения, строительство является одной из наиболее развитых человеческих деятельностей, которая привлекает и отражает на протяжении веков высокие человеческие познания своего времени.

Следующая особенность строительства первой группы – это *характеристика перспективности, обеспечивающей развитие общественно-экономических систем.* Преемственность определяется продолжительным существованием строительного продукта и означает, что строительство призвано ускорять развитие других видов деятельностей, для которых создает условия. В противном случае это привело бы к общему замедлению моральной пригодности зданий.

Строительное предпринимательство определяет темпы развития остальных видов человеческой деятельности. Эта особенность проявляется при создании и развитии населенных пунктов и других территорий, при планировании отдельных функциональных зон, при территориальном размещении строительных продуктов. Строительное предпринимательство в то же время призвано решать сложные проблемы устойчивого развития. Визуализацией этой характеристики является обустройство населенных пунктов, в которых на долгие периоды обозначены отдельные зоны для обслуживания, работы, отдыха и возможности доступа к ним

(принципы зонирования датированы еще древнегреческим строительством). И, наконец, важно отметить, что все приведенные характеристики этой особенности определяют и рамки, в которых развиваются остальные экономические виды деятельности.

Строительное предпринимательство создает материальные условия и материальную инфраструктуру экономики общества. Посредством строительного продукта можно материализовать любое человеческое инвестиционное начинание или идею. Нет производства, которое развивалось бы без предварительно созданных построек для хранения товаров, для организации управления и т. п. Это условие характерно для любой деятельности человека, которая может существовать лишь в определенной среде, созданной строительством. Проявление строительного предпринимательства в экономическом развитии можно более тщательно анализировать посредством особенностей второй группы, которые характеризуют его как самостоятельную и значимую отрасль.

Это *создание недвижимого продукта.* Единственно строительство создает неподвижный продукт, органически связанный с землей. Отсюда проистекает ряд других обстоятельств, которые формируют специфические компоненты при организации и выполнении строительной деятельности. Строительный продукт создается на том месте, где будет потребляться, и земля становится неотъемлемой его частью. На практике эта особенность связана с тщательным выполнением многих видов деятельности, предшествующих самому строительству, как: предварительное изучение рынков реализации, местонахождение, коммуникативность, архитектурный синтез, этажность, уникальность, конструктивные решения и др.

Подвижной характер строительного производства вытекает из неподвижности продукции. Эта особенность сводит свое влияние к системному перемещению рабочей силы и строительных машин из места в место. Строительно-монтажные работы протекают при различных условиях, но касаются конкретной стройки, что придает индивидуальный характер строительному процессу. Производственный процесс организуется для каждой строительной площадки и кончается завершением строительства там. Строительство в этом смысле обслуживает хозяйственное развитие, обеспечивая постоянно меняющуюся потребность в нужных ему материальных условиях. Следовательно, на сегодняшнем этапе основой развития национального хозяйства является как увеличение и усовершенствование материальной базы экономики, так и создание новых производств. Это важный фактор, в результате которого увеличиваются производственные мощности, повышается производительность труда, увеличивается объем продукции и повышается эффективность производства. Следовательно, от масштабов и темпов развития строительства и строительных предприятий зависит не только все экономическое развитие, но и связанные с ним сопутствующие условия.

К *внутренним* отраслевым особенностям капитального строительства следует отнести особенности:

- 1) взаимосвязь с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений (все строящиеся объекты значительно отличаются один от другого, даже если строятся по одному проекту);
- 2) обусловленность местными условиями строительства (сейсмичность, климатические условия, рельеф местности);
- 3) неподвижность строительной продукции, ее большие размеры и вес, огромное разнообразие при подвижности средств труда и рабочей силы;
- 4) кочующий характер производства, его ведение на открытом воздухе;

- 5) преобладание транспортных операций и высокая материалоемкость;
- 6) финансирование строительства за счет средств инвестора;
- 7) длительность производственного цикла;
- 8) длительность производственного процесса вызывает наличие большого незавершенного производства, покрываемого собственными средствами строительной организации.

Далее необходимо рассмотреть особенности экономического продукта строительного комплекса – строительных работ.

Продукция строительной отрасли – это законченные и сданные в эксплуатацию основные фонды различных отраслей национальной экономики. Их воспроизводство осуществляется путем капитального ремонта (который возмещает частичный износ основных фондов и полностью относится к простому воспроизводству) и капитальных вложений, которые обеспечивают простое воспроизводство только при возмещении полностью износившихся основных фондов. В остальных случаях они обеспечивают прирост основных фондов.

В процессе создания строительной продукции, который длится от нескольких месяцев до нескольких лет, конъюнктура современного рынка претерпевает такие изменения, которые часто заставляют заказчика и подрядчика пересмотреть цели и тактику осуществления проекта, поэтому, исходя из меняющихся интересов, чем продолжительнее строительство, тем ответственнее и рискованнее решение о его начале, тем больше должно быть обращено внимание на фактор временной стоимости капитала.

Процесс использования зданий и сооружений на один-два порядка выше, чем срок строительства. В это время заказчик несет эксплуатационные расходы, которые превысят стоимость. Следует выделить три группы особенностей строительства:

1. Особенности продукции строительства:
 - неподвижна и территориально закреплена;
 - имеет большие размеры;
 - многообразна;
 - многодетальна и сложна;
 - материалоемка и имеет большой вес;
 - имеет индивидуальный характер;
 - капиталоемка;
 - имеет большой срок службы.
2. Организационно-экономические особенности строительного производства:
 - длительность производственного цикла;
 - влияние климатических и погодных условий;
 - зависимость от местных условий;
 - передвижной характер ведения работ;
 - необходимость освоения вновь созданных производственных мощностей.
3. Отношения подрядчика и заказчика:
 - большое количество участников;
 - степень освоенности застраиваемой территории;
 - необходимость комплексной застройки;
 - индивидуальные договорные цены на основе смет.

Неподвижность строительной продукции приводит к необходимости передвижного характера строительного-монтажных работ. Эта особенность

ведет к значительным расходам, связанным с транспортировкой строительных материалов, конструкций, перевозкой людей, перебазировкой машин и механизмов. Создание временных сооружений для работников приводит к увеличению накладных расходов, связанных с организацией производства и обслуживанием рабочих.

Большие размеры продукции, ее сложность, многодетальность и материалоемкость вызывают большие затраты на материалы, их доля в общих затратах достигает 60 и более процентов. Требуется применение мощной техники, создание складского хозяйства для хранения материалов. Возникает потребность в дополнительных оборотных средствах на создание запасов материалов.

Высокая капиталоемкость продукции, обуславливающая большие единовременные потребности в инвестициях на капитальные вложения, вызывает необходимость использовать дорогие заемные средства.

Многообразие и индивидуальный характер возводимых объектов приводят к особенностям ценообразования на строительную продукцию. На каждый объект разрабатывается свой проект и составляется смета, в которой учитываются затраты на строительство и монтаж конструкций и оборудования. Смета является основой для установления договорной цены на сооружение объекта. Договорная цена устанавливается при заключении контракта между заказчиком и подрядчиком.

Длительность производственного цикла в строительстве ведет к образованию больших размеров незавершенного строительного производства. Это приводит к возникновению разных способов расчетов за строительную продукцию и выполненные объемы строительно-монтажных работ. Это могут быть расчеты за полностью готовые объекты (под ключ), за отдельные этапы и комплексы работ и за выполненные объемы строительно-монтажных работ. При расчетах за готовые объекты и этапы возникает необходимость в дополнительных оборотных средствах, что может быть покрыто только за счет дорогого кредита.

Таблица 7.1

Технико-экономические особенности строительной продукции и строительного производства

Особенности строительной продукции	Особенности строительного производства
1. Территориальная закреплённость, недвижимость продукции. 2. Зависимость, архитектурно-планировочных и конструктивных решений объектов от климатических и природно-географических условий строительства. 3. Индивидуальный характер продукции; практическое отсутствие объектов – точных копий друг друга.	1. Длительность технологического процесса (с момента начала производства до его окончания – ввода объекта в эксплуатацию – проходит много месяцев, иногда лет). 2. Многодетальность (многооперационность) технологического процесса. 3. Передвижной характер производства (продукция стационарна, рабочее место перемещается по мере возведения объекта и с объекта на другой объект).

Особенности строительной продукции	Особенности строительного производства
<p>4. Значительная ресурсоемкость продукции, то есть потребность в большом количестве финансовых, материальных, технических и трудовых ресурсов.</p> <p>5. Длительность жизненного цикла строительной продукции</p>	<p>4. Большое число участников технологического процесса – субподрядных специализированных организаций.</p> <p>5. Выполнение работ на открытых строительных площадках, зависимость технологий производства работ от погодных условий</p>

Особенности строительной продукции, в свою очередь, обусловили особенности производственного процесса по возведению зданий и сооружений.

§2. Участники, этапы и организационные формы строительства

Экономика капитального строительства включает в себя два аспекта: экономику строительной отрасли и экономику строительного предприятия.

Строительной отрасли объединяются строительно-монтажные организации и фирмы, предприятия по производству строительных материалов, деталей, конструкций, проектные и научно-исследовательские организации строительного направления. Все в совокупности они образуют собой строительный комплекс.

Строительный комплекс – это организованная система предприятий и производств, объединенных устойчивыми производственно-технологическими и хозяйственными связями в создании строительной продукции.

Все организации, входящие в строительный комплекс, можно разделить на шесть групп.

1. *Органы государственного регулирования и архитектурно-строительного надзора*, осуществляющие регулирование деятельности строительного комплекса, реализацию единой архитектурно-строительной политики, контролирующие соблюдение требований строительных норм и правил, проводящие экспертизу проектно-сметной документации и сертификацию строительных материалов. Главным федеральным исполнительным органом, осуществляющим руководство отраслью, является Государственный комитет РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу – Госстрой России. Схема управления строительством постоянно меняется от отраслевой к территориальной организации. В современных условиях стремления к рыночной модели экономики организационные формы управления строительством постоянно совершенствуются по двум направлениям:

- 1) сокращается звенность (ступени) управления;
- 2) возрастает роль территориального самоуправления.

2. *Научно-исследовательские организации*, разрабатывающие новые инженерно-технические решения, новые материалы и конструкции, новые технологии производства строительных материалов, конструкций и строительно-монтажных работ, новые строительные машины и механизмы. Большинство научно-исследовательских организаций строительного

комплекса функционируют в структуре высших учебных заведений архитектурно-строительного образования.

3. *Архитектурно-проектные и проектно-исследовательские организации*, выполняющие инженерные изыскания и разрабатывающие проектно-сметную документацию для строительства, специализирующиеся на проектировании определенных объектов гражданского, промышленного или транспортного строительства.

4. *Предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций*. Они образуют основу материально-технической базы строительства, производят строительные ресурсы, имеющие значительную долю (около 60 %) в стоимости конечной строительной продукции. По видам производимой продукции эти предприятия делят на несколько групп: предприятия по производству железобетонных конструкций и изделий (заводы ЖБИ, ЖБК, заводы крупнопанельного домостроения); предприятия по производству керамических изделий (по производству кирпича, керамзита, керамической плитки); предприятия по производству деревянных изделий и конструкций; предприятия по производству строительного бетона и раствора; предприятия по добыче нерудных строительных материалов (песка, гравия) и т. д.

5. *Предприятия по эксплуатации и техническому обслуживанию строительных машин и оборудования* (социализирующиеся на оказании автотранспортных услуг и услуг механизации, предоставляющие строительные машины и оборудование в аренду, выполняющие работы по ремонту и техническому обслуживанию техники).

6. *Строительно-монтажные организации*, выполняющие различные виды строительных и монтажных работ при возведении зданий и сооружений.

В создании конечной строительной продукции (в строительном процессе) помимо строительного комплекса принимают участие предприятия и производства других отраслей экономики. Например, машиностроительный комплекс обеспечивает поставку технологического оборудования для строящихся предприятий и вооружает строительные предприятия строительными машинами и механизмами; топливно-энергетический комплекс обеспечивает стройки электроэнергией и теплом; в качестве строительных материалов используется продукция химической отрасли и т. д.

В Российской Федерации строительные организации имеют различные организационно-правовые формы (концерны, ассоциации, акционерные общества, товарищества и др.) и формы собственности (государственная, коллективная, частная). Сохраняются тресты, управления, участки и бригады (комплексные, специализированные, подрядные и др.).

Строительный процесс – это совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих технологических операций, осуществляемых на строительной площадке, в результате которых создается строительная продукция. *Этапы строительного процесса*:

1. *Подготовка строительства*. В ходе ее проводятся:

- 1) *технико-экономические исследования*, в ходе которых разрабатываются основные технико-экономические показатели будущего проекта;
- 2) *проектирование объекта*, в ходе которых определяются конструктивно-компоновочные решения, методы организации строительства, технология работ и их сметная стоимость;

3) *инженерно-техническая подготовка к строительству*, в ходе кото-

рой выносятся опорная геодезическая сеть и строительная сетка, проводится подготовка территории и подъездных путей к будущей строительной площадке.

2. *Собственно строительство* – происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, формирование издержек и материально-вещественных элементов зданий, архитектурной выразительности и качества будущего здания или сооружения.

3. *Реализация строительной продукции*, то есть сдача готовой продукции строительного процесса в эксплуатацию.

Участниками строительного процесса являются инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик и проектировщик.

Инвестор – это субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий финансирование строительства объекта из собственных или заемных средств.

Заказчик – юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию.

Застройщик – юридическое или физическое лицо, обладающее правами на земельный участок под застройку (землевладелец).

Подрядчик (генеральный подрядчик) – строительная фирма, осуществляющая по договору подряда или контракту строительство объекта.

Проектировщик (генеральный проектировщик) – проектная или проектно-исследовательская и научно-исследовательская фирма, осуществляющая по договору или контракту с заказчиком разработку проекта объекта строительства.

Строительный процесс может осуществляться с помощью различных способов строительства.

Хозяйственный способ – строительство осуществляется собственными силами заказчика или инвестора.

Подрядный способ (основной) – строительство осуществляется по договорам с заказчиками постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями, имеющими собственную материально-техническую базу, средства механизации и автоматизации, транспорт и т. д.

Строительство объектов «под ключ» – функции заказчика передаются генеральному подрядчику (вся ответственность за строительство в заданные сроки и в пределах сметной стоимости в этом случае ложится на генерального подрядчика и повышает его заинтересованность в результатах производственного процесса).

4. *Торги* – строительство на конкурсной основе, когда заказчик выбирает более выгодный вариант исполнения проекта.

Организационные формы строительства оказывают большое влияние на экономическую эффективность капитального строительства. Например, *специализация* находит выражение в создании строительных и монтажных организаций, выполняющих однородные работы (земельно-скальные, буровзрывные, бетонные и т. д.) или строящих объекты одинакового назначения (плотины, жилые дома, объекты соцкультбыта и т. д.). *Кооперация* также находит широкое применение в строительстве. Она представляет собой объединение обладающих хозяйственной самостоятельностью строительного-монтажных организаций, предприятий строительной индустрии для совместного участия в строительстве на договорных началах.

При применении описанных форм организации производства сла-

женная и целенаправленная работа многочисленных организаций на стройплощадке обеспечивается: руководящей ролью генерального подрядчика, единством планов заказчика, генерального подрядчика и субподрядных организаций по вводу в действие производственных мощностей и объектов строительства, наличием проектов организации строительства и проектов производства работ – документов, в которых определены порядок, ресурсы, методы производства работ, исполнители и поставщики, с совместным участием заказчика, генерального подрядчика и субподрядчика в сдаче законченных строительством объектов государственной приемочной комиссии.

§3. Показатели развития строительной отрасли

Поскольку в современных быстроменяющихся условиях хозяйствования возрастает роль неопределенности и риска, постольку усиливается значение мониторинга ситуации, условий и характера функционирования строительного комплекса, технико-экономического обоснования реализуемых проектов и применяемых методов регулирования.

Функционирование и развитие строительного комплекса характеризуется системой технико-экономических показателей, которые можно разделить на группы:

1) *количественные* показатели, характеризующие объемы строительства и инвестиций, количество строящихся и вводимых в эксплуатацию объектов, количество функционирующих организаций, численность работающих и т. д.;

2) *структурные* показатели, характеризующие структуру инвестиций, строительно-монтажных работ, структуру организаций и т. д.;

3) *качественные* показатели, характеризующие развитие форм собственности в строительном комплексе, изменение источников инвестиций, роль строительного комплекса в национальной экономике (доля в ВВП, доля трудоспособного населения, занятого в отрасли, и т. д.).

Информационной базой данных для расчета перечисленных показателей являются данные статистики (Росстата).

Пример аналитической таблицы, отражающей динамику показателей развития строительного комплекса, представлен ниже (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Основные технико-экономические показатели функционирования строительного комплекса

Наименование показателей	2000	20__	20__	20__
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. в % к 2000 году				
Объем подрядных работ, млрд. руб.				
Численность занятых в строительстве, млн. чел.				
Количество организаций, функционирующих в строительном комплексе				

Продолжение таблицы 7.2

Наименование показателей	2000	20__	20__	20__
Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП, %				
Источники инвестиций в основной капитал, в % к итогу, всего: в том числе: бюджетные средства, в том числе: – федеральный бюджет, – бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты, внебюджетные средства, из них: – собственные средства предприятий	100	100	100	100
Распределение организаций по формам собственности, в % к общему количеству, всего: – государственная, – муниципальная, – частная, – смешанная	100	100	100	100
Распределение организаций по численности работников, в % к общему количеству, всего: – до 100 человек, – 101–200 человек, – свыше 200 человек	100	100	100	100
Ввод в действие жилых домов, млн. м ²				

Анализ этих показателей в динамике позволяет судить о состоянии и тенденциях развития строительного комплекса, помогает выявить ключевые проблемы отрасли и пути повышения эффективности строительной деятельности.

Существует система показателей *эффективности* функционирования строительного комплекса:

1) по национальной экономике в целом и по ее отдельным отраслям:

$$\mathcal{E}_{\text{кв}} = \Delta \text{НД} / \text{КВ};$$

2) по отраслям и подотраслям:

$$\mathcal{E}_{\text{кв}} = \Delta \text{Pr} / \text{КВ};$$

$$\mathcal{E}_{\text{кв}} = \Delta \text{ЧП} / \text{КВ},$$

где ЧП – чистая продукция;

3) по целевым комплексным программам капитального строительства, технико-экономическим проблемам и отдельным предприятиям:

$$\mathcal{E}_{\text{кв}} = (\text{Ц} - \text{C}/\text{C}) / \text{КВ}.$$

Обратный показатель всем перечисленным – срок окупаемости:

$$T_{\text{ок}} = 1 / \mathcal{E}_{\text{кв}},$$

где Ц – цена единицы продукции;

C/C – себестоимость единицы продукции.

$\mathcal{E}_{\text{кв}}$ иначе называется E – коэффициентом эффективности капитальных вложений. Существует нормативный $E_{\text{н}}$. Он показывает нижнюю границу эффективности, то есть минимальную часть капитальных вложений, которая должна окупиться за год (от 0,12 до 0,15, $T_{\text{ок}} = 0,08$).

Для отбора вариантов строительства рассчитываются показатели *сравнительной экономической эффективности*. Критерием ее является минимум приведенных затрат. При этом показатели экономической эффективности приводят:

а) текущие затраты к единовременным:

$$K_i + T_{\text{ок}} \cdot C_i,$$

где KB_i – удельные капиталовложения по каждому варианту;

C_i – себестоимость производства по каждому варианту;

б) единовременные затраты приводят к текущим:

$$C_i + T_{\text{ок}} \cdot KB_i + \text{TP},$$

где TP – транспортные расходы;

в) B – коэффициент приведенных капитальных вложений более поздних лет к текущему периоду:

$$B = \frac{1}{(1 + E_{\text{н}})^t},$$

где t – период времени (лет),

$E_{\text{н}}$ – норматив приведения (0,08).

Для оценки эффективности капиталовложений применяются также показатели:

1) удельные капиталовложения;

2) производительность труда в строительстве;

3) фондоотдача в строительстве;

4) рентабельность в строительстве;

4) для оценки деятельности строительных предприятий в регионе можно рекомендовать следующие группы показателей:

– показатели, характеризующие влияние деятельности предприятия и меры воздействия на основные характеристики технико-экономического уровня производства, на достигнутый уровень интенсивности труда и экономическую эффективность результатов инновационных разработок;

– показатели, характеризующие уровень выполнения программных мероприятий по объему, номенклатуре, сроком выполнения, а также качественные характеристики выполнения работ;

– показатели, характеризующие уровень обеспеченности предприятий основными видами ресурсов и степень их использования, оценивающие фондовооруженность и техническую вооруженность труда, достигнутый уровень квалификации, возрастную структуру кадров, использование фактора времени и др.;

– показатели, характеризующие социально-культурное развитие коллектива предприятий и всех участников строительного инвестиционного процесса.

Состав показателей в каждой группе дифференцируется по видам и

объектам оценки. Особенно удобны в практике оценки относительные значения показателей. Преимуществом относительных показателей является то, что их применение позволяет нивелировать разномасштабность оцениваемых предприятий, уровень развития их научно-технического потенциала и другие организационные различия в условиях деятельности.

Чаще всего для оценки деятельности строительных предприятий применяются показатели *прибыльности строительных организаций*, характеризуя которые используют не только массу прибыли, но и относительные показатели, в том числе уровень рентабельности.

Сметный уровень рентабельности рассчитывается как отношение плановых накоплений Π_n к сметной стоимости объекта C :

$$R_1 = \Pi_n \cdot 100\% / C.$$

Плановый уровень рентабельности определяется по формуле:

$$R_2 = \Pi_n \cdot 100\% / \Pi_{д'}$$

где Π_n – плановая прибыль;

$\Pi_{д'}$ – договорная цена на строительство объекта.

По окончании строительства и завершению расчетов определяется *фактическая рентабельность* объекта:

$$R_3 = \Pi_{\phi} \cdot 100\% / \Pi_{\phi'}$$

где Π_{ϕ} – фактическая прибыль от сдачи объекта с учетом экономии и компенсаций;

$\Pi_{\phi'}$ – фактическая стоимость строительства объекта.

Уровень рентабельности строительных организаций, которые для выполнения механизированных работ привлекают технику специализированных подразделений, рассчитывается по формуле:

$$R_4 = \Pi_6 \cdot 100\% / V,$$

где Π_6 – балансовая прибыль (прибыль до налогообложения) строительной организации;

V – стоимость работ, выполненных собственными силами.

Для трестов и управлений механизации, а также строительных организаций, выполняющих работы собственными средствами, уровень рентабельности определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

$$R_5 = \Pi_6 \cdot 100\% / (\Pi_{оф} + \Pi_{ос}),$$

где $\Pi_{оф}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$\Pi_{ос}$ – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Рентабельность – это обобщающий показатель, на который влияют как экстенсивные, так и интенсивные факторы.

К *экстенсивным* факторам относится рост массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влияния инфляции на уровень цен.

Наиболее важные *интенсивные* факторы: совершенствование организации труда и производства, технический прогресс, сокращение сроков строительства, повышение качества строительного-монтажных работ и др.

Развитие строительства, повышение его эффективности происходит на основе индустриализации, основными направлениями которой являются:

– перенос выполнения части технологических процессов со строительных площадок на заводы, в стационарные условия производства с обеспечением повышения сборности возводимых зданий и сооружений;

– улучшение технологических проектных решений зданий и сооружений, их дальнейшая типизация и унификация;

– механизированное поточное производство конструкций, изделий, деталей и материалов на заводах или в подсобных цехах строительных организаций с высокой степенью их строительной готовности;

– механизированное поточное выполнение технологических операций и процессов возведения зданий и сооружений с применением инвентарных средств;

– комплектная доставка материалов, деталей и конструкций в инвентарных средствах по графикам, обеспечивающим непрерывное производство строительных работ;

– экономически целесообразная замена на строительных площадках временных зданий и сооружений инвентарными.

К ограничивающим факторам развития строительного комплекса можно отнести следующие:

- нехватка квалифицированных кадров;
- низкое качество отечественных строительных материалов;
- неудовлетворительный уровень технического оснащения строительных предприятий;
- слабая инфраструктура в инженерной сфере;
- нехватка инвестиций, финансовых вложений в отрасль;
- высокий уровень инфляции в стране;
- недоступность кредитных займов для населения;
- высокие цены на жилье;
- отсутствие достаточных гарантий со стороны государства;
- высокое налогообложение.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Что такое строительный комплекс?
2. Что подразумевается под понятием «капитальные вложения»?
3. Расскажите об инвестиционном процессе и инвестициях.
4. Что включает в себя строительная индустрия?
5. Что является продукцией строительства и капитального строительства?
6. Охарактеризуйте основные этапы, которые прошло в своем развитии капитальное строительство.
7. Каковы технико-экономические особенности строительства как отрасли материального производства?
8. Каково содержание основных задач капитального строительства?
9. Дайте краткое содержание предмета «экономика строительства».
10. Способы ведения строительного-монтажных работ.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о деятельности строительного комплекса Сахалинской области (табл. 1) и сделайте выводы о тенденциях его развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

**Основные показатели отрасли строительства
в Сахалинской отрасли**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Число строительных организаций, ед.					
Всего:	1166	1291	1534	1190	1636
в том числе по формам собственности:					
государственная	7	9	8	10	10
муниципальная	2	2	6	2	1
частная	1131	1252	1483	1160	1608
смешанная российская	4	4	8	3	2
иностранная	10	11	12	7	9
прочие	12	13	17	8	6
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн. руб. (в фактически действовавших ценах)					
По организациям всех форм собственности	77259,9	75081,9	71861,8	91996,5	73690,6
в том числе по формам собственности:					
государственная	2671,5	3569,7	1045,5	1218,1	1768,5
муниципальная	111,6	228,9	209,8	141,9	221,1
частная	68447,1	67624,2	61406,5	77594,3	59247,3
смешанная российская	390,9	60,0	–	755,6	73,7
совместная российская и иностранная	1953,0	1589,9	4234,1	5189,5	3758,2
иностранная	3685,8	2009,2	4965,9	7097,1	8621,8

Задание 2. Определите сметную стоимость строительства объекта, если известны следующие данные (млн руб.):

- строительные работы (прямые) – 19;
- работы по монтажу оборудования (прямые) – 1,0;
- стоимость необходимого оборудования – 10;
- дополнительные затраты, связанные со строительством объекта – 0,5;
- прочие – 1,0.

При расчете сметной стоимости объекта необходимо иметь в виду, что накладные расходы составляют 18 %, а плановые накопления – 8 %.

Задание 3. Разработан и утвержден проект на строительство кирпичного завода сметной стоимостью 10 млн руб. и проектной мощностью 10 млн шт. в год. Срок строительства по проекту составляет три года. Согласно проектной документации, цена реализации одной тысячи кирпича – 2000 руб., а себестоимость производства и реализации – 1800 руб. Ставка по налогу на прибыль составляет 20 %.

Определите проектную экономическую эффективность капитальных

вложений и эффективность при условии сокращения срока строительства на полгода.

Задание 4. Согласно проектно-сметной документации, стоимость строительства производственного объекта составляет 50,0 млн руб., а годовая производственная мощность – 20000 изделий. Оптовая цена каждого изделия – 5000 руб., а затраты на один рубль реализованной продукции – 0,8 руб. Срок строительства по проекту составлял три года, а фактический срок строительства равен двум годам.

Определите проектную экономическую эффективность капитальных вложений до и после сокращения срока строительства объекта.

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Экономика строительства – это ...

- а) отраслевая наука, которая исследует формы проявления общих экономических законов в капитальном строительстве;
- б) научная дисциплина, позволяющая оценивать результаты научно-технического прогресса в строительстве;
- в) научная дисциплина, позволяющая оценивать финансовые процессы, происходящие на рынке.

2. Главная задача экономики строительства заключается в:

- а) оценке деятельности строительных предприятий в условиях рыночных отношений;
- б) исследовании экономической эффективности капитальных вложений и научно-технического прогресса в строительстве;
- в) строительстве объектов, зданий, сооружений.

3. К технико-экономическим особенностям строительства как отрасли не относятся:

- а) подвижность продукции;
- б) зависимость проектных решений и самого процесса строительства от внешней среды и местных условий;
- в) значительная материалоемкость.

4. Предметом изучения экономики строительства являются:

- а) анализ хозяйственного механизма отрасли;
- б) роль и место в развитии экономики европейских стран;
- в) выявление методов повышения эффективности использования техники, предметов труда, рабочей силы, функционирующей в этой сфере.

5. Участниками строительного процесса не являются:

- а) инвестор;
- б) заказчик;
- в) торговые организации.

6. При изучении экономических основ развития капитального строительства используются следующие методы:

- а) математической статистики;
- б) экономико-математического моделирования;
- в) метод «тыка».

7. Строительство – это:

- а) отдельная самостоятельная отрасль экономики страны;
- б) вид деятельности;
- в) здания, сооружения, объекты.

8. Строительство как отрасль формируется:

а) как процесс создания и воспроизводства основных фондов для других отраслей, требующих необходимых капитальных вложений на его осуществление;

б) как процесс собственного развития данной отрасли материального производства;

в) как процесс создания собственной строительной техники.

9. К общим особенностям строительства не относятся:

а) нестационарность;

б) технологическая взаимосвязь;

в) разнообразие сооружаемых объектов.

10. К специальным особенностям строительства не относятся:

а) неустойчивость;

б) участие различных организаций;

в) разнообразие сооружаемых объектов.

11. Продукцией отрасли капитального строительства, с точки зрения заказчика, являются:

а) законченные строительством и сданные в эксплуатацию здания, сооружения, объекты;

б) выполненные строительные-монтажные работы;

в) технологические этапы и комплексы строительные-монтажных работ.

12. Расширенное воспроизводство основных фондов обеспечивает следующая форма строительства:

а) новое строительство;

б) реконструкция;

в) капитальный ремонт.

13. В состав отрасли строительства не входят:

а) общестроительные организации;

б) проектно-изыскательские организации;

в) предприятия по производству строительной техники.

14. Индустриализация строительства означает:

а) перенос выполнения части технологических процессов со строительных площадок на заводы;

б) унификацию и типизацию технологических проектных решений;

в) повышение квалификации рабочих.

15. К функциям капитального строительства не относятся:

а) реконструкция и техническое перевооружение уже действующих основных фондов;

б) строительство новых зданий и сооружений;

в) разработка технологической документации.

16. К этапам строительного процесса не относятся:

а) подготовка строительства;

б) собственно строительство;

в) эксплуатация объекта.

17. Какие из перечисленных направлений не относятся к подготовке строительства:

а) технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта;

б) инженерно-техническая подготовка к строительству;

в) возведение временных зданий и сооружений.

18. Капитальный ремонт осуществляется с применением следующих форм деятельности:

а) хозяйственного способа;

б) подрядного;

в) по прямым договорам с заказчиком.

19. При строительстве объекта «под ключ» подрядчик выполняет следующие работы:

а) строительные-монтажные работы;

б) монтаж технологического оборудования;

в) авторский надзор.

20. Проектный институт обеспечивает проверку соответствия результатов работ проекту с помощью следующих мероприятий:

а) технического надзора;

б) авторского надзора;

в) технической инспекции.

21. Инвестиционно-строительная сфера – это ...

а) система предприятий и организаций по реализации капитальных вложений;

б) система предприятий и организаций по эксплуатации созданной продукции недвижимости;

в) система предприятий и организаций посредников в направленном расходовании сбережений.

22. К субъектам инвестиционной деятельности относятся:

а) инвесторы;

б) подрядчики;

в) научно-консультационные фирмы.

23. К прямым участникам инвестиционно-строительной сферы относятся:

а) подрядчики;

б) поставщики материалов;

в) государственные органы власти.

24. Товаром в инвестиционно-строительной сфере являются:

а) полностью завершенные строительством и подготовленные к производственному функционированию и оказанию услуг предприятия, здания, сооружения и объекты социального назначения;

б) проектно-изыскательские работы;

в) строительные материалы, изделия и конструкции.

25. Государственное регулирование в инвестиционно-строительной сфере состоит в:

а) лицензировании;

б) установлении фиксированных цен на строительную продукцию;

в) антимонопольных мероприятиях.

26. Для обеспечения заинтересованности инвесторов необходимы условия (критерии):

а) обеспечение высокой доходности;

б) достижение быстрой окупаемости;

в) полная компенсация ущерба в случае риска.

27. Подрядчику наиболее выгодна следующая форма финансирования строительства объекта:

а) авансирование средств (затрат);

б) оплата за завершенный технологический этап;

в) кредитная форма.

28. После ввода объекта в эксплуатацию доходы поступают:

а) предприятию-реципиенту;

- б) инвестору;
- в) бюджетному органу.

29. При оценке эффективности инвестиционного проекта учету подлежат:

- а) предстоящие затраты и поступления;
- б) прошлые ранее осуществленные затраты при выборе альтернатив;
- в) наиболее существенные последствия инвестиционного проекта.

30. Себестоимость строительного-монтажных работ – это ...

- а) стоимость используемых при строительстве материалов;
- б) расходы, связанные с использованием строительных машин;
- в) общие затраты строительного-монтажной организации на производство строительного-монтажных работ.

31. Сметную себестоимость для комплекса работ объекта образуют:

- а) прямые затраты;
- б) прямые затраты и накладные расходы;
- в) прямые затраты, накладные расходы и компенсация заказчика.

32. Системе бухгалтерского учета соответствует следующая структура затрат себестоимости СМР:

- а) по статьям затрат;
- б) по элементам затрат;
- в) по видам затрат.

33. Системе сметного нормирования соответствует следующая структура затрат себестоимости СМР:

- а) по статьям затрат;
- б) по элементам затрат;
- в) по видам затрат.

34. Снижение себестоимости СМР обеспечивается за счет:

- а) сокращения норм расхода ресурсов;
- б) снижения цен на ресурсы;
- в) увеличения объема производства.

35. Снижение себестоимости СМР на стадии строительства обеспечивается за счет:

- а) экономии ресурсов;
- б) ускорения ввода объекта;
- в) улучшения качества работ.

36. Источниками прибыли от реализации в строительстве являются:

- а) нормативная прибыль сметной стоимости;
- б) экономия от снижения себестоимости СМР;
- в) внереализационная прибыль.

37. Прибыль от реализации в строительстве определяется как:

- а) разница между выручкой и затратами на производство и реализацию продукции;
- б) разница между рыночной ценой недвижимости и ее остаточной ценой;
- в) доходы в виде дивидендов по акциям.

38. Валовая прибыль определяется как:

- а) разница между выручкой и затратами на производство и реализацию продукции;
- б) разница между рыночной ценой недвижимости и ее остаточной ценой;
- в) сумма всех доходов от реализации продукции и внереализационных доходов.

39. Эффективность работы строительного-монтажной организации определяется:

- а) величиной получаемой прибыли;
- б) расходами на оплату труда;
- в) показателем рентабельности.

40. Рентабельность строительного-монтажной организации определяется как:

- а) отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
- б) отношение прибыли к объему строительного-монтажных работ;
- в) отношение прибыли к среднесписочной численности работников.

ГЛАВА 8. ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА

План:

- §1. Роль, структура и современное состояние транспортного комплекса.
- §2. Структура транспортного комплекса.
- §3. Отраслевые особенности транспорта.
- §4. Показатели перевозок транспортом общественного пользования.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

§1. Роль, структура и современное состояние транспортного комплекса

В процессе общественного разделения труда с ростом масштабов общественного производства, особенно в условиях научно-технического прогресса, в национальной экономике возрастают технологические, производственные, экономические и организационные связи. Эти связи реализуются с помощью комплекса отраслей экономики, которые обеспечивают общие условия производства и жизнедеятельности людей и называются инфраструктурой общественного производства: производственной и социально-бытовой.

К производственной инфраструктуре относятся: транспорт, связь, электро- и теплоснабжение, другие коммуникации, материально-техническое обеспечение, заготовки, информационное обслуживание и другие системы, без которых не может осуществляться нормальное производство. Производственная инфраструктура обеспечивает достижение единой цели – удовлетворение потребности предприятий материального производства, а также непроизводственной сферы в хранении и движении запасов сырья, материалов, готовой продукции, перемещении грузов и людей.

Транспорт – одна из важнейших базовых отраслей, формирующих производственную инфраструктуру народного хозяйства и обеспечивающих удовлетворение растущих потребностей в перемещении продуктов труда и людей. Велико значение транспорта в обеспечении обороноспособности страны, развитии международных экономических связей.

В отличие от других отраслей производства транспортный процесс происходит в пределах сферы обращения, а общество потребляет результат транспортного производства – перемещение. По экономической сущности само перемещение является продукцией транспорта.

Транспорт играет большую роль в создании высокоразвитой экономики, является важным фактором размещения производительных сил при освоении природных богатств. Благодаря ему реализуются экономические выгоды специализации и кооперации производства внутри экономических районов и между государствами.

Транспорт – материальная основа развития экономических связей между промышленностью, сельским хозяйством и другими отраслями производства. От бесперебойности и ритмичности работы транспорта зависит реализация государственных планов развития общественного производства и роста благосостояния населения.

В едином народно-хозяйственном комплексе транспорт выделяется в самостоятельную отрасль производства, которой присущи общие черты с другими отраслями материального производства и в то же время особенности.

Транспорт необходим для осуществления перевозок как внутри предприятия (внутрипроизводственный или промышленный транспорт), так и между предприятиями, районами, странами (транспорт общего пользования).

Представляя собой часть общественного производства, транспорт общественного пользования обособлен от непосредственного производства продукции. В промышленности производство продукции и ее потребление – два отдаленных друг от друга во времени и пространстве процесса. На транспорте эти процессы слиты воедино и совершаются одновременно. Транспортная продукция не существует отдельно от производственного процесса. Ее невозможно сохранять и накапливать, то есть транспорт не может работать «на склад».

Сфера применения водного транспорта – дальние перевозки внешнеторговых грузов, перевозка массовых грузов и грузов, не требующих срочной доставки.

Как и в любой сфере материального производства, труд на водном транспорте включает три обязательных элемента: труд, предмет труда и средства труда.

Труд на транспорте выступает как производительный труд, непосредственно участвующий в создании совокупного общественного продукта и национального дохода. Не изменяя предмет труда ни в количественном, ни в качественном отношении, транспорт, тем не менее, изменяет его потребительскую стоимость. Новая стоимость, создаваемая трудом транспортных рабочих при перевозках грузов, присоединяется к их стоимости.

Предметом труда на транспорте является груз, то есть перевозимая продукция, а средствами труда – путь, подвижной состав, различные сооружения и устройства, обеспечивающие перевозочные и перегрузочные операции.

Продукцией транспорта являются перемещение грузов от мест производства (размещения) к местам потребления, а также перевозки пассажиров.

Конечной продукцией при перемещении грузов является своевременная и сохранная доставка груза к месту потребления, а полезный эффект перевозок пассажиров заключается в обеспечении потребностей населения в перемещении с учетом надлежащего качества транспортного обслуживания.

Внутри предприятия (при перемещении средств труда и персонала) транспорт осуществляет связи, порождаемые технологическим разделением труда – это внутрипроизводственный транспорт. При перемещении продукции между производителями (поставщиками) и потребителями транспорт осуществляет связи, порождаемые территориальным разделением труда – это транспорт сферы обращения.

Транспорт, с одной стороны, часть инфраструктуры рынка (физически реализует обмен товаров), с другой стороны – сам субъект рынка (предает услуги).

Труд работников транспорта – производительный труд, который создает национальный доход, увеличивает общественное богатство в стоимостной форме.

Транспорт – важная составная часть экономики, так как является материальным носителем между районами, отраслями, предприятиями.

Кроме грузовых и пассажирских перевозок единый транспортный комплекс осуществляет и множество других функций нетранспортного ха-

рактера, например капитальный ремонт подвижного состава, остальных видов производственных фондов, внесение минеральных удобрений при помощи авиационных средств, строительство дорог и т. д.

Транспорт является одной из наиболее фондоемких отраслей. Основные производственные фонды транспорта (без учета ведомственного) составляют более 15 % от их величины по народному хозяйству. На его нужды расходуется существенная доля топливно-энергетических ресурсов страны.

Транспорт создает возможности широкого общественно-территориального разделения и кооперации производства, способствует сближению города и села, более полному использованию трудовых ресурсов. В этой связи практически все государства мира в качестве приоритетной задачи развития определяют создание и поддержание в постоянном работоспособном состоянии ЕТК, выделяют для этих целей большие капитальные вложения.

Каждый из видов транспорта имеет определенные преимущества и недостатки. С учетом запросов потребителей транспортной продукции определяются масштабы производственной деятельности отрасли в целом и каждой из ее подотраслей.

§2. Структура транспортного комплекса

Транспорт как вид хозяйственной деятельности подразделяется на два вида.

Транспорт общего пользования – транспорт, удовлетворяющий потребности всех отраслей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещающих различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения. К перевозкам транспорта общего пользования относятся перевозки на коммерческой основе пассажиров (включая граждан, пользующихся правом бесплатного проезда на общественном транспорте) или грузов.

Перевозка, осуществляемая коммерческой организацией, признается перевозкой транспортом общего пользования, если из закона, иных правовых актов или выданного этой организацией разрешения (лицензии) вытекает, что эта организация обязана осуществить перевозки грузов, пассажиров и багажа по обращению любого гражданина или юридического лица.

Перечень организаций, обязанных осуществлять перевозки, признаваемые перевозками транспортом общего пользования, публикуется в установленном порядке.

Договор перевозки транспортом общего пользования является публичным договором.

Транспорт необщего пользования (ведомственный), как правило, перевозит грузы и пассажиров своего предприятия, объединения (ассоциации, концерна, ведомств и т. п.).

Каждый вид транспорта выполняет определенные функции в рамках транспортной системы страны, исходя из технико-экономических, географических, исторических особенностей развития перевозочной способности грузов и пассажиров. В связи с этим различают следующие *основные виды транспорта*.

1. *Железнодорожный транспорт* – эффективен для перевозки массо-

вых грузов на средние и дальние расстояния, а пассажиров – на линиях пригородного сообщения и средние расстояния (надежность, массовость, относительно низкая себестоимость). Железнодорожная транспортная система имеет большую пропускную и провозную способность; обеспечивает высокую степень безопасности движения и регулярность грузовых и пассажирских перевозок независимо от времени года и суток, от климатических и погодных условий. Она обеспечивает высокую эффективность перевозок массовых грузов, особенно маршрутами; высокую скорость доставки грузов и маневренность в использовании подвижного состава; сравнительно невысокую себестоимость перевозок грузов и пассажиров. Наиболее эффективно использование железнодорожного транспорта при значительной концентрации грузовых и пассажирских потоков.

2. *Автомобильный транспорт* – выгоден при внутригородских, пригородных и внутрирайонных перевозках; при транспортировке скоропортящихся и малотоннажных грузов на средние и дальние расстояния (маневренность, устойчивость, круглогодичность при высоком уровне аварийности). Он позволяет доставлять грузы со склада отправителя до склада получателя без промежуточных перегрузочных операций; обеспечивает регулярность и хорошую маневренность перевозок, способность доставлять грузы небольшими партиями; требует меньших капитальных вложений при освоении малых пассажиро- и грузопотоков на небольших расстояниях.

3. *Морской транспорт* – преимущественно экспортно-импортные перевозки, внутренние каботажные перевозки в северных и восточных районах, где другие виды транспорта малоэффективны из-за удаленности и сложности природно-климатических и географических условий (самый дешевый вид транспорта, но для обеспечения высокой эффективности нуждается в крайне дорогих портовых сооружениях). Его характеризуют сравнительно низкая себестоимость перевозок на дальние расстояния (приближающаяся к показателям железнодорожного и речного транспорта); способность осваивать большие грузопотоки, меньшие по сравнению с железнодорожным и речным транспортом капитальные вложения.

4. *Внутренний водный транспорт* (озерный, речной) – выгоден на внутренних перевозках грузов и пассажиров, особенно в отдаленных и северо-восточных районах, не располагающих другими видами транспорта (очень дешевый, не требует дорогостоящих сооружений, но при этом его использование ограничено фактом сезонности). Он обеспечивает большую провозную способность на глубоководных реках и сравнительно невысокую себестоимость перевозок (особенно массовых грузов); относительно низкие капитальные затраты. По уровню затрат на единицу перевозочной работы речной транспорт приближается к железнодорожному и имеет довольно высокий показатель среднего расстояния перевозки. Речной транспорт используется преимущественно для доставки массовых грузов – нефти, леса, зерна и строительных материалов. Во многих случаях эффективны смешанные железнодорожно-водные перевозки.

5. *Трубопроводный транспорт* – используется для транспортировки нефти и нефтепродуктов, природного газа, продуктов органического синтеза на средние и дальние расстояния (экономичность, круглогодичность). Его характеризуют самая низкая себестоимость перекачки нефти и нефтепродуктов, газа; сравнительно небольшие капитальные вложения на единицу перевозок по сравнению с другими видами транспорта.

6. *Воздушный транспорт* – выгоден на внутренних и внешних перевозках пассажиров, грузов и почты на большие расстояния, в труднодо-

ступные районы (скорость, комфортность, достижение труднодоступных районов, высокая стоимость перевозок).

Различают внутрипроизводственный транспорт и транспорт сферы обращения.

Внутрипроизводственный транспорт перемещает средства труда и рабочих внутри предприятия, выполняя свои функции на стадии производства.

Транспорт сферы обращения перемещает продукцию от производителя к потребителям.

Перевозки в сфере обращения выполняет транспорт общего пользования – железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный, а также специальный транспорт – трубопроводный, линии электропередачи, железнодорожные подъездные пути, связывающие предприятия с магистральной транспортной системой.

Эти виды транспорта представляют собой материальную основу процесса обращения.

Все виды магистрального транспорта сферы обращения образуют *единую транспортную систему* страны, включающую в себя универсальный и специальный транспорт.

К *универсальному* относятся магистральный железнодорожный, автомобильный, морской, речной и воздушный виды транспорта, которые могут перевозить как грузы, так и пассажиров.

Понятие *специального* транспорта объединяет трубопроводы для перемещения сыпучих, наливных и других грузов, газопроводы, а также линии электропередачи (ЛЭП). Доля каждого вида транспорта в общей структуре перевозок определяется спросом на перевозки, их качеством, надежностью и безопасностью.

Совокупность различных видов грузового и пассажирского транспорта, обслуживающего процессы производства и обращения в народном хозяйстве, называют транспортной системой.

В единой транспортной системе ведущее место принадлежит железнодорожному транспорту, на долю которого приходится более 85 % грузооборота (без трубопроводного транспорта) и около 40 % пассажирооборота.

Транспортная система создает объективные предпосылки для рационального распределения перевозок между различными видами транспорта и сокращения транспортных затрат. Выбор наиболее эффективного вида транспорта производится на основе технико-экономических расчетов с учетом конкретных требований рынка на перевозки.

Для улучшения взаимодействия видов транспорта, входящих в транспортную систему России, проводится большая работа по созданию фирменных систем перевозок пассажиров, оказанию им максимально возможного комплекса сервисных услуг; по созданию транспортно-провозной системы, обеспечивающей установленные сроки доставки грузов, их сохранность, сокращение времени нахождения грузов в пути, пунктах перевалки и на складах, сокращение транспортных издержек.

Рыночный механизм позволяет исключить нерациональные перевозки и оптимизировать связи между производителями и потребителями.

§3. Отраслевые особенности транспорта

Транспорт обладает рядом характерных особенностей.

1. В результате транспортного процесса *не создается продукт произ-*

водства в вещественной форме, а лишь оказывает услуги по ее продвижению в сфере обращения. Особенностью этих услуг, столь своеобразной «продукции», является то, что она не требует сырья, поскольку не имеет вещественной формы, что предопределяет структуру эксплуатационных расходов транспорта и себестоимость его продукции. Доля заработной платы в себестоимости продукции на транспорте почти вдвое больше, чем в промышленности, поэтому решающее значение для повышения эффективности работы транспорта имеют рост производительности труда, интенсификация использования фондов, экономия энергоресурсов.

2. *Экономический продукт транспорта – транспортная услуга – потребляется непосредственно в процессе производства.* Специфика потребления транспортной продукции по-особому ставит такие вопросы, как накопление и хранение продукции, резервы провозной и пропускной способности на транспорте. Продукция транспорта не может быть накоплена; она потребляется в процессе перевозки, что увеличивает стоимость перевозимого груза на величину издержек транспортировки и прибавочного продукта, созданного работниками транспорта. Транспорт должен иметь запасы (резервы) провозной и пропускной способности для удовлетворения потребности в транспортных средствах в моменты пиковых нагрузок.

3. *Стоимость перемещения товаров добавляется к стоимости их производства*, что порождает определенные противоречия между интересами транспортных предприятий и общества в целом.

4. *Процессы производства и потребления транспортной услуги совпадают в пространстве и во времени.* Транспорт не создает нового продукта; его продукция не существует вне производственного процесса. Однако в процессе перемещения груза происходит изменение его положения в пространстве, меняется его местонахождение по отношению к потребителю. Это и делает продукт готовым к потреблению, позволяет реализовать потребительскую стоимость полученного в процессе производства продукта. Транспортные предприятия взыскивают плату за перевозку пассажиров, а зачастую и грузов еще до начала ее осуществления. На ряде видов транспорта (железнодорожный, речной, воздушный и др.) плату за перевозку взыскивает предприятие, расположенное в пункте отправления грузов и пассажиров, за весь путь их следования, несмотря на то, что в перевозках участвуют несколько предприятий данного вида транспорта или даже нескольких видов транспорта. Это порождает особенности в организации взаиморасчетов на транспорте (возникает проблема перераспределения выручки между участниками перевозочного процесса).

5. Транспорт, являясь *самостоятельной отраслью* материального производства, в то же время играет *особую роль в социально-политической и культурной областях жизни общества.* Транспорт представляет собой связующее звено между производителями и потребителями товаров, услуг, продукции – звено, без которого невозможны ни рынок, ни рыночные отношения. Транспорт имеет громадное социальное значение, удовлетворяя одну из важнейших потребностей человека – потребность в перемещении.

6. *Кругооборот средств на развитие транспорта отличается от кругооборота средств, направляемых на развитие промышленности и сельского хозяйства.* На рынке транспорта реализуется не товар в виде новой продукции, а сам производственный процесс. Требования к качеству работы транспортной системы относятся не только к конечному результату транспортной деятельности, но и к транспортному производственному процессу.

Указанные особенности необходимо учитывать при прогнозировании и планировании развития транспорта.

Главной задачей планирования функционирования всех видов транспорта является *обеспечение своевременного, качественного, с наименьшими расходами удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в перевозках*. Ее решение включает ряд *локальных задач*, среди которых обычно выделяют следующие:

- обоснование приоритетов в развитии отдельных видов транспорта;
- повышение эффективности работы транспорта на основе улучшения организации эксплуатационной деятельности, нормирования, повышения образовательного и квалификационного уровня кадров, социального развития коллективов;
- постоянное обновление на основе новейших достижений научно-технического прогресса подвижного состава, транспортной инфраструктуры с целью повышения уровня конкурентоспособности транспортной системы государства на мировом рынке перевозок.

Кроме указанных отраслевых особенностей, подотрасли транспорта имеют особенности в организации управления основными и оборотными фондами, тарифообразовании и формировании доходов.

В состав *основных производственных фондов* транспорта входят:

- здания, предназначенные для обеспечения осуществления производственного процесса;
- сооружения (перроны, взлетно-посадочные полосы, верхнее строение путей, земляное полотно, гидротехнические сооружения и т. д.);
- передаточные устройства (инженерно-технические сооружения для перемещения энергии, топлива и других веществ);
- машины и оборудование (погрузо-разгрузочные механизмы, котлы, турбины, радиостанции и т. д.);
- транспортные средства (локомотивы, вагоны, автомобили, морской и речной флот, самолетно-вертолетный парк, транспортеры, конвейеры и т. д.);
- прочие основные фонды.

На транспорте доля основных производственных фондов велика – превышает 90 %. Наиболее высока она на автомобильном, морском видах транспорта и в гражданской авиации (93–95 %).

В составе основных производственных фондов эксплуатационных транспортных предприятий ведущее место занимают транспортные средства, являющиеся не только дорогой, но и самой активной и важной частью, поскольку от эффективности их использования непосредственно зависит рост транспортной работы. Лучшее использование подвижного состава уменьшает потребность в дополнительных капитальных вложениях на его приобретение, снижает себестоимость перевозок, повышает рентабельность работы транспортных предприятий.

Доля подвижного состава в структуре основных производственных фондов сравнительно мала (одна треть) только на железнодорожном транспорте, в основном за счет очень высокого удельного веса стоимости сооружений (свыше половины), куда в отличие от других видов транспорта входят земляное полотно и верхнее строение путей (они превышают в структуре производственных фондов одну треть). На остальных видах транспорта доля подвижного состава в структуре производственных основных фондов в 2–2,5 раза выше.

На всех видах транспорта просматривается тенденция к дальнейшему увеличению удельного веса транспортных средств. Между тем, как показа-

ла практика, наибольшую отдачу от основных фондов транспорта можно получить только в том случае, если транспортные средства и постоянные устройства, обеспечивающие их эксплуатацию, будут развиваться пропорционально, если этому будет соответствовать высокий уровень технического оснащения той и другой части основных производственных фондов транспорта.

Количественный рост и качественное совершенствование основных фондов являются материальной основой повышения технической вооруженности труда и самого процесса расширенного воспроизводства, увеличивают национальное богатство страны. В основных фондах, с одной стороны, аккумулируются достижения научно-технического прогресса, а с другой – они являются определяющим фактором его дальнейшего развития. Основные фонды ускоряют процесс труда и облегчают его условия. Повышение эффективности общественного производства, ускорение темпов экономического развития неразрывно связаны с рациональным использованием основных фондов.

Имеется ряд показателей, с помощью которых определяется эффективность использования основных производственных фондов. Обобщающим является показатель *фондоотдачи*, который на транспорте показывает объем работы в приведенных тонно-километрах или сумму полученных доходов на один рубль производственных основных фондов. Иными словами, указанный показатель измеряет объем выполненной транспортными предприятиями работы со стоимостью использованных для этого производственных основных фондов. Величину, обратную фондоотдаче, называют *фондоёмкостью*. Этот показатель отражает стоимость производственных основных фондов на единицу продукции, то есть на один приведенный тонно-километр или один рубль полученных доходов. Транспортная продукция характеризуется высокой фондоёмкостью (в несколько раз выше, чем промышленная), поскольку она не требует сырья для своего производства и носит не вещественный характер.

Если брать в целом основную эксплуатационную деятельность по видам транспорта и оценивать использование производственных основных фондов стоимостным показателем фондоотдачи (по доходам к среднегодовой стоимости фондов), то наиболее низкая фондоотдача на железнодорожном транспорте, затем (по степени возрастания) на речном, примерно раза в полтора выше (по сравнению с речным) на морском и гораздо выше (в несколько раз) в гражданской авиации и на автомобильном транспорте. Но при сравнении показателей фондоотдачи по видам транспорта следует иметь в виду их определенную несопоставимость из-за некоторых различий по степени охвата учетом основных фондов, связанных с перевозочным процессом. К примеру, в составе основных производственных фондов автомобильного транспорта не учитываются автодороги (кроме внутригородских); морского и воздушного видов транспорта – ремонтная база; речного транспорта – ремонтная база и речные пути. При внесении соответствующих корректив в расчеты показатели фондоотдачи по видам транспорта существенно сближаются.

Показатель фондоотдачи в конечном счете определяется эффективностью использования наиболее активной части производственных основных фондов – транспортных средств, которые, в свою очередь, неразрывно связаны с развитием и использованием постоянных устройств транспорта (сооружений, путей и т. д.). Поэтому использование транспортных средств характеризуется специальными экономическими показателями.

Так, например, в гражданской авиации показателями использования самолетно-вертолетного парка являются налет часов на один списочный самолет (он показывает экстенсивное использование самолетов и вертолетов) и часовая производительность полетов (характеризует интенсивное их использование), представляющая собой произведение коммерческой загрузки самолета на его скорость. Обобщающим показателем является объем перевозок, приходящихся на один списочный самолет за календарный период времени (обычно за год).

Основными показателями использования подвижного состава на железных дорогах являются:

– время оборота грузового вагона (продолжительность производственного цикла от одной погрузки до другой) и его среднесуточная производительность (количество тонно-километров нетто в расчете на один вагон рабочего парка);

– среднесуточная производительность пассажирского вагона (число пассажиро-километров в расчете на одно пассажирское место) и среднесуточная производительность локомотива (количество тонно-километров брутто в расчете на один локомотив);

– коэффициенты порожнего пробега грузовых вагонов, использования грузоподъемности вагона, вместимости пассажирского вагона, мощности локомотива.

На автомобильном транспорте показателями, характеризующими использование подвижного состава, являются:

– коэффициент выпуска на линию (удельный вес времени эксплуатации автомобилей в общем его балансе на предприятии);

– коэффициент использования пробега автомобилей (доля в общем пробеге полезного пробега, то есть с грузом);

– коэффициент использования грузоподъемности автомобилей (вес груза в расчете на единицу грузоподъемности);

– коэффициент наполнения автобуса, производительность автомобиля.

На водном транспорте показателями эффективности использования транспортных средств служат:

– оборот морского и речного судов;

– коэффициент ходового времени морского судна, коэффициент ходового времени речного судна в груженом состоянии;

– коэффициент балластных пробега (то есть без груза) морского судна;

– производительность морского и речного судна;

– коэффициент использования пассажироместности судна;

– коэффициент использования грузоподъемности судна.

На трубопроводном транспорте эффективность использования определяется производительностью трубопровода, то есть объемом перекачанной по нему нефти, нефтепродуктов или поданного товарного газа за определенный период.

Обобщающим показателем эффективности использования производственных ОФ эксплуатационных транспортных предприятий служит также показатель рентабельности, относимый на один рубль этих фондов и нормируемый оборотных средств.

Качественное состояние основных производственных фондов характеризуется коэффициентами:

- износа (отношение суммы износа ОФ к их балансовой стоимости);
- годности (отношение остаточной стоимости ОФ к балансовой);

- обновления (отношение стоимости вновь вводимых ОФ к балансовой стоимости всех ОФ);

- выбытия (отношение выбывших ОФ к балансовой стоимости действующих).

Особенности оборотных фондов предприятий транспорта обусловлены особенностями транспортного производства, которое не создает материальных продуктов, а занимается только перемещением продукции, изготовленной в других отраслях национальной экономики. Ниже перечислены особенности оборотных фондов сферы транспорта.

1. Отсутствие среди приобретаемых предметов труда сырья.

2. Основными элементами товарно-материальных ценностей на транспорте являются запасные части и сменные детали, топливо для заправки, малоценный хозяйственный инвентарь. Их доля превышает примерно в три раза удельный вес тех же элементов оборотных средств в промышленности.

3. Значительный удельный вес оборотных средств, авансируемых на приобретение товарно-материальных ценностей, приобретаемых для обеспечения комфорта перевозимых пассажиров. Наиболее значительны вложения в такие оборотные средства на железной дороге, на морском транспорте и в гражданской авиации.

4. На транспорте достаточно велики также оборотные средства, авансированные в специальную и форменную одежду.

5. Транспортная продукция ввиду ее невещественного характера не связана с созданием запасов незавершенного производства. Они не являются условием непрерывности производственного процесса на транспорте. Наличие на транспорте некоторой части оборотных средств, вложенных в незавершенное производство, является в основном следствием обслуживания транспортного процесса подсобными и вспомогательными производствами. В промышленности средства, авансированные в незавершенное производство, являются ведущим элементом оборотных средств, размещенных в запасах товарно-материальных ценностей (в среднем четвертая их часть).

6. В процессе производства трудом транспортных рабочих создается продукция транспорта – перевозки. Невещественная форма транспортной продукции не позволяет отделить ее от производственного процесса, а значит, и накапливать на складах (готовую продукцию).

7. В структуре производственных фондов транспорта на любом из его видов доля оборотных средств не превышает десятой части.

8. Из общей суммы оборотных средств транспорта более половины авансируется на создание запасов товарно-материальных ценностей. Из остальной части примерно половина размещена в денежных средствах транспортных предприятий, находящихся на их расчетных счетах в банках, кассах, а также в аккредитивах, лимитированных чеках и других формах. В эксплуатационных предприятиях имеется несколько касс: одна – как в любом предприятии, где размер денежных средств не должен превышать размер установленных лимитов; другая – в службе перевозок, откуда выручка ежедневно поступает в банк. Высокая доля денежных средств (примерно в пять раз выше, чем в промышленности) тоже связана со спецификой транспортной продукции.

В процессе производства стоимость транспортной продукции присоединяется к стоимости перевозимого товара, тем самым увеличивая ее. Она представляет собой перенесенную стоимость средств производства и стоимость,

созданную трудом транспортных рабочих. Выручка от перевозок грузов и пассажиров дает возможность начать новый кругооборот оборотных средств. На практике в перевозочном процессе могут участвовать (нести расходы) несколько транспортных предприятий, а выручка за перевозки концентрируется в одном из них. Поэтому требуется определенное время для поступления денежных средств за выполненную каждым предприятием работу.

Кругооборот оборотных средств на транспорте включает только две стадии. Отличие от других отраслей народного хозяйства обусловлено тем, что в транспортных предприятиях третья стадия кругооборота, в течение которой происходит реализация готовой продукции, совмещена во времени со стадией производства, поскольку транспортная продукция потребляется непосредственно в процессе производства.

Таким образом, оборотные средства транспортных предприятий в процессе своего кругооборота пребывают как в сфере производства, так и в сфере обращения, а время их кругооборота соответственно складывается из времени нахождения в той и другой сфере. Скорость оборота оборотных средств в сфере обращения определяется временем перераспределения выручки между транспортными предприятиями, договорными сроками оплаты перевозок в кредит и временем приобретения необходимых для производства материальных ценностей.

Время пребывания оборотных средств в сфере производства состоит из периода нахождения их в виде производственных запасов и длительности самого транспортного процесса. Период нахождения в производственных запасах определяется временем с момента поступления материальных ценностей на склад транспортного предприятия до употребления их в производственном процессе.

Определяющей для транспорта как отрасли материального производства является его деятельность, прямо связанная с перевозками грузов, пассажиров, багажа и почты. На всех видах транспорта (в специализированных транспортных министерствах и ведомствах) она называется основной эксплуатационной деятельностью.

Денежные затраты транспортных предприятий, их осуществляющих, делятся на несколько групп.

1. *Текущие расходы по выполнению перевозок*, которые возмещаются предприятиям из получаемой ими за это выручки. Они называются *эксплуатационными расходами*. *Себестоимость единицы транспортной продукции* (1 ткм или 1 пасс-км) представляет собой частное от деления суммы эксплуатационных расходов на объем перевозок (соответственно в тонно-километрах или пассажиро-километрах). Себестоимость перевозок может также рассчитываться в виде указанных затрат на рубль доходов от основной эксплуатационной деятельности.

2. *Затраты на расширенное воспроизводство* производственных фондов (то есть капитальные вложения в ОФ и финансирование прироста оборотных средств). Источниками покрытия этих расходов являются собственные денежные ресурсы, средства, перераспределяемые вышестоящей организацией внутри отрасли, банковские кредиты, бюджетные ассигнования.

3. *Затраты на социально-культурные нужды их коллективов* (содержание детских садов и яслей, лечебных учреждений, баз отдыха, затраты на рационализацию и изобретательство и т. д.). Основным их источником являются ассигнования из бюджета при достаточно широком использовании на эти цели собственных средств и фондов транспортных предприятий и их общественных организаций.

4. *Операционные расходы* (тушение пожаров, геологоразведочные работы и другие непостоянные затраты), которые покрываются в большей части за счет бюджетных ассигнований и в меньшей – за счет отраслевой прибыли.

Эксплуатационные расходы, являющиеся основой для расчета себестоимости перевозок и лимита материальных затрат, на всех видах транспорта учитываются по отдельным элементам и статьям. Номенклатура статей на каждом из них отличается значительным разнообразием, так как их формирование с самого начала отличалось большой автономией друг от друга и от отраслей промышленности.

Введена единая для всех видов транспорта группировка их по следующим элементам: материальные затраты, заработная плата, отчисления на социальное страхование, амортизация ОФ и прочие расходы.

Себестоимость единицы транспортной продукции определяется делением суммы эксплуатационных расходов в плановом (отчетном) периоде на объем приведенной продукции за то же время.

При расчете объема приведенной транспортной продукции по видам транспорта пользуются различными соотношениями между пассажирооборотом и грузооборотом.

Например, на железной дороге один пассажиро-километр приравнивается к одному тонно-километру, хотя себестоимость одного пассажиро-километра в два с лишним раза выше себестоимости одного тонно-километра. На морском и речном видах транспорта этот разрыв еще больше. При этом нужно иметь в виду, что темпы снижения себестоимости пассажирских перевозок ниже, чем грузовых, поскольку предоставление пассажирам комфорта влечет за собой дополнительные затраты. Исключение составляет автомобильный транспорт, где, наоборот, себестоимость пассажирских перевозок в несколько раз ниже, чем грузовых.

В гражданской авиации себестоимость по видам перевозок не рассчитывается. Здесь при определении приведенного объема работ воздушного транспорта один авиапассажир приравнивается по весу к 90 кг груза. Исходя из трудоемкости, один приведенный час выполненных работ по применению авиации в народном хозяйстве (ПАНХ) приравнивается к 190 ткм.

В настоящее время для расчета себестоимости, производительности труда и определения нормативов заработной платы на единицу продукции разработаны по всем видам транспорта коэффициенты приведения объемов работ по видам деятельности исходя из трудовых затрат. На железной дороге 1 пасс-км будет приравниваться к 2 ткм, на морском – к 50 ткм, на речном – к 10 ткм. На автомобильном транспорте и в гражданской авиации действующие соотношения сохраняются. В дальнейшем один раз в пять лет приведенные коэффициенты будут уточняться с учетом структурных изменений по каждому виду транспорта.

Размер выручки, получаемой на транспорте, зависит в основном от объема и структуры перевозок и уровня применяемых тарифов. Грузовые тарифы одновременно являются определяющим фактором и для суммы транспортных издержек в производственных затратах потребителей транспортной продукции. По этой причине транспортная составляющая должна всегда учитываться при размещении производительных сил страны.

Примерно три четверти общей выручки от перевозок (без учета трубопроводного транспорта) получают железнодорожный и автомобильный транспорт. Доля погрузочно-разгрузочных работ в сумме выручки очень мала и приходится в большей части на морской и речной транспорт.

Применяемые на транспорте тарифы представляют собой плановые цены на перевозки грузов, пассажиров, багажа и почты.

По своей экономической сущности грузовые транспортные тарифы – это разновидность оптовых цен (при расчетах с предприятиями и организациями), а пассажирские – розничных (в основном при расчетах с населением).

При получении промышленной продукции от других отраслей транспортные предприятия рассчитываются за нее по оптовым ценам предприятий или промышленности. В этой оценке стоимость указанной продукции включается в эксплуатационные расходы транспортных предприятий.

Тарифы на перевозки устанавливаются без включения в них НДС. Это относится как к грузовым, так и к пассажирским тарифам, хотя последние и представляют собой разновидность розничных цен. Уровень пассажирских тарифов связан не только с эксплуатационными расходами на транспорте по перевозке пассажиров, но и зависит от других факторов, в частности от учета имеющихся возможностей в удовлетворении спроса на те или другие виды транспорта, от социальных и коммерческих факторов. От уровня пассажирских тарифов во многом зависит спрос населения на перевозки и выбор вида транспорта.

Основным определяющим фактором уровня транспортных тарифов является себестоимость перевозок, в которой для установления тарифов выделяются затраты на начально-конечные операции, зависящие только от объема отправок грузов или пассажиров, и на перемещения грузов, связанные, кроме того, с расстоянием перевозок.

Пассажирские тарифы в основном дифференцируются на перевозки в дальнем или междугородном, местном, пригородном и внутригородском сообщениях. Пассажирские тарифы в дальнем или междугородном сообщении дифференцируются в зависимости от предоставляемого пассажирам комфорта и скорости доставки. В этой связи на водном транспорте введено категорирование пассажирских мест, отражающее отличия в условиях проезда. На автомобильном транспорте уровень пассажирских тарифов различается по типу и моделям применяемых автобусов, которые могут быть общего типа и более комфортабельными (с мягкими откидными сиденьями). На железных дорогах пассажирские тарифы дифференцируются по типам вагонов (жесткий общий вагон, плацкартный, купейный, мягкий с четырехместными купе и мягкий с двухместными купе) и категориям поездов (пассажирский и скорый). Доплата за скорость на железных дорогах применяется как при пассажирских, так и при грузовых перевозках.

Размер тарифов на перевозки грузов, пассажиров, почты, багажа непосредственно зависит от их дальности и возрастает по мере ее увеличения. Но при этом следует иметь в виду, что пропорциональной зависимости здесь нет, поскольку себестоимость перевозок с ростом их дальности обычно уменьшается. Это значит, что с увеличением расстояния перевозок сокращается провозная плата за один тонно-километр. Такая зависимость объясняется главным образом тем обстоятельством, что доля затрат на начально-конечные операции, приходящаяся на единицу перевозок, с увеличением дальности транспортировки уменьшается, поскольку расходы на начально-конечные операции не связаны с расстоянием перевозки. Это положение полностью применимо к железнодорожному транспорту, где при расчете грузовых тарифов на различные расстояния определяют отдельно себестоимость начально-конечных операций и самого переме-

щения и на их основе соответственно тарифные ставки на 10 т груза и на 10 ткм. Это значит, что применяемые на железных дорогах тарифы являются двухставочными.

Из социальных и коммерческих соображений на транспорте применяется значительное количество тарифных льгот при пассажирских перевозках (провоз детей и т. д.).

Транспортные тарифы строятся с таким расчетом, чтобы не только возмещать транспорту эксплуатационные расходы, но и обеспечивать получение им прибыли в размерах, необходимых для создания хозяйственных условий ведения его хозяйства. С этой целью в тарифы закладывается определенный уровень рентабельности перевозок.

В любом случае величины действующих тарифов на транспорте оказывают непосредственное влияние на стоимость производимой народным хозяйством продукции. Разумеется, есть и обратное влияние. Уровень цен на потребляемую транспортом продукцию формирует себестоимость перевозок и тарифы.

§4. Показатели перевозок транспортом общественного пользования

Системное упорядочение показателей эффективности транспорта имеет важное значение для оценки эффективности функционирования и развития как транспортного комплекса, так и отдельных видов транспорта.

При оценке эффективности транспорта необходимо учитывать два аспекта.

Первый – оценка производителя (извне системы) с позиции народнохозяйственных интересов, которая характеризуется показателями, отражаемыми на макроуровне.

Второй – оценка транспорта (внутри системы) с позиции интересов отдельного вида транспорта или его структуры, например железной дороги.

Показатели оценки эффективности транспорта при первом и втором аспектах существенно различаются. Поэтому при определении эффективности транспорта или отдельных его элементов необходимо определить, с каких позиций производится эта оценка.

Многообразные частные показатели эффективности транспорта по своему существу могут быть разделены на несколько групп, характеризующих его свойства. *Для оценки эффективности системы можно выделить четыре группы свойств:*

- социальные (влияние на человека);
- экономические (эффективность авансированных средств);
- технические (эффективность применения технических средств и способы их использования);
- временные (своевременность доставки, скорости доставки, соблюдение расписания и др.).

Системное упорядочение показателей эффективности функционирования транспортного комплекса представлено на рисунке 8.1.

В группе *социальных свойств* на первом месте должна стоять физическая безопасность участников транспортного процесса (пассажиров; персонала, обслуживающего транспортные средства и коммуникации; жителей прилегающих к транспортным коммуникациям районов).

Количественной характеристикой безопасности может служить ве-



Рис. 8.1 – Схема системного упорядочения показателей эффективности транспортного комплекса

роятность гибели человека или относительная величина потерь (число жертв на миллион тонно-километров или на миллион перевезенных пассажиров).

С социальными свойствами транспортной системы связаны ее экологические характеристики, определяемые механическим и химическим загрязнением окружающей среды, а также воздействием на природный уровень физических полей (электромагнитного, акустического, теплового). В России третья часть загрязнения окружающей среды приходится на долю транспорта (в экономически развитых странах – менее 20 %).

Макроэкономические показатели социального содержания оценивают также соответствие степени развития транспорта и потребностей населения в транспортных услугах. К ним относятся транспортная доступность, или обратный показатель плотности транспортной сети. Плотность сети железных дорог в России составляет 26,3 км на 1000 км² в Центральном федеральном округе и до 1,3 км в Дальневосточном, что отражает неравномерность населенности и развития территорий. Большое социальное значение имеет показатель подвижности населения, измеряемый протяженностью поездок в год.

Группа *экономических показателей* в современных рыночных условиях включает себестоимость перевозки тонны груза, себестоимость тонно-километра (пассажиро-километра), удельную прибыль. Показатель рентабельности – отношение прибыли к затратам (рентабельность продаж) часто называют показателем эффективности управления (рентабельность – отношение прибыли к производственным активам и запасам [рентабельность производства продукции, услуг]).

Кроме приведенных, к обобщающим экономическим показателям

транспорта относится также грузоемкость ВВП (тонно-километр на величину валового внутреннего продукта).

На макроэкономический уровень выходят и показатели энергоёмкости: удельные расходы энергии (или топлива) на тонну перевезенных грузов и на тонно-километр грузооборота или на единицу транспортной производительности. Потребление энергии транспортом составляет значительную долю в балансе топливно-энергетических ресурсов (в России до 25 %), в связи с чем улучшение энергетических показателей транспорта имеет общеэкономическое значение.

Важнейшее из системных свойств транспортного средства – его производительность, вычисляемая как произведение грузоподъемности (пассажировместимости) на скорость движения. Для транспортной сети на первом месте стоит показатель пропускной способности, которая оценивается числом транспортных единиц в единицу времени (час или сутки). Для характеристики *технического совершенства транспортной системы* используется показатель провозной способности транспортной системы, который в совокупности с показателем пропускной способности характеризует готовность транспортной системы к перемещению грузов и пассажиров (коэффициент готовности). К этой группе должны быть отнесены также показатели энергетического совершенства технических средств.

Временные свойства транспортного комплекса имеют самостоятельное значение. К ним относятся средняя скорость доставки груза (пассажиров), а также интенсивность потока грузов (пассажиров), интенсивность грузооборота (пассажирооборота).

Системное упорядочение показателей эффективности транспорта имеет важное значение для оценки эффективности функционирования и развития как транспортного комплекса, так и отдельных видов транспорта. При оценке эффективности транспорта необходимо учитывать три аспекта. Первый – оценка производителя (извне системы) с позиции народнохозяйственных интересов, которая характеризуется показателями, отражаемыми на макроуровне. Второй – оценка транспорта (внутри системы) с позиции интересов отдельного вида транспорта или его структуры, например железной дороги. Показатели оценки эффективности транспорта при первом и втором аспектах существенно различаются. Поэтому при определении эффективности транспорта или отдельных его элементов необходимо определить, с каких позиций производится эта оценка.

На каждом виде транспорта используются свои показатели работы, но есть и общие, относящиеся ко всем видам транспорта.

1. Показатели объема перевозочной работы.

Объем перевозок – количество тонн груза или количество человек, запланированное к перевозке или перевезенное.

Объем перевозок грузов по одному виду транспорта в целом определяется как сумма объема перевозок P_i для всех пунктов сети:

$$S_p = P_1 + P_2 + \dots + P_i + \dots + P_n.$$

Объем перевозок пассажиров по одному виду транспорта в целом определяется как сумма A_i объемов перевозок для всех пунктов сети:

$$S_A = A_1 + A_2 + \dots + A_i + \dots + A_n.$$

Грузооборот – произведение массы грузов на среднюю дальность их перевозки, которое характеризует планируемую или выполненную транспортную работу по перевозке грузов.

Грузооборот по одному виду транспорта в целом определяется как сумма грузооборотов для всех пунктов сети:

$$S_{PL} = P_1 L_1 + P_2 L_2 + \dots + P_i L_i + \dots + P_n L_n,$$

где P_i, L_i – масса и расстояние перевозки i -й партии груза, соответственно.

Пассажирооборот – произведение числа пассажиров на среднюю дальность их поездки, которое характеризует выполненную или планируемую транспортную работу по перевозке пассажиров.

Пассажирооборот по одному виду транспорта в целом определяется как сумма пассажирооборотов для всех пунктов сети A_i :

$$S_{AL} = A_1 L_1 + A_2 L_2 + \dots + A_i L_i + \dots + A_n L_n,$$

где A_i, L_i – количество и расстояние перевозки i -й партии пассажиров, соответственно.

Для отдельных подразделений транспорта объемы перевозок могут различаться по отправлению и прибытию.

Средние дальности перевозки грузов $L_{сргр}$ и пассажиров $L_{српс}$ отражают рациональность транспортных связей:

$$L_{сргр} = S_{PL} / S_P,$$

$$L_{српс} = S_{AL} / S_A.$$

Средние грузонапряженность $Q_{гр}$ и *пассажиронапряженность* $Q_{пс}$ характеризуют интенсивность перевозок на отдельной линии или сети (определяются обычно за год и показывают производительность каждого километра сети):

$$Q_{гр} = S_{PL} / L_{э},$$

$$Q_{пс} = S_{AL} / L_{э},$$

где $L_{э}$ – эксплуатационная длина сети в целом для данного подразделения (км).

Приведенный грузооборот на отдельном виде транспорта:

$$S_{PL\text{ПРИВ}} = S_{PL} + k S_{AL},$$

где k – коэффициент перевода пассажиро-километров в тонно-километры.

Если приоритет отдается весовой нагрузке транспорта (для определения расхода топлива или энергии), то k определяется по среднему весу пассажира с багажом (для ВТ – $k = 0,09$, для ЖТ – $k = 2$).

Грузонапряженность в приведенных тонно-километрах $Q_{ПРИВ}$ характеризует общую интенсивность перевозок:

$$Q_{ПРИВ} = (S_{PL} + k S_{AL}) / L_{э}.$$

2. Показатели качества перевозочной работы.

Качество перевозочной работы характеризуется для каждого вида транспорта скоростью доставки грузов и пассажиров от пункта первоначального отправления до пункта назначения.

По первому способу *скорость доставки* определяется из соотношения:

$$V_{ДОСТ} = L_{ср} / t_{ср},$$

где $L_{ср}, t_{ср}$ – средняя дальность и среднее время перевозки одной тонны груза или одного пассажира, соответственно.

По второму способу *скорость доставки* определяется из соотношений:

$$V_{ДОСТ} = S_{PL} / S_{ПТ}, \quad V_{ДОСТ} = S_{AL} / S_{АТ},$$

где $S_{ПТ}, S_{АТ}$ – суммарное время, затраченное на перевозку грузов или пас-

сажиров в пути следования в тонно-часах или в пассажиро-часах, соответственно.

3. Показатели экономической эффективности работы.

Общая для всех видов транспорта группа показателей характеризует экономическую эффективность (качество) работы.

Ставка себестоимости перевозок S (руб./т км, руб./пасс км) через себестоимости НКО и ДО определяется по формуле:

$$S = a / L + b,$$

где a – ставка себестоимости НКО, не зависящая от расстояния перевозок (руб./т);

b – ставка себестоимости движущей операции, не зависящая от расстояния перевозок (руб./т км);

L – расстояние перевозок (км).

Себестоимость перевозки грузов $S_{гр}$ и пассажиров $S_{пс}$ через суммарные эксплуатационные расходы определяется по формулам:

$$S_{гр} = C_{э} / S_{PL}, \quad S_{пс} = C_{э} / S_{PA},$$

где $C_{э}$ – эксплуатационные расходы за рассматриваемый период (руб.).

Эксплуатационные расходы делятся на основные (зарплата и начисления на зарплату, топливо, материалы, текущий ремонт, запчасти и т. п.) и накладные (на управление производством).

На разных видах транспорта величина эксплуатационных расходов определяется по-разному, и в нее включаются:

- на железнодорожном транспорте – все эксплуатационные расходы, связанные с перевозками;
- на морском транспорте – расходы на содержание плавсостава и эксплуатацию транспортного флота;
- на речном транспорте – все эксплуатационные расходы, связанные с перевозками, за исключением расходов на путевое хозяйство, погрузочно-разгрузочные работы и подсобно-вспомогательное хозяйство;
- на автомобильном транспорте – все эксплуатационные расходы, за исключением расходов на содержание автодорог.

Производительность труда в приведенных тонно-километрах на одного работника в год определяется по формуле:

$$\Pi = S_{PL\text{ПРИВ}} / R_{п},$$

где $R_{п}$ – среднесписочное количество работников, непосредственно связанных с перевозками, в рассматриваемом периоде.

4. Техничко-эксплуатационные показатели.

Эти показатели характеризуют объем и качество технической работы транспорта.

К временным показателям относятся оборот транспортной единицы, среднесуточный пробег, скорости движения.

Оборот транспортной единицы $t_{об}$ в часах или сутках – время, затрачиваемое транспортной единицей на выполнение одного перевозочного цикла (от одной загрузки до следующей загрузки):

$$t_{об} = L_{об} / V_{ср} + t_{п} + t_{в},$$

где $L_{об} = L_{гр} + L_{пор}$ – полное расстояние, покрываемое единицей за оборот (полный рейс) (км);

$L_{гр}$ – груженный рейс (км);

$L_{пор}$ – порожний рейс (км);

$t_{п}, t_{в}$ – время пребывания в пункте погрузки и выгрузки (час);

V_{CP} – средняя скорость движения на рейсе (км/час).

Ускорение оборота является одной из важнейших задач, стоящих перед транспортными организациями.

Среднесуточный пробег $L_{СУТ}$ – количество километров, которое проходит в среднем каждая транспортная единица за сутки в грузном и порожнем состояниях:

$$L_{СУТ} = L_{ОБ} / t_{ОБ}.$$

Увеличение среднесуточного пробега свидетельствует о повышении интенсивности использования подвижного состава, однако при этом необходимо снижать долю порожнего пробега.

Различают следующие *скорости движения*:

- *ходовая* – реализуется непосредственно после стадии разгона (крейсерская);
- *техническая* – средняя скорость движения без учета стоянок на промежуточных пунктах, то есть скорость за время чистого движения;
- *эксплуатационная* – средняя скорость движения с учетом стоянок на промежуточных пунктах.

К качественным показателям относятся коэффициент использования пробега и коэффициент использования парка, которым можно оценить качество использования подвижного состава во времени, в части его мощности и грузоподъемности.

К объемным показателям относятся интегральный пробег подвижного состава в судо-километрах, самолето-километрах и т. п. в грузном и порожнем состоянии, а также количество грузовых операций в пунктах отправления, в пути следования и в пунктах назначения.

5. Показатели транспортной обеспеченности и доступности.

Эти показатели отражают уровень транспортного обслуживания хозяйствующих объектов и населения, и на них влияют следующие факторы:

- протяженность сетей путей сообщения;
- пропускная и провозная способности сетей путей сообщения;
- конфигурации размещения транспортных линий и т. п.

Чем выше эти показатели, тем более развита сеть путей сообщения.

Показатель густоты сети региона d_3 как протяженность сетей путей сообщения, приходящейся на 1000 кв. км территории региона, определяется по формуле:

$$d_3 = 1000 L_3 / S,$$

где L_3 – протяженность эксплуатационной длины сети путей сообщения (км); S – площадь территории (кв. км).

При равной площади потребность в транспорте выше в том регионе, где больше численность населения. Поэтому вводится *показатель густоты сети* d_H , характеризующий транспортную обеспеченность населения в километрах эксплуатационной длины путей сообщения, приходящихся на 10000 чел.:

$$d_H = 10000 L_3 / H,$$

где H – численность населения.

Обобщенной характеристикой транспортной обеспеченности региона, введенной Э. Энгелем (Германия), является единый показатель густоты сети d_3 , учитывающий как площадь региона, так и численность населения:

$$d_3 = L_3 / (S H)^{1/2}.$$

При одинаковой площади региона и численности его населения по-

требность в перевозках зависит от структуры, объемов и размещения производства. Русским инженером Ю. И. Успенским введен показатель:

$$d_y = L_3 / (S H Q)^{1/3},$$

где Q – объем предъявляемых к перевозке грузов (тыс. т).

Эти формулы хотя и не отражают достаточность или оптимальность развития транспортной сети, но являются важными индикаторами уровня обеспеченности СПС отдельных видов транспорта территорий региона.

Комплексный показатель густоты сети различных видов транспорта использует длину СПС, приведенную к одному километру железной дороги (с учетом сопоставимых уровней пропускной и провозной способности):

$$d_k = L_{ПРИВ} / (S_0 H Q)^{1/3},$$

где S_0 – обжитая площадь региона; $L_{ПРИВ}$ – приведенная длина сетей путей сообщения.

Коэффициенты приведения к одному километру железной дороги:

- усовершенствованные автодороги – 0,45;
- автодороги с твердым покрытием – 0,15;
- речной путь – 0,25;
- магистральный газопровод – 0,30;
- нефтепровод среднего диаметра – 1,00.

Относительные показатели интенсивности использования транспорта учитывают отношение удельного приведенного ГО к:

- 1000 кв. км площади: $d_{с, ГР} = S_{ПЛ ПРИБ} / S$;
- 10000 жителей: $d_{э, ГР} = S_{ПЛ ПРИБ} / (S H)^{1/2}$;
- 1000 т перевезенной в регионе продукции: $d_{к, ГР} = S_{ПЛ ПРИБ} / (S_0 H Q)^{1/3}$.

Макроэкономический показатель уровня транспортного обслуживания d_M , определяемый как приведенный грузооборот на один рубль национального дохода страны, рассчитывается по формуле:

$$d_M = S_{ПЛ ПРИБ} / V,$$

где V – объем валового произведенного продукта (руб.).

Показатели транспортной доступности, определяемые как средне-взвешенные величины затрат времени на перемещение грузов $d_{Д ГР}$ и пассажиров $d_{Д ПАС}$ в регионе в зависимости от конфигурации размещения и густоты его транспортной сети, рассчитываются по формулам:

$$d_{Д ГР} = S_{РТ} S_0 / (S_{ПЛ} L_{ПРИВ}),$$

$$d_{Д ПАС} = S_{АТ} S_0 / (S_{АЛ} L_{ПРИВ}),$$

где $S_{РТ}$ – суммарное время доставки грузов в регионе за год (тонно-час), $S_{АТ}$ – суммарное время перемещения пассажиров в регионе за год (пасс-час).

Они характеризуют надежность транспортного обслуживания потребителей транспортных услуг. Надежной считается такая СПС всех видов в регионе, которая позволяет достичь любой его точки из любой другой за время, определенное нормативами для средних условий в России (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Нормативы времени перевозки

Вид перевозок	Внутрирегиональные перевозки, час	Межрегиональные перевозки, сут.
Перевозки грузов	3–4	2–3

Продолжение таблицы 8.1

Вид перевозок	Внутрирегиональные перевозки, час	Межрегиональные перевозки, сут.
Перевозки пассажиров	1,7–2	1–2

Надежность транспортной обеспеченности существенно различается по видам транспорта и регионам РФ. В Центральном экономическом районе, который насыщен сетями путей сообщения железнодорожного и других видов транспорта, транспортная доступность в восемь-десять раз выше аналогичных показателей регионов Сибири и Дальнего Востока.

Уровень транспортной доступности для потребителей транспортных услуг в определенной мере свидетельствует об уровне развития государства. Его повышение способствует улучшению социально-экономического положения населения страны.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Сформулируйте понятие транспорта и опишите его отраслевые особенности.
2. Охарактеризуйте экономический продукт деятельности предприятий транспорта.
3. Охарактеризуйте основные подотрасли транспорта и их особенности.
4. Опишите систему производственных связей внутри отрасли и между отраслями транспорта.
5. Какими особенностями характеризуются основные производственные фонды транспорта?
6. Какими особенностями характеризуются оборотные фонды транспорта?
7. Какими особенностями характеризуется формирование затрат на транспорте?
8. Какими особенностями характеризуется формирование доходов и прибыли на транспорте?
9. Перечислите основные показатели комплексной оценки эффективности транспорта.
10. Сформулируйте основные направления развития транспорта в России.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о деятельности транспортного комплекса Сахалинской области (табл. 1) и сделайте выводы о тенденциях его развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

Основные показатели транспорта Сахалинской области

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Оборот по отрасли, млрд. руб., всего	33544,3	30471,4	30888,9	48290,8	60645,5

Продолжение таблицы 1

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования, км	835,2	835,2	835,2	835,2	835,2
Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием (включая дороги необщего пользования), км	2065,5	2132,0	2181,6	2170,3	2236,5
в том числе: общего пользования	1776,7	1831,6	1889,6	1977,8	2043,4
Перевезено грузов транспортом общего пользования, тыс. тонн:					
железнодорожным	2341,0	1608,0	1290,0	–	–
автомобильным	3378,6	7205,8	6403,5	6993,2	6863,9
морским	2871,9	2541,8	2442,4	–	–
Грузооборот транспорта общего пользования, млн. т-км	5866,7	5990,5	5688,0	–	–
железнодорожного	604,5	390,6	370,6	–	–
автомобильного	202,3	296,5	330,3	273,7	293,6
морского	3587,3	3860,9	3629,0	–	–
Перевезено пассажиров транспортом общего пользования, тыс. чел.:					
железнодорожным	798,0	749,0	716,0	–	–
автомобильным	28044,7	28369,3	18944,2	20640,5	31912,1
морским	70,2	66,9	70,0	–	–
Пассажирооборот транспорта общего пользования, млн. пасс.-км:					
железнодорожного	253,5	232,0	217,3	–	–
автомобильного	280,1	288,4	201,8	227,0	286,5
морского	21,2	20,6	22,0	–	–

Задание 2. Определить рациональный радиус действия перевозчика, если известны издержки перевозчика, расстояние перевозки и объемы материального потока (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные по транспортным издержкам

Номер варианта	Расстояние перевозки, км	Объем перевозок, т	Тариф, у. е.	Постоянные издержки, $C_{\text{пост}}$	Переменные издержки, $C_{\text{пер}}$
1	10	60	2,6	200	230
2	20	140	2,5	200	330
3	30	228	2,4	200	450
4	40	336	2,3	200	580
5	50	450	2,2	200	725
6	60	600	2,08	200	880
7	70	700	2,04	200	1060
8	80	768	2,00	200	1260
9	90	819	1,90	200	1470
10	100	780	1,80	200	1700

Задание 3. Рассчитайте общие затраты при транспортировке различными видами транспорта грузов различной массы и определите оптимальный вид транспорта при доставке грузов, используя данные таблицы 3.

Таблица 3

Данные о затратах при доставке груза различными видами транспорта

Виды транспорта	Постоянные затраты, тыс. руб.	Переменные затраты на 1 кг. груза, тыс. руб.	Общие затраты на доставку груза при весе груза в тоннах, тыс. руб.		
			100	200	500
k	gf	Gv	Q1	Q2	Q3
Железнодорожный	50 000	0,05			
Автомобильный	30 000	0,10			
Воздушный	10 000	0,25			
Водный (морской)	5 000	0,40			

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Производительные силы – это ...

- а) совокупность средств производства и людей, приводящих их в движение;
- б) эффективность конкретного труда;
- в) интенсивный фактор развития экономики;
- г) косвенное выражение эффективности производства.

2. Транспортное средство – это ...

- а) подвижной состав, служащий для перемещения грузов или людей;
- б) вид деятельности, обеспеченной для этого необходимой совокупностью объектов, сооружений и систем управления ими;
- в) партия грузов, доставляемых одновременно;
- г) любое техническое средство по перемещению предметов на определенное расстояние.

3. Под единой транспортной системой подразумевается:

- а) система, в которую наряду с взаимодействующими видами транспорта входят также предприятия транспортного машиностроения, транспортного строительства для нужд транспорта;
- б) совокупность всех взаимодействующих видов транспорта, удовлетворяющих экономические и социальные потребности страны в перевозках;
- в) подвижной состав, служащий для перемещения грузов или людей;
- г) разветвленная сеть путей сообщения и средств связи.

4. Основные показатели работы автомобильного транспорта:

- а) производительность грузового автомобиля;
- б) время работы автомобиля на линии;
- в) объем перевозок грузов и пассажиров;
- г) потребление топлива в день.

5. Основной показатель, характеризующий работу морского транспорта:

- а) продолжительность оборота судна;
- б) суточный пробег судна;
- в) коэффициент ходового времени;
- г) процент груженого пробега.

6. Основной показатель работы речного флота:

- а) эксплуатационное время нахождения в плавании;
- б) рейс грузового судна;
- в) рейс пассажирского судна;
- г) продолжительность оборота судна.

7. Главный показатель работы воздушного транспорта:

- а) производительность грузового судна;
- б) производительность пассажирского судна;
- в) коммерческая загрузка самолета;
- г) среднее время судна в рейсе.

8. Основные показатели работы трубопроводного транспорта:

- а) пропускная способность;
- б) грузооборот;
- в) производительность;
- г) загруженность.

9. Основами функционирования транспортной системы являются:

- а) открытость;
- б) обеспечение безопасности перевозок;
- в) оказание дополнительных услуг;
- г) уплата налогов.

10. Преимущества железнодорожного транспорта по сравнению с другими видами транспорта:

- а) высокая безопасность;
- б) высокая скорость;
- в) высокая мобильность;
- г) слабая зависимость от погодных условий.

- 11. Особенности транспорта являются:**
- а) продукция транспорта не содержит сырья;
 - б) транспортную продукцию возможно накопить или произвести в запас;
 - в) транспорт не производит вещественную продукцию;
 - г) транспорт производит вещественную продукцию.
- 12. Внутриотраслевая конкуренция на транспорте – это ...**
- а) конкуренция за клиентуру, высокую прибыль, новые более эффективные технологии, высокое качество перевозок, надежность и быстроту перемещения грузов и пассажиров;
 - б) конкуренция между фирмами разных отраслей, проявляющаяся в конкуренции продукции, производимой фирмами одной отрасли, с продукцией, производимой фирмами другой отрасли;
 - в) конкуренция, которая происходит на рынке, где взаимодействует весьма большое число фирм, производящих стандартные, однородные товары;
 - г) конкуренция за право контролировать сырьевые рынки, рынки сбыта готовой продукции и гонка технологий.
- 13. Как влияет антимонопольная власть на развитие железнодорожного транспорта:**
- а) обеспечивает недискриминационный доступ к инфраструктуре железнодорожного транспорта для дочерних компаний перевозчиков;
 - б) создает единые тарифы на перевозки;
 - в) следит за безопасностью на железнодорожном транспорте;
 - г) создает барьеры для входа в отрасль, которые не дают возможность вести предпринимательскую деятельность на железнодорожном транспорте.
- 14. Экономическое влияние транспорта:**
- а) стимулирование промышленного производства;
 - б) повышение уровня налогов;
 - в) расширение рынка труда;
 - г) повышение качества жизни жителей отдаленных населенных пунктов.
- 15. Социальное влияние железнодорожного транспорта:**
- а) снижение безработицы;
 - б) концентрация зон отдыха вокруг транспортных коммуникаций и узлов;
 - в) увеличение числа рабочих мест;
 - г) обеспечение социальной поддержки нуждающихся.
- 16. Структура парка железнодорожного подвижного состава определяется:**
- а) назначением транспортных средств;
 - б) принадлежностью транспортных средств;
 - в) временем постройки;
 - г) частотой использования транспортных средств.
- 17. Под целью тарифного регулирования понимается:**
- а) воздействие на систему отношений между участниками товарного и транспортного рынков;
 - б) ограничение взаимодействия между участниками товарного и транспортного рынков;
 - в) установление контроля над отношениями между участниками товарного и транспортного рынков;

г) прекращение всякого взаимодействия между участниками товарного и транспортного рынков.

18. Назовите методы планирования перевозок:

- а) балансовый, технико-экономических расчетов, экономико-математическое прогнозирование, оптимизационный;
- б) балансовый, прогнозный, анкетный, математический;
- в) балансовый, анкетный, анализ отчетных данных.

19. Назовите объемные показатели плана грузовых перевозок:

- а) прием, сдача, работа, грузооборот, грузонапряженность;
- б) погрузка, выгрузка, прием, сдача, перевозка, грузооборот;
- в) погрузка, выгрузка, прием, сдача, работа, грузооборот.

20. Как изменяются эксплуатационные расходы с увеличением объема перевозок:

- а) увеличиваются прямо пропорционально увеличению объема перевозок;
- б) зависящая часть расходов увеличивается прямо пропорционально объему перевозок, а независимая часть остается неизменной;
- в) зависящая часть расходов увеличивается прямо пропорционально объему перевозок, а независимая часть уменьшается.

21. Назовите методы планирования пассажирских перевозок:

- а) анкетный, анализ отчетных данных, балансовый;
- б) анкетный, анализ отчетных данных, талонный, метод непосредственного подсчета входящих и выходящих пассажиров;
- в) анкетный, анализ отчетных данных.

22. К какому виду эффективности относится увеличение среднесуточного пробега вагона:

- а) экономическая;
- б) технико-эксплуатационная;
- в) народно-хозяйственная.

23. Что такое себестоимость перевозок:

- а) стоимость произведенной продукции;
- б) стоимость единицы продукции;
- в) отношение затрат на перевозки к объему перевозок.

24. Как изменяется себестоимость перевозок с увеличением объема перевозок:

- а) уменьшается в части независимых расходов, в части зависящих расходов остается постоянной;
- б) уменьшается в части зависящих расходов, в части независимых расходов увеличивается;
- в) увеличивается в части зависящих расходов, в части независимых расходов остается постоянной.

25. Назовите показатели экономической эффективности:

- а) срок окупаемости, коэффициент эффективности, приведенные расходы;
- б) срок окупаемости, коэффициент эффективности, приведенные расходы, прибыль;
- в) себестоимость, доходы, прибыль.

26. К какому виду эффективности относится повышение сохранности грузов:

- а) экономическая;
- б) технико-эксплуатационная;
- в) народно-хозяйственная.

27. К какому виду эффективности относится повышение безопасности движения:

- а) экономическая;
- б) технико-эксплуатационная;
- в) народно-хозяйственная.

28. Какой показатель характеризует объем грузовых перевозок:

- а) грузооборот;
- б) погрузка;
- в) работа.

29. Общее количество грузов, перемещаемое в единицу времени (например, в течение часа, суток, месяца, квартала, года), называется:

- а) грузопотоком;
- б) грузооборотом.

30. Наименьшие затраты на транспортировку грузов достигаются путем использования:

- а) автомобильного транспорта;
- б) железнодорожного транспорта;
- в) водного транспорта.

ГЛАВА 9. ЭКОНОМИКА СВЯЗИ (ИНФОКОММУНИКАЦИЙ)

План:

§1. Понятие и основные экономические особенности отрасли связи.

§2. Виды и подотрасли связи.

§3. Экономическая характеристика услуг связи.

§4. Показатели развития отрасли связи.

Контрольные вопросы для закрепления.

Расчетно-аналитические задания.

Фонды оценочных средств.

§1. Понятие и основные экономические особенности отрасли связи

Средства связи оказывают влияние на ускорение научно-технического прогресса не только в производственной и управленческой деятельности, но все глубже внедряются в непроизводственную сферу, постепенно меняя условия жизни и отдыха людей.

В общем народно-хозяйственном комплексе *отрасль связи* по форме продукции (оказываемых услуг), характеру технических средств и организации производственных процессов занимает особое место. Она имеет свои присущие ей особенности, отличающие ее как от других отраслей материального производства, так и от отраслей производственной инфраструктуры. Эти особенности проявляются в:

- организации производственных процессов;
- форме предоставляемых услуг на предприятиях связи;
- в планово-экономической работе, связанной с управлением, планированием и хозяйственным механизмом.

Без знания и учета этих особенностей невозможно добиться повышения эффективности и качества работы всех звеньев отрасли связи.

Первая – главная отличительная черта *продукции предприятий связи* заключается в том, что они не создают новых вещественных продуктов (продукцией отрасли связи является сам процесс передачи сообщений, а конкретное сообщение [письмо, телеграмма, фототелеграмма и т. д.] является предметом труда рабочих предприятий связи). *Невещественный характер отрасли связи* оказывает существенное влияние на организацию производственных процессов и, прежде всего, на форму учета ее объемных и качественных показателей как в целом по отрасли, так и по предприятию связи.

Продукции связи присущи *свойства*, характеризующие ее как конечный результат по передаче сообщений:

- скорость прохождения (передача) сообщений;
- точность (верность) их воспроизведения;
- надежность (безотказность) действия средств связи.

Уровень развития и организации средств связи, характеризующих в значительной мере доступность и удобство пользования услугами связи и приближения средств связи к потребителям, является также аспектом свойств продукции связи. С учетом указанных свойств продукции связи можно дать следующую формулировку ее *качества* – это наиболее полное удовлетворение в услугах и технических средствах связи потребностей населения и

народного хозяйства при строгом соблюдении установленных нормативов скорости прохождения и точности воспроизведения сообщений, а также надежности действия и уровня развития средств связи.

Вторая особенность отрасли связи – *неразрывность процессов производства и потребления*. К особенностям организации производственных процессов в отрасли связи следует отнести определенную регламентацию времени предоставления и потребления некоторых услуг связи. Это связано с тем, что современный уровень развития средств связи и существующая организация производственных процессов не позволяют выполнять немедленно (или в очень короткие сроки) все заказы, поступившие на предприятие связи за определенный отрезок времени. Сам процесс приема заказов на услуги связи, как правило, не регламентируется предприятием связи (поступление писем из почтовых ящиков, прием телеграмм в отделениях связи и по телефону, междугородные разговоры и т. д.). Органы связи заранее устанавливают возможные сроки выполнения услуг связи, исходя из технической возможности экономической целесообразности.

Такое регламентирование времени установлено на услуги почтовой, телеграфной междугородной телефонной связи и получило название контрольных сроков. Контрольные сроки, являясь нормативами качества продукции связи характеризуют также уровень организации и научно-технического прогресса в отрасли связи.

Третья особенность отрасли связи состоит в том, что *в производственном процессе по передаче сообщений участвует комплекс средств связи, разнесенных в пространстве*. Практически это находит отражение в организации сетей связи для передачи различных видов информации. В России функционируют сети почтовой, телефонной, телеграфной связи и др. Создаются новые сети, например, сеть передачи данных.

Четвертая особенность заключается в том, что *нагрузка, поступающая на предприятия связи, неравномерна по периодам суток, а также по дням недели и месяцам года*. В условиях неравномерной нагрузки для обеспечения высокой скорости передачи сообщений требуется необходимый резерв производственной мощности оборудования и рабочей силы. Все это приводит к снижению использования оборудования и производственных мощностей на период спада нагрузок.

Понятия «отрасль» и «рынок» близки, но не идентичны. Отрасль представляет собой группу предприятий, предлагающих свои продукты не на одном единичном рынке, а на различных единичных рынках. Отрасль шире рынка. Рынки объединяют продавцов и покупателей товаров или услуг, являющихся заменителями с точки зрения потребителей, а отрасли объединяют производителей товаров, являющихся заменителями с точки зрения предложения.

Представителями единичных рынков услуг связи являются рынки письменной корреспонденции (простые, заказные, ценные письма, открытки, бандероли), телефонных сообщений (местные, междугородные, международные телефонные сообщения проводной, подвижной, спутниковой и радиосвязи, IT-сообщения). Отрасль связи объединяет организации, производящие услуги почтовой и электрической связи, в которую входят телефонная, документальная, спутниковая, подвижная связь, то есть отрасль связи объединяет единичные рынки.

Специфическими чертами рынка инфокоммуникационных услуг являются:

- 1) возрастающая отдача от масштаба в потреблении;
 - 2) нарушение закона предельной полезности – при росте потребления услуг и числа потребителей их предельная полезность возрастает;
 - 3) применение комплексных ценовых стратегий, учитывающих структуру спроса на основные и дополнительные услуги;
 - 4) вследствие сетевых эффектов можно вводить ценовое стимулирование (для крупных пользователей, которые вносят большой вклад в развитие инфокоммуникационной сети, можно назначать специальные тарифы);
 - 5) совершенная конкуренция может быть неэффективна, то есть масштабы и мощности сетей при совершенно конкурентном рынке оказываются меньше общественно необходимых. Кроме того, могут применяться государственные субсидии для развития инфокоммуникационных сетей;
 - 6) наблюдается жесткая конкуренция технологических стандартов. При сравнимых стандартах больше внешний эффект, но компания связи должна разделить рынок с конкурентом, при несравнимых стандартах – нет конкурентов, весь рынок принадлежит одной компании и ей же принадлежит весь создаваемый внешний эффект;
 - 7) имеется крайняя неравномерность долей рынка – это специфическая черта данного рынка даже при отсутствии неконкурентного поведения;
 - 8) победитель получает все или большую часть – компания мобильной связи с большей долей рынка имеет большой объем продаж дополнительных услуг и продуктов, которые приобретают большую ценность в глазах потребителей;
 - 9) естественная монополия может вести к максимуму общественного благосостояния, поскольку у нее более высокий внешний эффект, чем у двух конкурирующих компаний;
 - 10) свободный вход на рынок не ведет к совершенной конкуренции;
 - 11) существующая структура рынка зависит от тех решений, которые были приняты в прошлом производителями и потребителями, хотя эти решения могли быть неоптимальными;
 - 12) наличие «узких мест» (эффект «бутылочного горла» [bottlenecks]). Если одна компания владеет исключительным правом на часть инфокоммуникационной сети, то это затрудняет другим фирмам предоставление своих услуг, так как вход в сеть искусственно ограничен.
- Инфокоммуникационная отрасль, которой присущ сетевой характер организации рынка, то есть наличие целостной системы протяженных в пространстве сетей, посредством которых производится оказание услуг (вследствие этого – высокие барьеры входа на рынок), относится к естественным монополиям и обладает высокой экономической и социальной значимостью.

§2. Виды и подотрасли связи

1. Средства связи *в зависимости от характера предоставляемых услуг* подразделяются на два основных вида: *электрическую и почтовую связь*. Под ней понимается передача и прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений и звуков или сообщений любого рода по проводной, радио, оптической и другим электрическим системам.

Электрическая связь в зависимости от особенностей передаваемой информации включает различные виды связи (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Виды электрической связи

Вид электрической связи	Назначение
Телефонная	Передача речевых сообщений
Видеотелефонная	Обеспечение одновременной передачи речевых сообщений и изображений абонента
Телеграфная	Передача и прием документального сообщения, представленного в форме буквенно-цифрового текста
Передача данных	Передача и прием документально сообщения, представленного формализованного буквенно-цифрового текста (например, между ЭВМ и их пользователями)
Факсимильная	Прием и передача неподвижных изображений
Радиовещание	Передача звуковых программ для непосредственного приема населением
Телевидение	Одновременная передача звуковых программ и подвижных изображений для непосредственного приема населением

Почтовая связь предназначена для приема, обработки, перевозки и доставки различных видов почтовых отправлений (писем, почтовых карточек, бандеролей, посылок и др.), а также газет и журналов.

2. По подчиненности средства связи подразделяются на:

- *общегосударственные средства связи*, находятся в ведении Министерства связи России и призваны удовлетворять потребности общества в услугах связи, то есть они предназначены для удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения. *Общегосударственная связь* в зависимости от технической базы организации производственных процессов по передаче информации и профессионального состава кадров подразделяется на несколько видов (табл. 9.2);

- *внутриведомственные средства связи* служат для удовлетворения производственных потребностей в услугах связи отдельных ведомств и отраслей народного хозяйства. К ним относятся средства связи: аэротрейтера, железнодорожного транспорта, морского и речного флота, энергетических систем и др. Организация и развитие средств внутриведомственной связи должны в полной мере отвечать принципам создания общегосударственной связи. Сюда относятся такие вопросы, как унификация аппаратуры, использование типовой аппаратуры передачи и коммутации, единые технические нормы и нормативы с таким расчетом, чтобы со временем их можно было бы включить в Единую автоматизированную систему связи страны (ЕАСС).

Внутриведомственная связь имеет важное значение для нормального функционирования многих отраслей народного хозяйства. Она включает внутрипроизводственную связь – один из основных элементов технологического процесса. Производственные средства связи насчитывают миллионы телефонных аппаратов, свыше миллиона радиостанций, сотни тысяч установок оперативной связи и др. ОФ производственной связи составляют две трети всех средств связи, находящихся в ведении Министерства связи РФ.

Таблица 9.2

Виды общегосударственной связи

Общегосударственная связь		
подотрасли основной деятельности	подотрасли и организации связи, относящиеся к неосновной деятельности	предприятия инфраструктуры связи
Почтовая связь	Подотрасль <i>по распространению печати</i> , которая выполняет функции, связанные с организацией и проведением (совместно с предприятиями почтовой связи) подписки на газеты и журналы, а также по продаже через розничную сеть киосков и магазинов произведений печати и некоторых других товаров	Сеть научно-исследовательских и проектных институтов и их филиалов, учебных институтов и техникумов связи, обеспечивающая развитие науки и техники, проектирование объектов связи и подготовку специалистов для отрасли связи
Междугородная телефонная связь		
Местная (городская и сельская) телефонная связь		
Радиосвязь		
Радиовещание и телевидение		
Космическая связь		
Проводное вещание		

По ФЗ № 126 «О связи» услуги связи определены как деятельность по приему, обработке, хранению, передаче, доставке сообщений электро-связи или почтовых отправлений. В ФЗ № 149 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», посвященном правовому регулированию отношений, возникающих в данной сфере, сущность деятельности по созданию, накоплению, обработке и распространению информации не раскрывается. В то же время определение информационно-телекоммуникационной сети в данном законе как технологической системы, предназначенной для передачи по линиям связи информации, доступ к которой осуществляется с использованием средств вычислительной техники, можно использовать для раскрытия понятия отрасли инфокоммуникаций.

Отрасль инфокоммуникаций воплощает в себе процессы трансформации технической базы отрасли связи в инфокоммуникационную базу, в которой экономическая деятельность осуществляется с помощью информационных технологий. Под отраслью инфокоммуникаций следует понимать экономическую деятельность по приему, обработке, хранению, накоплению, распределению, передаче и доставке информации (сообщений, отправлений), осуществляемую посредством совокупности аппаратно-программных средств, вычислительных и телекоммуникационных сетей, информационных и других производственных ресурсов.

Другими словами, отрасль инфокоммуникаций – это комплекс организаций (предприятий), обладающих общностью создаваемых инфокоммуникационных услуг, применяемых технологий, факторов производства и удовлетворяемых потребностей. Конечным продуктом комплексной отрасли инфокоммуникаций являются инфокоммуникационные услуги как результат экономической деятельности по удовлетворению потреб-

ностей пользователей не только в передаче информации, но и в доступе к информационным ресурсам с помощью информационных и телекоммуникационных технологий и сетей.

Данные определения важны для ведения национальных счетов, оценки вклада инфокоммуникаций в ВВП, которые учитывают не только сегодняшнее положение в учете результатов деятельности отрасли инфокоммуникаций, но и будущие структурные изменения в национальной экономике с учетом характера НТП и последствий информатизации. Следует четко понимать, что отрасли, использующие инфокоммуникационные технологии и сети в своем производстве товаров и услуг, остаются в установленной классификации видов экономической деятельности (по основному конечному продукту).

§3. Экономическая характеристика услуг связи

Услуга связи – это конечный полезный результат производственной деятельности операторов (организаций) связи по передаче информации (например, состоявшиеся междугородные телефонные разговоры; переданные и дошедшие до адресата телеграммы или почтовые отправления).

На основании числа услуг рассчитывается такой важный показатель, как доходы от основной деятельности, которые, в свою очередь, являются основой для расчета прибыли, рентабельности, производительности труда и т. д.

Услуга связи обладает стоимостью и потребительной стоимостью.

Стоимость определяется необходимыми затратами, связанными с передачей информации, и включает в себя себестоимость и прибыль.

Потребительная стоимость выражается в полезном эффекте каждого вида услуг, удовлетворяющего конкретные потребности абонентов (населения и делового сектора) в передаче различного рода информации.

Нагрузкой называется число сообщений, поступивших в организацию связи (или ее цех, рабочее место) за определенный период времени – час, сутки, месяц. Операторы связи работают в условиях неравномерно поступающей нагрузки. Для ее характеристики рассчитываются так называемые *коэффициенты концентрации нагрузки* (часовые ($g_{\text{час}}$), суточные ($g_{\text{сут}}$)). На практике наибольшее значение имеет коэффициент концентрации нагрузки в час наибольшей нагрузки ($K_{\text{чнн}}$), с помощью которого рассчитывают пропускную способность каналов связи:

$$K_{\text{чнн}} = g_{\text{час}} / g_{\text{сут}}$$

Обмен – это фактически переданные сообщения за тот же период времени. Как правило, данные величины не совпадают (нагрузка больше обмена).

Операторы связи предоставляют потребителям – населению и деловому сектору – более 200 видов различных услуг связи (междугородные и международные телефонные разговоры, передача и доставка телеграмм, радиоточки и телефонные аппараты и т. д.).

В силу незаконченности производственного процесса в рамках одного оператора связи (при предоставлении сетевых услуг) в процессе передачи сообщений принимают участие несколько организаций связи.

Каждый оператор участвует только на одном этапе передачи сообщений – исходящем, входящем или транзитном, то есть участвует в создании только части услуги, но, несмотря на это, выполняемая им работа требует затрат труда и средств производства.

Объем работы каждого оператора связи можно оценить числом обработанных им сообщений (исходящих ($g_{\text{исх}}$), входящих ($g_{\text{вх}}$), транзитных ($g_{\text{тр}}$)). Как правило, оно превышает число услуг, предоставленных потребителям (число услуг определяется числом исходящих сообщений, так как именно они приносят доходы):

$$\Sigma_g = g_{\text{исх}} + g_{\text{вх}} + g_{\text{тр}}$$

В планово-экономической работе организаций связи используются различные измерители услуг. *Натуральные измерители являются единицами измерения потребительной стоимости.*

Учет услуг связи в натуральном выражении является самым простым, но, как любой другой натуральный измеритель, он имеет такой недостаток, как невозможность соизмерения различных потребительных стоимостей. Поэтому наиболее распространенным измерителем является *стоимостной* (или денежный), который позволяет все разнообразие услуг выразить в едином измерителе – рублях.

В действующей практике *в качестве денежного измерителя общего объема работы организаций связи принят показатель доходов от основной деятельности*, который определяется на основе числа платных услуг и установленной системы тарифов на эти услуги.

Кроме того, в отрасли связи есть организации, целью функционирования которых является обеспечение бесперебойной работы линий передачи, каналов и трактов на магистральных и внутризональных сетях связи, то есть они занимаются только техническим обслуживанием сооружений связи.

Объем работ этих организаций связи определяется числом обслуживаемых средств и сооружений связи.

В ряде подотраслей связи, таких, как местная телефонная связь, радиодиффузия, в производственном процессе по передаче информации принимает участие только одна из организаций связи, полностью осуществляя объем работ, связанный с предоставлением соответствующих услуг.

Определение объема услуг связи в натуральном выражении является одним из важнейших моментов текущей и плановой работы организаций связи. В настоящее время методология планирования этого показателя претерпевает изменения, что связано с ориентацией деятельности операторов связи на удовлетворение спроса потребителей на услуги.

Службы маркетинга, в обязанности которых входит оценка текущего и перспективного спроса на услуги связи, при разработке бизнес-плана развития организаций связи применяют различные методологии плановых расчетов.

С точки зрения методики расчетов различают три группы показателей услуг, выраженных:

- *обменом* (числом телеграмм, междугородных телефонных разговоров или почтовой корреспонденции);
- *каналами связи*, предоставляемыми в длительное пользование потребителям (телефонные аппараты, радиотрансляционные точки);
- *числом каналов-часов работы* средств радиосвязи, радио- и телевизионного вещания, космической связи.

§4. Показатели развития отрасли связи

Объем продукции связи и информатики включает сумму услуг народному хозяйству и населению по передаче сообщений (телефонных, телеграф-

ных, почтовых, радиотелефонных), программ телевидения и радиовещания, а также по предоставлению в пользование потребителей действующих технологических средств. Он определяется на основе расчетных объемов услуг в натуральном выражении и соответствующих им внутриотраслевых цен. В процессе прогнозных расчетов учитывается изменение численности, реальных доходов населения и влияние других факторов.

Применительно к отрасли связи следует различать две стороны эффективности: *внутриотраслевую* и *межотраслевую (народно-хозяйственную)*.

Внутриотраслевая экономическая эффективность связи должна рассматриваться во взаимосвязи с народно-хозяйственной эффективностью, в совокупности представлять полную народно-хозяйственную эффективность.

Темпы развития отрасли инфокоммуникаций (связи) и ее компонентов зависят от множества факторов макроэкономического и внутреннего характера, среди которых важнейшее значение имеет инновационное и инвестиционное развитие, определяемое технологическим уровнем оборудования и производства инфокоммуникационных услуг.

В настоящее время для оценки степени развития связи используются показатели инфокоммуникационной плотности и инфокоммуникационной насыщенности:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n N_i V_i L_i}{H};$$

$$f = \frac{\sum_{i=1}^n N_i V_i L_i}{S},$$

где N_i – число каналов с i -й пропускной способностью;

V_i – пропускная способность i -го канала (скорость передачи, кбит/с);

L_i – длина канала с i -й пропускной способностью;

H – численность населения страны, региона;

S – площадь пространства (страны, региона), км²;

P и f – показатели, характеризующие развитие в регионе не только телефонной связи, но и передачи данных, программ кабельного телевидения, интеллектуального сервиса, выхода в сеть Интернет.

Отражая объемно-скоростные параметры передачи информации, P и f дополняют общую систему показателей развития связи и доступности средств связи. Количественная измеримость и сопоставимость (без использования ценовых параметров) создают предпосылки для их применения в аналитических и прогнозных целях.

Для оценки пополнения производства инфокоммуникационных услуг современными видами оборудования служат показатели доли телефонных каналов, образованных новейшей аппаратурой, в частности цифровыми системами, в общем объеме телефонных каналов; доли цифровых АТС в общей емкости городской и сельской телефонной связи.

Индикаторами развития отрасли связи (инфокоммуникаций) являются показатели насыщенности населения и территории средствами и услугами инфокоммуникаций в абсолютном натуральном и относительном измерении. В первую очередь, к индикаторам развития инфокоммуникаций от-

носится емкость сетей и средств инфокоммуникаций, то есть общее число средств и каналов связи, информационных технологий, во вторую очередь – плотность средств инфокоммуникаций на 100 человек населения, объемы новых услуг (мин. соединений, Кбит информации) и уровень потребления этих услуг пользователями (на 100 или 1000 человек) (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Индикаторы развития отрасли инфокоммуникаций

Показатели	Единица измерения
1. Капитальные вложения	Млн. руб.
2. Телефонная плотность	ТА на 100 чел.
3. Плотность терминалов подвижной связи	ТПС на 100 чел.
4. Плотность персональных компьютеров	ПК на 100 чел.
5. Плотность пользователей сети Интернет	ПИ на 100 чел.
6. Уровень цифровых систем	
– местной телефонной сети	%
– первичной сети	%
– телерадиовещания	%
7. Доля доходов отрасли инфокоммуникаций в ВВП	%
8. Доходы инфокоммуникаций на 1 чел. (расходы одного пользователя)	Тыс. руб. на 1 чел.

Для более полной картины территориального уровня развития отрасли необходим анализ развития инфокоммуникаций в разрезе регионов страны.

О степени насыщения услугами связи и потенциале развития регионов можно судить по темпам роста доходов от услуг связи.

Сущность категории инфокоммуникационного развития можно определить как многопараметрический и многофакторный процесс изменения общественного производства и социума на основе целенаправленного применения инфокоммуникационных технологий, сетей и средств в различных областях социально-экономической жизнедеятельности, способствующего переходу к более совершенному состоянию инфокоммуникационной инфраструктуры и формированию информационного общества.

Эффект от инфокоммуникационного развития определяется совместным результатом эволюционного изменения отдельных параметров инфокоммуникационного развития по доступности инфраструктуры, ее прогрессивности и интенсивности использования, подкрепленным эффективностью реализации стратегии информатизации.

Система показателей инфокоммуникационного развития в отдельной стране и регионе включает следующие компоненты:

а) *доступность* пользователей к инфокоммуникационной инфраструктуре, характеризующая техническую возможность подключения к сетям связи, передачи данных, ИКТ и глобальным информационным сетям (Интернет);

б) *прогрессивность* инфокоммуникационной инфраструктуры, состоящая в возможности инновационного подключения персональных ком-

пьютеров и аппаратных средств пользователей к сетям передачи информации (данных, аудиовизуальной и мультимедиаинформации, контента) на основе высокоскоростных цифровых систем и беспроводного широкополосного доступа;

в) *интенсивность* использования инфокоммуникационных сетей и ИКТ населением, деловым сектором, государственными и негосударственными структурами, заключающаяся в росте объемов передаваемой информации, доходов от инфокоммуникационных услуг на душу населения, повышении доли произведенной продукции, а также производственных процессов и функций, осуществляемых с помощью ИКТ;

г) *эффективность* стратегии региональных государств по информатизации и развитию ИКТ, показывающая, в какой мере регуляторная деятельность влияет на развитие инфокоммуникационной индустрии и инфраструктуры, проникновение ИКТ в жизнедеятельность общества, охват социально-экономической деятельности ИКТ и электронной средой.

Система показателей инфокоммуникационного развития (развития отрасли связи) представлена в таблице 9.4.

Таблица 9.4

Система показателей инфокоммуникационного развития

Элементы системы	Параметры системы
1. Доступность пользователей к инфокоммуникационной инфраструктуре	1. Телефонная плотность. 2. Плотность терминалов подвижной связи. 3. Плотность компьютеров. 4. Плотность пользователей Интернет
2. Прогрессивность инфокоммуникационной инфраструктуры	1. Уровень цифровизации телефонной связи. 2. Уровень цифровизации телевидения. 3. Доля пользователей с широкополосным доступом к сетям. 4. Степень покрытия территории сетями новых поколений
3. Интенсивность использования инфокоммуникационных сетей и ИКТ	1. Душевой объем переданной по сети Интернет информации. 2. Душевые доходы от инфокоммуникативных услуг. 3. Доля ВВП, доходов предприятий с применением ИКТ. 4. Доля учреждений и органов управления, применяющих ИКТ
4. Эффективность стратегии информатизации и развития информационно-коммуникационных технологий	1. Наличие стратегии построения информационного общества и степень ее реализации. 2. Доля разработанных документов в нормативно-правовой базе информационных коммуникаций. 3. Охват ключевых сфер экономики информационно-коммуникационными технологиями. 4. Доля юридических лиц, использующих персональные компьютеры и Интернет

Система показателей инфокоммуникационного развития позволяет не только оценивать состояние, динамику и потенциал инфокоммуникационного развития на региональном уровне, но и достигнутое положение страны в развитии инфокоммуникационной инфраструктуры и ее позиции по формированию информационного общества на международном уровне.

В отрасли связи повышение эффективности производства обеспечивает рост конечных результатов деятельности – объема услуг, доходов и прибыли, способствует комплексному улучшению экономических показателей: росту производительности труда, фондоотдачи и рентабельности, снижению себестоимости и фондоемкости. Тем самым создаются условия для дальнейшего производственного и социального развития организаций связи, наиболее полного удовлетворения общественных и личных потребностей в телекоммуникационных услугах и улучшении их качества.

В связи вопросы внутриотраслевой эффективности характеризуются показателями использования различных видов затрат и ресурсов, которые систематизированы в таблице 9.5.

Таблица 9.5

Показатели внутриотраслевой эффективности связи

Виды производственных затрат и ресурсов	Показатели эффекта и эффективности
1. Трудовые ресурсы	1.1. Производительность труда персонала. 1.2. Темп роста производительности труда. 1.3. Доля доходов от основной деятельности, полученных за счет роста производительности труда. 1.4. Условная экономия штата за счет роста производительности труда
2. Основные фонды и производственные мощности	2.1. Фондоотдача основных фондов. 2.2. Фондоемкость производства услуг. 2.3. Приростная фондоотдача. 2.4. Коэффициент экстенсивного использования основных фондов. 2.5. Коэффициент интенсивного использования основных фондов. 2.6. Коэффициент интегрального использования основных фондов
3. Оборотные средства	3.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия. 3.2. Длительность одного оборота оборотных средств предприятия. 3.3. Коэффициент загрузки оборотных средств предприятия в обороте. 3.4. Сумма высвобождаемых оборотных средств предприятия из оборота. 3.5. Прирост доходов от основной деятельности, полученных за счет увеличения оборачиваемости оборотных средств предприятия

Виды производственных затрат и ресурсов	Показатели эффекта и эффективности
4. Эксплуатационные затраты	4.1. Себестоимость 100 рублей доходов от основной деятельности предприятия. 4.2. Темп изменения себестоимости услуг связи. 4.3. Условная экономия затрат за счет снижения себестоимости услуг связи
5. Производственные затраты и ресурсы в целом	5.1. Доходы от основной деятельности предприятия. 5.2. Прибыль от продаж (от реализации услуг, от основной деятельности). 5.3. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации. 5.4. Рентабельность ресурсов. 5.5. Рентабельность затрат

В современных условиях отрасль связи является одной из наиболее быстроразвивающихся как в технологическом, так и в финансовом плане. Даже в период общего спада в экономике отрасль связи показывала положительную динамику, оставаясь привлекательной для развития.

Развитие телекоммуникаций является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для решения вопросов занятости населения, развития современных информационных технологий в муниципальном управлении, бизнесе, образовании, науке и других сферах. В связи с этим необходимо проводить мониторинг функционирования отраслей инфокоммуникаций по широкому кругу показателей с целью своевременной реализации корректирующих воздействий на темпы и направления ее развития.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Дайте экономическую характеристику телекоммуникационному комплексу «Связь».
2. В чем состоят особенности связи и как они влияют на экономику отрасли?
3. Какова роль связи в общественном производстве и информатизации общества?
4. По каким признакам классифицируются организации связи?
5. Что понимается под услугами связи?
6. По каким признакам классифицируются услуги связи?
7. Какие существуют измерители услуг связи?
8. Какие факторы влияют на величину спроса на услуги связи?
9. Какими показателями оцениваются народно-хозяйственная и региональная эффективность отрасли связи (инфокоммуникаций)?
10. Какими показателями оценивается эффективность функционирования предприятия связи?

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о функционировании отрасли связи (инфокоммуникаций) Сахалинской области (табл. 1) и сделайте выводы о тенденциях ее развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

Доходы от услуг связи по видам (в фактически действовавших ценах, млн. руб.)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Связь, всего:	8439,2	8576,9	8397,6	8335,0	8133,0
в том числе:					
почтовая	604,7	621,6	549,5	579,8	593,5
спецсвязь	–	–	60,3	59,9	60,7
документальная электросвязь	1397,4	1473,1	2442,6	2658,8	2809,2
междугородная, внутрizonовая и международная телефонная связь	533,5	461,3	416,3	383,9	273,6
местная телефонная связь в городской и сельской местности	884,8	835,9	764,3	767,1	704,6
проводное вещание	0,0	0,0	0,0	4,6	3,0
радиосвязь, радиовещание, телевидение и спутниковая связь	470,4	402,3	330,6	292,3	294,7
подвижная связь	3985,5	4030,6	3159,4	2939,8	2677,2
присоединение и пропуск трафика	562,9	752,1	673,7	648,0	715,1
от соединений, предоставленных с использованием всех типов таксофонов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
взаимодействие операторов почтовой связи с операторами электросвязи	–	–	0,9	0,8	1,4

Задание 2. Определите дополнительные доходы, которые получит организация связи за счет лучшего использования (повышения фондоотдачи) основных производственных фондов, а также возможную условную экономию основных производственных фондов.

Таблица 2

Исходные данные (тыс. руб.)

Показатели	Первое полугодие	Второе полугодие
Доходы основной деятельности	500,0	540,0
Средняя стоимость ОПФ	850,0	870,0

Задание 3. Определите использование двух каналов междугородной телефонной связи в сентябре исходя из следующих данных:

- время действия – круглосуточное;
- общее время занятия каналов под разговоры – 36480 мин.;
- технические простои каналов за месяц – 40 часов;
- средняя продолжительность одного разговора – 3,5 мин.

Задание 4. Определите увеличение доходов организации связи за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств, если известно, что среднегодовая стоимость оборотных средств составляла 90,0 тыс. рублей, а доходы основной деятельности – 1200,0 тыс. руб. Длительность одного оборота сократилась на четыре дня.

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**1. К служащим относятся:**

- а) сортировщики;
- б) электромонтеры;
- в) электромеханики;
- г) телефонисты;
- д) младший обслуживающий персонал.

2. При расчете оптимальной численности рабочих по эксплуатационно-техническому обслуживанию оборудования и сооружений связи используются:

- а) нормы выработки;
- б) нормы времени;
- в) нормы управляемости;
- г) штатные нормативы.

3. В отрасли связи в основном применяется:

- а) повременная форма оплаты труда;
- б) сдельная форма оплаты труда.

4. Основные фонды связи – это ...

- а) фонды, непосредственно участвующие в производственном процессе по передаче сообщений;
- б) средства труда, выраженные в стоимостной форме, которые участвуют многократно в полном объеме, сохраняют свою натуральную форму и переносят стоимость на создаваемый продукт постепенно по мере их износа;
- в) денежные средства, вложенные в запасы товарно-материальных ценностей и находящиеся в расчетах и кассе.

5. Что такое нагрузка:

- а) обработанные сообщения;

- б) сообщения, которые необходимо передать;
- в) планируемый обмен.

6. Планирование услуг связи, выраженных каналами связи, определяется:

- а) в относительном выражении;
- б) в абсолютном выражении;
- в) в среднегодовом исчислении.

7. Какие измерители услуг используются на предприятиях связи:

- а) денежные;
- б) натуральные;
- в) условно-натуральные;
- г) все вышеперечисленные.

8. Для характеристики неравномерности нагрузки рассчитывают:

- а) нагрузку в ЧНН;
- б) нагрузку за сутки;
- в) коэффициенты концентрации нагрузки;
- г) коэффициент выполнения задания.

9. Реализованная продукция связи – это ...

- а) совокупный объем продукции, определяемый суммарно на всех этапах производственного процесса по передаче сообщений;
- б) весь объем услуг связи, предоставленных потребителям и оплаченных по установленным тарифам;
- в) конечный полезный результат производственной деятельности совокупности предприятий связи по передаче сообщений от подателя до получателя.

10. Стоимость продукции связи:

- а) выражается в полезном эффекте каждого вида услуг связи, удовлетворяющего определенные потребности населения и национальной экономики в передаче сообщений;
- б) определяется среднеотраслевыми общественно необходимыми затратами, связанными с передачей сообщений, и включает себестоимость и определенную прибыль.

11. Тарифы на услуги связи выполняют функции оптовых цен в следующем случае:

- а) услуги связи предоставляются предприятиям связи;
- б) услуги связи предоставляются предприятиям различных отраслей национальной экономики;
- в) тарифы являются льготными тарифами;
- г) тарифы установлены на дополнительные виды услуг.

12. Тарифы на услуги связи выполняют функции различных цен в случае, если:

- а) услугами связи пользуется население;
- б) услуги связи предоставляются организациям народного хозяйства;
- в) тарифы являются общими тарифами;
- г) тарифы установлены на дополнительные виды услуг.

13. К внутренним факторам, оказывающим влияние на величину тарифа, относятся:

- а) уровень инфляции;
- б) спрос на отдельные виды услуг;
- в) доходы потенциальных потребителей;
- г) состояние и использование ресурсной базы предприятия.

14. Свободно устанавливаемыми тарифами являются:

а) тарифы на услуги связи, потребляемые бюджетными учреждениями и организациями;

б) тарифы на социально значимые виды услуг;

в) на междугородные телефонные разговоры, осуществляемые населением;

г) пересылка денежных переводов.

15. На величину тарифных доходов влияют:

а) величина доходов по взаиморасчетам;

б) средняя доходная такса;

в) величина эксплуатационных затрат;

г) порядок утверждения тарифа.

16. Удельные капитальные вложения характеризуют:

а) размеры капитальных затрат на единицу мощности;

б) долю окупаемых единовременных затрат на развитие связи;

в) абсолютную эффективность капитальных вложений;

г) необходимый срок окупаемости капитальных вложений.

17. Для измерения услуг связи не используются следующие измерители:

а) стоимостные;

б) натуральные;

в) условно-стоимостные.

18. При классификации организаций связи по форме собственности к этому классификатору не относятся:

а) организации смешенного типа;

б) государственные организации;

в) организации почтовой связи.

19. Под понятием «потребительной стоимости в отрасли связи» понимается:

а) стоимость, по которой услуги связи предоставляются в пользование потребителям;

б) полезный эффект каждой услуги, удовлетворяющий конкретные потребности потребителей в передаче различного рода информации;

в) затраты на оказание услуг по передаче различного рода информации.

20. При классификации организаций связи по форме собственности к этому классификатору не относятся:

а) организации смешенного типа;

б) государственные организации;

в) организации почтовой связи.

21. К тарифам на дополнительные услуги относят цену услуг:

а) основных и наиболее распространенных, охватывающих все виды платных услуг;

б) не относящихся к общей номенклатуре, устанавливаемую организациями связи;

в) пониженную по сравнению с общими тарифами.

22. Рабочие по обработке обмена и обслуживанию потребителей в зависимости от классификации делятся на:

а) классы;

б) разряды;

в) категории.

23. При планировании обмена первоначально определяют:

а) темп изменения обмена за ряд лет;

б) средний годовой прирост в плановом году;

в) ожидаемое выполнение плана за текущий год.

24. В основе планирования обмена:

а) исходящий платный обмен;

б) транзитный обмен;

в) входящий платный обмен;

г) обмен в целом по узлу связи.

25. Расчет абсолютной экономической эффективности капитальных вложений осуществляется:

а) при планировании по отрасли связи;

б) для определения доли единовременных затрат на развитие связи;

в) для оценки эффективности действующих фондов;

г) для определения расчетного периода.

26. Производительность труда определяется как:

а) затраты времени на создание единицы услуг;

б) издержки производства на произведенную единицу услуг;

в) объем произведенных услуг.

27. Повышение производительности труда характеризуется:

а) реальной экономией штата;

б) условной экономией штата;

в) объемом доходов от основной деятельности.

28. Темп роста производительности труда должен:

а) быть меньше темпа роста заработной платы;

б) быть больше темпа роста заработной платы;

в) быть равным ему.

29. Индекс доходов от основной деятельности используется при определении:

а) изменения себестоимости за счет производительности труда;

б) изменения себестоимости под влиянием статей затрат;

в) изменения себестоимости за счет роста доходов.

30. Какая цель преследуется при оценке эффективности капитальных вложений с учетом фактора времени:

а) потери от замораживания капитальных вложений;

б) сумма возврата кредита;

в) наиболее эффективный вариант осуществления капвложений;

г) увеличение производственных мощностей;

д) минимизация периода окупаемости.

ГЛАВА 10. ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

План:

- §1. Основные отраслевые особенности торговли.
- §2. Виды торговли.
- §3. Особенности финансово-хозяйственного механизма предприятий и организаций торговли.
- §4. Показатели развития торговли.
Контрольные вопросы для закрепления.
Расчетно-аналитические задания.
Фонды оценочных средств.

§1. Основные отраслевые особенности торговли

Торговля – форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег; это особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена (товаров на деньги или денег на товары).

Обособление торговли в отдельную отрасль экономики связано с общественным разделением труда и выделением торгового капитала как части промышленного капитала, что обусловлено стремлением к более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Назначение торговли (миссия):

- 1) организация рынка и достижение на нем оптимального соглашения между спросом и предложением;
- 2) удовлетворение разнообразных потребительских запросов на рынке;
- 3) формирование и совершенствование торгового предложения;
- 4) организация рыночного ценообразования;
- 5) осуществление хозяйственных связей между производителями и потребителями товаров.

Как известно, торговля является формой товарного обращения и выражает собой экономические отношения, связанные с процессами их реализации.

То есть торговля выполняет две главные общие функции: *как форма товарного обмена* осуществляет смену форм стоимости; *как отрасль экономики* – доводит товары от производителя до потребителя. На практике обе эти функции связаны, выполняются одновременно и реализуются через торговые организации.

Первая из названных функций торговли является непрямой, так как ее выполнение в торговых организациях связано с процессами непосредственной купли-продажи товаров и включает в себя продажу товаров потребителю (взвешивание, демонстрация, дегустация, примерка и т. д.), осуществление денежных операций, выполнение кассовых, банковских, учетных и прочих подобных не увеличивающих стоимость товара операций, а также обслуживание до, во время и после продажи товара и рекламную деятельность.

Вторая функция является производственной и представляет собой продолжение процессов производства в сфере товарного обращения.

Для ее выполнения торговые организации решают такие вопросы, как становление хозяйственных связей с производителями; изучение и формирование спроса населения; преобразование производственного ассортимента в торговый; организация и осуществление транспортировки (перевозки) товаров; фасовка товаров (подсортировка, подготовка к продаже); упаковка товаров; хранение товаров и т. п., то есть проводят те операции, которые увеличивают стоимость товаров.

Таким образом, можно сказать, что *первой отличительной особенностью* торговых организаций является своеобразная двойственность выполняемых ими функций.

В процессе воспроизводства торговля занимает промежуточное положение между производством и потреблением и поэтому, с одной стороны, оказывает на них влияние, а с другой стороны, сама испытывает их воздействие. На практике это означает, что торговые организации влияют как на формирование ассортимента производства, так и на формирование покупательского спроса и вместе с тем зависят и вынуждены реагировать на изменения товарного предложения и колебания спроса.

То есть *второй отличительной особенностью* торговых организаций является зависимость и сильное взаимное влияние торговых и производственных организаций, с одной стороны, и торговых организаций, и конечного потребителя – с другой.

Торговля является составной частью сферы обращения товаров. Следовательно, с технологической точки зрения (в обобщенном виде) торговый процесс представляет собой совокупность процедур по закупке, хранению, обработке и продаже товаров. Функционально и технологически организации торговли не осуществляют полного производственного цикла.

В торговых организациях могут выполняться отдельные производственные функции, но производство в традиционном понимании этого слова отсутствует. Поэтому в качестве *третьей особенности* можно выделить то, что торговые организации (за исключением организаций общественного питания) осуществляют только операции по купле-продаже товаров и услуг, не производя их.

В силу специфики своей деятельности организации торговли должны быть приближены к потребителям. Одним из основных конечных потребителей услуг торговых организаций является население. А это обстоятельство определяет наличие в экономике значительного количества небольших по своим размерам, объемам деятельности и численности занятых торговых организаций. Кстати, довольно много регистрируемых малых предприятий заявляют в качестве основного вида деятельности торговлю.

Внешняя простота этой деятельности, близость к наличному обороту денег приводит, кроме всего прочего, к тому, что многие предприятия занимаются и торговлей.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что *следующей особенностью* торговых организаций является их значительное количество в экономике и относительно небольшие размеры (по всем параметрам).

В последнее время стала проявляться тенденция увеличения численности занятых работников в торговых организациях. Это обстоятельство можно также выделить в качестве *еще одной особенности*, им присущей в современных условиях. Надо заметить, что такая особенность присуща большинству развитых экономик. Увеличение численности работников,

занятых в сфере обслуживания и вообще, и в торговле в частности, характерно для многих стран.

Необходимо отметить такие *важнейшие особенности* торговли, как значительное влияние вероятностных факторов и сезонность производственного процесса, которые обусловлены зависимостью покупательского спроса от изменения климатических условий функционирования предприятий торговли, от колебаний в веяниях моды, вкусов, предпочтений потребителей и т. д.

Роль и значение торговли проявляются в следующем:

1) объем оборота торговли является важнейшим показателем развития экономики страны в целом: после продажи товаров возмещаются затраты производителей и образуется основа для дальнейшего воспроизводства;

2) в ходе торговли товары получают или не получают общественное признание и производители получают (или не получают) стимул для дальнейшего их выпуска;

3) оборот торговли характеризует благосостояние населения и уровень его жизни (80 % материальных потребностей людей удовлетворяется с помощью купленных товаров);

4) торговля – важное звено в осуществлении распределения по труду;

5) торговля способствует сближению уровня жизни населения разных социальных групп, разных регионов и стран;

6) торговля способствует рациональному денежному обращению;

7) торговля является плательщиком налогов и потому участвует в формировании государственных доходов;

8) торговля активно влияет на народное потребление, определяя набор потребительских благ, их качество и влияя на способ потребления;

9) торговля активно способствует интеграции страны в мировое хозяйство;

10) торговля стимулирует прогресс в сфере производства и потребления.

§2. Виды торговли

Термин «торговля» применяется в двух значениях. В первом значении это один из видов предпринимательской деятельности, во втором – одна из отраслей экономики, то есть совокупность всех предпринимательских структур, занимающихся данным видом деятельности.

Как в отрасли (*по отраслевому признаку*) деятельности выделяют следующие торговые организации.

Государственные и (или) муниципальные. В этих организациях главным учредителем и, соответственно, основным владельцем капитала выступают власти различных уровней. Государственная (муниципальная) собственность в значительной мере предопределяет и конкретные моменты хозяйственной деятельности. Например, руководство, а также основные направления (ассортиментная, ценовая, учетная политики) определяются властями соответствующего уровня.

Частные организации торговли. Данная форма собственности получила широкое распространение в розничной торговле, но встречаются также и в оптовых торговых структурах. К частным организациям торговли относят: индивидуальные; частные; семейные организации и предприятия; предпринимателей без образования юридического лица, занимающихся

торговлей; приватизированные предприятия, принадлежащие трудовым коллективам. Следует заметить, что частная форма собственности в торговле уже стала основной.

Совместные торговые организации, то есть объекты, учреждаемые российскими и иностранными либо физическими, либо юридическими лицами (резидентами или нерезидентами). Можно отдельно выделить торговые организации полностью с иностранным капиталом. Такие организации торговли представлены как в розничной, так и в оптовой торговле, преимущественно в крупных городах.

По видам деятельности в торговой отрасли выделяют два относительно самостоятельных звена: оптовую торговлю и розничную торговлю. Соответственно, можно выделить и организации, основным видом деятельности которых является либо оптовая торговля, либо розничная торговля.

Кратко охарактеризуем каждую из подотраслей торговли.

1. *Оптовая торговля* – реализация товаров крупными партиями для дальнейшей перепродажи или переработки.

Оптовая торговля включает в себя любую деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или дальнейшего использования в производственных процессах.

Значение и необходимость существования оптового торгового звена заключается в том, что:

- во-первых, производители предпочитают иметь крупных партнеров для сбыта своей продукции, потому что у них нет ни финансовых, ни иных материальных возможностей, ни желания организовать свою торговую или сбытовую сеть. Поэтому большинство производителей предпочитает работать с оптовыми торговыми организациями;

- во-вторых, эффективность деятельности организации оптового звена выше, чем у отдельных производственных или розничных структур, благодаря большому размаху операций и наличию большого количества контактов как с организациями промышленности, так и розничной торговли;

- в-третьих, оптовые торговые организации имеют материальные возможности преобразовывать промышленный ассортимент в торговый.

Формирование торгового ассортимента осуществляется оптовыми организациями путем подсортировки продукции различных специализированных производителей товаров.

Выполнение названных задач предопределяет особенности экономического механизма функционирования оптовых торговых организаций:

- для оптовых торговых организаций характерна более низкая норма прибыли, чем, например, для розничных. Но это компенсируется более высокими объемами товарооборота и большой массой прибыли;

- для оптовых торговых организаций характерен более низкий процент торговой надбавки по сравнению с другими торговыми организациями. Кроме того, оптовые торговые структуры чаще прочих получают торговые скидки у поставщиков и производителей;

- для оптовых торговых организаций характерен более низкий уровень издержек обращения по сравнению с розничными торговыми организациями. Соответственно отличается и структура издержек обращения.

2. *Розничная торговля* – реализация товаров конечному потребителю (завершающее звено движения товара в сфере обращения) для личного некоммерческого использования. Соответственно главной целью розничных торговых организаций является реализация товаров непосредствен-

но конечным потребителям. Осуществляется розничная продажа товаров населению в большинстве случаев через:

- 1) *стационарную торговую сеть*:
 - традиционное обслуживание через прилавок;
 - магазины самообслуживания;
 - магазины типа «магазин-склад»;
 - магазины, торгующие по каталогам;
 - продажа через торговые автоматы;
- 2) *передвижную торговую сеть* – способствует приближению к покупателям и оперативному его обслуживанию:
 - разносная с применением лотков и других несложных устройств;
 - развозная с использованием автоматов, вагонов-лавок;
 - прямая продажа на дому;
- 3) *посылочную торговлю* – обеспечение книжной продукцией, канцтоварами, аудио- и видеозаписями, радио- и телеаппаратурой, лекарственными средствами, некоторыми видами продукции производственно-технического назначения (запчасти, инструмент, резинотехнические изделия, подшипники и т. д.).

Специфика функционирования розничных торговых организаций в значительной мере предопределяет особенности их экономического механизма:

- сравнительно высокая норма прибыли (доля прибыли в цене) при относительно невысокой массе прибыли;
- более высокий уровень валового дохода и, соответственно, более высокий процент торговых надбавок;
- строго определенная структура издержек обращения.

По *ассортиментному признаку* в розничной торговле существуют следующие виды магазинов:

- 1) узкоспециализированные магазины – реализация товаров части товарной группы (одежда – мужская, детская, обувь и т. д.);
- 2) специализированные магазины – реализация товаров одной конкретной группы (одежда, мебель, радиоаппаратура и т. д.);
- 3) комбинированные – реализация товаров нескольких групп, отражающих общность спроса или удовлетворяющих соответствующий круг потребителей;
- 4) универсальные магазины – реализация товаров многих товарных групп в специализированных секциях;
- 5) смешенные магазины – реализация как продовольственных, так и непродовольственных товаров без образования секций.

§3. Особенности финансово-хозяйственного механизма предприятий и организаций торговли

Торговля как самостоятельная отрасль обладает особенными основными и оборотными фондами, характеризуется особым порядком формирования издержек обращения и доходов.

Основные фонды торговых предприятий – это совокупные материально-вещественные ценности производственного и непроизводственного назначения, необходимые для выполнения торговыми предприятиями своих функций.

Стоимость основных фондов торговли по мере их износа частями

включается в издержки обращения и таким образом входит в стоимость реализуемых товаров. При реализации товаров и происходит обращение части стоимости основных фондов торговли. Продолжительность их использования колеблется от года до десятков лет, то есть основные фонды переносят свою стоимость на товар в течение длительного времени.

В соответствии с бухгалтерским критерием к основным фондам относятся средства труда либо стоимостью выше 100-кратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда (Указ Президента РФ № 685 от 8 августа 1996 г.) за единицу независимо от срока службы, либо сроком службы более года независимо от стоимости.

Основные фонды торговых предприятий подразделяются на производственные и непроизводственные. *Производственные основные фонды*, то есть совокупность средств труда, функционирующих в торговых предприятиях, в свою очередь, подразделяются на пассивные (здания) и активные (оборудование). Специфической *особенностью* торговли является существенное преобладание пассивной части в структуре основных производственных фондов.

Непроизводственные основные фонды, представляющие собой совокупную стоимость зданий, сооружений, оборудования и инвентаря учреждений просвещения, здравоохранения, жилого фонда, находящихся на балансе торговых предприятий, предназначены для обеспечения условий труда и быта работников.

В целях учета и планирования воспроизводства, проведения переоценок и инвентаризаций основные фонды торговли классифицируются по:

1) *подотраслям торговли* – основные фонды розничных торговых предприятий, предприятий оптовой торговли и массового питания. Такая классификация обусловлена разницей в составе и структуре основных фондов различных предприятий;

2) *участию в торгово-технологическом процессе* – активные и пассивные. Активная часть основных фондов непосредственно воздействует на товар, определяет уровень производительности труда работников. К пассивной части относятся фонды, которые создают необходимые условия для процесса труда: здания, сооружения, передаточные устройства и др. Соотношение между активной и пассивной частями основных фондов зависит от особенностей технологического процесса конкретного предприятия торговли, уровня его технологической оснащенности;

3) *принадлежности торговым предприятиям* – собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные. Отличительной особенностью торговых предприятий является преобладание арендованных основных фондов;

4) *назначению* – делятся на ряд укрупненных групп. Назначение является главным признаком классификации, особенно при проведении инвентаризаций и переоценок. По назначению выделяют следующие группы основных фондов:

– здания – архитектурные строительные объекты, обеспечивающие условия труда торговых работников, хранения, подработки и подготовки товаров к продаже;

– сооружения – инженерно-строительные объекты, необходимые для осуществления торгово-технологических процессов (железнодорожные пути, эстакады, рампы);

– передаточные устройства, все устройства, при помощи которых производится передача энергии, тепла и др. (электросети, газовые сети, телефонные сети, водопроводные сети);

- машины и оборудование (торговые автоматы, весоизмерительные приборы и контрольно-кассовые аппараты, фасовочное оборудование);
- инструмент – механизированные и немеханизированные орудия ручного труда (тележки, штабелеры);
- производственный инвентарь и принадлежности (рабочие столы, прилавки, емкости для хранения жидких и сыпучих товаров);
- транспортные средства;
- хозяйственный инвентарь – предметы конторского и хозяйственного обзаведения (сейфы, конторская мебель);
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения.

Последние две разновидности – для торговых предприятий, имеющих подсобные хозяйства на своем балансе.

Эффективность использования основных фондов оценивается показателями: фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности основных фондов, фондооснащенности (фондовооруженности) труда работников.

Оборотные фонды в торговле именуются фондами обращения. К ним относятся: товарные запасы текущего хранения; сезонные запасы товаров; товары досрочного завоза в торговую сеть на базах, складах и в пути; готовая продукция на предприятиях общепита; денежные средства в кассе предприятия; денежные средства в пути; денежные средства на расчетных и других счетах в банках; средства, вложенные в расчеты и дебиторскую задолженность.

Особенностью фондов обращения в торговле является то, что максимальный удельный вес в них занимают *товарные запасы*. Товарные запасы – это часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе ее движения из сферы производства к потребителю.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных торговых предприятий. Необходимость образования товарных запасов обусловлена следующими факторами:

- время, необходимое для транспортировки товаров от места производства до места продажи, включая время на погрузочно-разгрузочные работы;
- сезонные колебания в производстве и потреблении товаров;
- несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров, что требует подсортировки, упаковки и подработки;
- особенности территориального размещения производства;
- условия транспортировки товаров, расстояние между поставщиком и торговым предприятием;
- звенность товародвижения;
- возможности для хранения товара и др.

Таким образом, существование товарных запасов как категории товарного обращения обусловлено необходимостью обеспечения нормально-го процесса обращения товаров.

Товарные запасы могут быть выражены в натуральных единицах (м, т, кг), стоимостных (руб.), в днях оборота.

Измерение товарных запасов в днях имеет большое значение для торговых предприятий, так как позволяет судить о том, на сколько дней при данном объеме товарооборота при условии бесперебойной продажи этих товаров может хватить имеющихся в наличии товарных запасов.

На размер товарных запасов влияют следующие факторы:

- 1) объем розничного товарооборота – чем больше его объем, тем больше при прочих равных условиях размер товарных запасов;
- 2) структура товарооборота или сложность ассортимента – чем шире ассортимент, тем больше должно быть товарных запасов, так как они создаются по каждому виду товаров; чем больше удельный вес в товарообороте товаров сложного ассортимента, тем больше должно быть товарных запасов, так как требуется постоянное наличие товаров по различным признакам;
- 3) физико-химические свойства товаров;
- 4) условия товароснабжения розничных торговых предприятий, регулярность и частота завоза товара – чем чаще поставки, тем меньше товарных запасов;
- 5) состояние материально-технической базы;
- 6) качество торговой работы – своевременная выборка, равномерный завоз, активное воздействие на поставщика.

До момента продажи любой товар относится к категории товарного запаса, с экономической точки зрения эта форма существования товара является статичной (физически он может находиться в движении). Это обстоятельство, в частности, означает, что товарный запас является величиной моментной. Товарные запасы меняют свой размер – они постепенно вовлекаются в товарооборот, продаются, перестают быть запасами. Но, поскольку товарные запасы замещаются другими партиями товаров, то есть регулярно возобновляются, они являются постоянно существующей величиной, размер которой варьирует в зависимости от конкретных хозяйственных условий.

Кругооборот товаров, смена статичной формы запаса динамичной формой товарооборота составляет экономическое содержание процесса товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших показателей в торговле, поскольку ее ускорение является одним из способов повышения конкурентоспособности товара и предприятия. Под ней понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня реализации и скорости оборота товаров.

Время обращения (в днях, показатель длительности одного оборота) характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса.

Скорость оборота (в количестве оборотов, коэффициент оборачиваемости) показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. При этом необходимо отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства.

Оборотные фонды обращения управляются эффективно, если увеличивается показатель скорости их оборота при сокращении длительности оборота.

На основе Положения о составе затрат коммерческими предприятиями разрабатывается номенклатура *статей издержек обращения (для торговли) или статей калькуляции (для предприятий сферы услуг)*.

Издержки – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товара от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли-продажи и потребления удовлетворению спроса потребителей. Это общественно необходимые затраты труда, обеспечива-

ющие выполнение торговлей своих функций и задач.

Издержки обращения учитываются на всех стадиях ценообразования, начиная от производства, когда в себестоимость продукции включаются расходы по сбыту, и заканчивая розничной продажей, когда в розничной цене отражаются издержки оптовой и розничной торговли.

Таблица 10.1

Номенклатура статей издержек обращения торговли

Номера статей	Наименование статей
1.	Расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные и грузовые перевозки
2.	Расходы на оплату труда
3.	Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря
4.	Амортизация основных фондов
5.	Отчисления и затраты на ремонт основных средств
6.	Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд
7.	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров
8.	Расходы на торговую рекламу
9.	Проценты на пользование кредитом, займом
10.	Потеря товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации
11.	Расходы на тару
12.	Страховые взносы на социальные нужды
13.	Налоги, отчисления, сборы, включаемые в издержки обращения
14.	Прочие нужды

Некоторые виды затрат государство регулирует путем их *нормирования*. К их числу относятся: затраты на оплату процентов по полученным кредитам банков на приобретение товаров; командировочные расходы; представительские расходы; расходы на рекламу; расходы на подготовку кадров.

По этим статьям суммы затрат относятся в полном объеме на издержки обращения, однако превышение фактических затрат над нормативами не должно уменьшить налогооблагаемую прибыль, то есть на сумму превышения затрат налогооблагаемая прибыль увеличивается.

Расходы торгового предприятия по объему и составу отличаются от издержек обращения. Основной отличительный признак – форма возмещения расходов. Издержки обращения возмещаются за счет доходов от торговой деятельности, а другие виды расходов – или за счет финансового результата (прибыль до налогообложения), или за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

К финансовому результату относятся: налог на имущество; налог на рекламу; целевые сборы.

За счет чистой прибыли: платежи по кредитам сверх установленной законодательством ставки; штрафы за несвоевременное перечисление налогов в бюджет и внебюджетные фонды; потери от уценки товаров; судебные издержки и арбитражные расходы; присужденные ставки, пени, штрафы за нарушение хозяйственных договоров и расходы по возмещению причиненных убытков; сбор за право торговли и использование местной символики.

Факторы, снижающие уровень издержек:

- рост объема товарооборота и доли мелкооптового оборота в его составе;
- увеличение в структуре товарооборота удельного веса менее издержкостоемких товаров;
- повышение эффективности труда торговых работников: внедрение прогрессивных методов продажи, полное использование прогрессивных мощностей, увеличение товарооборота в расчете на один квадратный метр торговой площади, рост технической оснащенности;
- рациональное использование оборотных средств, недопущение случаев образования сверхнормативных запасов товаров, ускорение товарооборачиваемости;
- полная ликвидация всех видов непроизводительных расходов и потерь, укрупнение торговых предприятий, сокращение звенности товародвижения, совершенствование управления торговлей.

Факторы, вызывающие рост затрат:

- снижение объемов продаж;
- увеличение в структуре товарооборота удельного веса товаров со сравнительно высоким уровнем издержек обращения;
- замедление товарооборачиваемости;
- увеличение объемов кредитов;
- повышение цен, ставок, окладов, тарифов;
- повышение качества обслуживания;
- увеличение количества услуг, оказываемых покупателям.

Товарооборот является одним из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности коммерческих предприятий. Товарооборот продукции отечественного производства отражает уровень ее востребованности на рынках.

Розничный товарооборот – это продажа товаров конечным потребителям. На этом процессе обращение товара завершается, и он поступает в сферу потребления.

Товарная структура розничного товарооборота включает в себя продовольственные и непродовольственные товары, которые разделены на ассортиментные группы и подгруппы.

К показателям, характеризующим товарооборот торгового предприятия, относятся:

- объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;
- объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставляемых ценах;
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (руб., %);
- однодневный объем товарооборота (руб.);
- объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;

- объем товарооборота на один квадратный метр общей площади, в том числе торговой площади;
- время обращения товаров, дни оборота;
- скорость товарооборота, число оборотов.

Оптовый товарооборот представляет собой продажу товаров либо для последующей перепродажи, либо для производственного потребления в форме сырья, материалов, комплектующих и т. д. В результате оптового товарооборота товары не выходят из сферы обращения. *Оптовый товарооборот* – это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей реализации, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения хозяйственных нужд. В результате оптовой продажи товары не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в производственное потребление. Иными словами, при оптовом обороте товар реализуется для последующей переработки или перепродажи.

Промежуточными продавцами могут быть лица, предприятия и организации, приобретающие товары у производителей или других продавцов для их перепродажи другим потребителям с выгодой для себя. Промежуточной торговлей могут заниматься промышленные, оптовые и розничные предприятия, посреднические фирмы.

Необходимость оптовой торговли вызывается общественным разделением труда, наличием товарно-денежных отношений, узкой специализацией промышленных предприятий, потребностью в региональном сбалансировании спроса и предложения, быстрой реализацией изготовленного товара для возобновления расширенного воспроизводства, доведения его до конечного потребителя. Главным количественным показателем, позволяющим оценить объем работы оптовой торговли, является оптовый товарооборот.

Количественная характеристика товарооборота – объем реализации в денежном исчислении.

Качественная характеристика товарооборота – его структура (или ассортиментный состав). Товарооборот – это соотношение удельных весов, товарных групп в общем объеме товаров, их видов или товарооборота.

Валовой доход предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, в общеэкономическом смысле – это выручка от основной деятельности (реализации товаров и услуг), а также доходы, получаемые помимо основной деятельности из других источников. Валовой доход предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, складывается из нескольких источников.

В общем виде валовой доход рассчитывается по следующей формуле:

$$D_{\text{ВАЛ}} = \text{ТН} + \text{СУ} + \text{ПД},$$

где ТН – торговая надбавка предприятия;

ОУ – стоимость оказанных услуг;

ПД – прочие доходы.

Валовой доход торгового предприятия – это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью. Валовой доход от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем.

Уровень этого дохода в розничной торговле рассчитывается по формуле:

$$y_{\text{ДОХ}_{\text{РОЗН}}} = \frac{D_{\text{ВАЛ}}}{T_{\text{РОЗН}}} \cdot 100,$$

где $D_{\text{ВАЛ}}$ – сумма валового дохода от реализации, руб.;

$T_{\text{РОЗН}}$ – объем розничного товарооборота, складывается из складского и транзитного товарооборота, с участием в расчетах.

Уровень валового дохода в оптовой торговле рассчитывается по аналогичной формуле.

Торговая надбавка – основной источник формирования валового дохода.

В действующих условиях уровень торговой надбавки должен определяться с учетом конъюнктуры рынка, соотношения между спросом и предложением на товар, размера свободной отпускной цены, издержек обращения, прибыли, ставок косвенных налогов и условий взаиморасчетов контрагентов.

Основные требования к обоснованности торговых надбавок:

- создавать условия для прибыльной работы торгового предприятия;
- отражать специфику реализации отдельных товаров;
- стимулировать эффективное использование имеющихся ресурсов;
- учитывать территориальное размещение производства и пути продвижения товаров к потребителю;
- способствовать сокращению плеча и количества перевозок от места производства к месту потребления;
- содействовать упрощению и совершенствованию практики расчетов торговых предприятий между собой и партнерами.

При определении размера средней торговой (оптово-сбытовой) надбавки (ТН) рекомендуется использовать следующую формулу:

$$\text{ТН} = I_0 + \text{Н} + C_0 + \text{К} + \text{Р},$$

где I_0 – плановый уровень издержек обращения, кроме процента на кредит, руб. Издержки обращения при расчете торговых надбавок рекомендовано определить по отчетным данным за предшествующий период и корректировать их на коэффициент роста или повышения объемов деятельности;

Н – размер налогов (НДС, налог на прибыль от товарооборота и другие обязательные отчисления и налоги, исчисляемые из валового дохода). Налоги, включаемые в расчет торговых надбавок, исчисляются по методикам, предусмотренным налоговым законодательством;

C_0 – отчисления на пополнение собственных оборотных средств (6 % от размера валового дохода);

К – процент за кредит (в процентах к товарообороту). Проценты за кредит рассчитываются исходя из товарооборачиваемости, установленных процентных ставок потребности в кредитных ресурсах с учетом наличия собственных оборотных средств, вложенных в товарные запасы собственных источников финансирования;

Р – рентабельность; минимально возможный уровень рентабельности, включаемый в торговую надбавку, не должен превышать сложившегося за предшествующий период.

Уровень торговой наценки определяется по формуле:

$$УТН = \frac{ИО + R + КО + СО}{П_c} \cdot 100\%,$$

где ИО – издержки обращения, определяемые по отчетным данным за предшествующий период и скорректированные на коэффициент роста или снижения объема деятельности;

R – минимально возможный уровень рентабельности, который не должен превышать сложившегося за предшествующий период;

КО – обязательные отчисления, взимаемые за счет валового дохода;

СО – отчисления на пополнение собственных оборотных средств (6 % от размера валового дохода);

П_с – покупная стоимость товаров без НДС.

Принимаются разнообразные *способы и принципы формирования цен*, среди которых выделяются следующие:

– соответствие договорной цены цене равновесия спроса и предложения товаров на рынке;

– оптимальная договорная цена должна покрывать издержки производства и обращения товаров и обеспечить высокую норму прибыли участникам товарного обращения;

– при согласовании цены необходимо просчитывать вероятность риска и формировать необходимый страховой фонд для возможного снижения цены в условиях перенасыщения рынка;

– в процессе реализации товаров считается недопустимым снижение установленного темпа продаж.

Кроме доходов от основной деятельности торговые предприятия получают прочие доходы. Перечень их у каждого предприятия будет различаться. Но наиболее распространенными и общими для всех торговых предприятий являются следующие источники *прочих доходов*:

- доходы от краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений;
- доходы от сдачи в аренду неиспользуемого имущества и помещений;
- доходы от долевого участия в уставном капитале других предприятий;
- доходы от ценных бумаг;
- сальдо полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и др.;
- доходы от дооценки товаров;
- поступления сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- проценты, полученные по денежным средствам;
- прочие доходы.

При анализе и планировании финансово-хозяйственной деятельности прочие доходы учитываются в общей сумме валового дохода.

Финансы торговых организаций функционируют в рыночной экономике на тех же принципах, что и финансы всех других коммерческих организаций: хозяйственной самостоятельности, самофинансирования, экономической заинтересованности, материальной ответственности, формирования финансовых резервов.

В то же время торговым организациям присущи отраслевые финансовые особенности. Прежде всего, это особенности структуры активов и капитала.

В торговле активы представлены в основном оборотными активами (75–80 % всех активов): в составе оборотных активов преобладают товар-

ные запасы. В большинстве торговых организаций на их долю приходится более 80 % всех оборотных активов. Для их формирования требуется соответствующий объем оборотного капитала.

Источниками формирования имущества торговых организаций могут быть:

- ✓ прибыль от реализации товаров и услуг;
- ✓ взносы учредителей организаций;
- ✓ доходы от операций с ценными бумагами;
- ✓ перечисления из бюджетов разных уровней;
- ✓ безвозмездные взносы или спонсорская помощь;
- ✓ доходы от реализации имущества и др.

В связи с недостаточностью собственного капитала торговые организации вынуждены привлекать в больших объемах заемный капитал в форме краткосрочных банковских кредитов, финансовых заимствований у других коммерческих организаций, а также коммерческого (товарного) кредита – кредиторской задолженности перед поставщиками товаров. В структуре капитала российских торговых организаций доля заемного капитала составляет по отрасли в целом более 90 %. При этом заемный капитал почти полностью представлен краткосрочными обязательствами.

Существенные особенности имеются в порядке формирования доходов, расходов и прибыли, а также в показателях рентабельности торговых организаций.

В торговле, как и в любой другой сфере предпринимательства, исходной основой коммерческого расчета являются доходы от хозяйственно-финансовой деятельности. Доходы торгового предприятия представляют собой сумму выручки, полученной в определенный период от реализации операций, связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности.

Основным источником доходов в торговле являются реализованные торговые надбавки. Расход по основному виду деятельности – продаже товаров – в торговле представлены издержками обращения.

Торговые надбавки (доход от реализации товаров) используются для возмещения издержек обращения и образования прибыли. Тем самым торговые организации обеспечивают самокупаемость текущей хозяйственной деятельности и создают условия для самофинансирования в предстоящем периоде (развития материально-технической базы, пополнения собственных оборотных средств, социального развития).

Для расчета торговых надбавок торговые организации могут использовать два подхода – затратный и рыночный. Затратный подход к расчету торговых надбавок используется торговыми организациями по товарам, на потребительском рынке которых конкуренция слабая или отсутствует. При этом методе уровень торговой надбавки в процентах к товарообороту определяется путем суммирования уровня издержек обращения и рентабельности торговли (прибыль от реализации товаров в процентах к товарообороту).

Рыночный подход к установлению торговых надбавок применяется в условиях развитой конкуренции на товарных рынках. Сущность заключается в том, что цена товара определяется рынком.

§4. Показатели развития торговли

Для оценки эффективности торговли как отрасли применяются показатели, отраженные в таблице 10.2.

Таблица 10.2

Организационно-технологические показатели отрасли торговли

Название показателя	Характеристика показателя
Обеспеченность населения торговой площадью	Характеризует фактическое наличие торговой площади в расчете на 1000 жителей
Норматив обеспеченности населения торговой площадью	Установленная торговая площадь на 1000 жителей
Уровень обеспеченности населения торговой площадью	Отношение фактической обеспеченности населения торговой площадью к нормативной, выраженное в процентах
Обеспеченность населения розничной сетью	Характеризует фактическое наличие розничных торговых предприятий в расчете на 1000 жителей
Обеспеченность населения складской площадью	Характеризует фактическое наличие складской площади в расчете на 1000 жителей
Коэффициент использования складской площади	Характеризует отношение грузовой площади товарного склада к складской площади
Коэффициент использования складского объема	Характеризует отношение грузового объема склада к складскому объему
Пешеходная доступность магазина	Установленное расстояние от магазина до центра жилой застройки, обеспечивающее рациональное размещение розничной торговой сети
Грузооборот склада	Объем товарной массы в натуральном исчислении, проходящий через склад за определенный календарный период

Для оценки эффективности коммерческой (хозяйственной) деятельности торгового предприятия чаще всего используют систему показателей. Обоснование необходимости их применения дано в теории множественности целей, основу которой составляет системный подход к описанию предприятия, что предполагает существование в системе иерархии целей и, соответственно, критериев их достижения.

Содержание показателей, привлекаемых для оценки хозяйственной ситуации, в каждом конкретном случае определяется жизненным циклом предприятия, его размером, временным аспектом планового горизонта, назначением анализа и другими параметрами.

Система экономических показателей торговых предприятий основана на дедуктивном методе, который предполагает построение синтетического показателя, обобщающего результаты хозяйственной деятельности, а затем отбор группы частных показателей, конкретизирующих состояние той или иной стороны деятельности.

Система экономических показателей предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, основана на дедуктивном методе, который предполагает построение синтетического показателя, обобщающего результаты

хозяйственной деятельности, а затем отбор группы частных показателей, конкретизирующих состояние той или иной стороны деятельности.

Главным качественным показателем в торговле, как и во всех других сферах предпринимательской деятельности, является прибыль. В отличие от производственной деятельности, где калькулируется себестоимость продукции, в торговле такого показателя нет. Здесь используется показатель «издержки обращения» – сумма расходов, связанных с осуществлением торговой деятельности, то есть доведением товаров от производителей до потребителей. Показатель «издержки обращения» отличается от показателя «себестоимость продукции» тем, что в его состав не включается закупочная стоимость товаров. В отчетности торговой организации о финансовых результатах как эквивалент показателя «себестоимость продукции» показывается закупочная стоимость реализованных товаров.

Эффективность хозяйственно-финансовой деятельности в торговле принято оценивать показателями рентабельности: товарооборота, издержек обращения, активов, собственного капитала.

Существуют также особенности оценки финансовой устойчивости и деловой активности торговых организаций. При определении типа финансовой устойчивости торговой организации принято сопоставлять основную их элемент – товарные запасы, с источниками их финансирования.

Поэтому наряду с показателем собственных оборотных средств важным показателем в торговле считаются собственные оборотные средства в товарных запасах.

Систему показателей, используемых при оценке экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности, целесообразно построить по схеме:

ресурсы → затраты → результаты.

В соответствии с этой схемой наиболее часто используемыми показателями оценки эффективности деятельности предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, являются: фондоотдача, фондорентабельность, оборачиваемость оборотных средств, прибыль на одного работника, уровень издержек обращения, рентабельность текущих затрат, срок окупаемости капитальных вложений и др.

На практике более целесообразно сочетать использование системы показателей оценки эффективности деятельности с расчетом обобщающих параметров (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения

Группа показателей	Показатели
1. Эффективность использования основных фондов	Фондоотдача, руб./руб.
	Фондоемкость, руб./руб.
	Фондорентабельность, %
	Фондовооруженность, тыс. руб./чел.
	Товарооборот на 1 кв. м общей (торговой) площади, тыс. руб. / м ²

Продолжение таблицы 10.3

Группа показателей	Показатели
2. Эффективность использования оборотных средств	Оборачиваемость оборотных средств: – число оборотов, раз; – продолжительность одного оборота, дней
3. Эффективность использования трудовых ресурсов	Товарооборот на одного работника, тыс. руб./чел.
	Товарооборот на 1 руб. расходов на оплату труда, руб./руб.
	Прибыль на одного работника, тыс. руб./чел.
	Прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда, руб./руб.
4. Эффективность текущих затрат	Коэффициент трудоемкости (средне- списочная численность / товарооборот)
	Уровень издержек обращения, %
	Затратоотдача (товарооборот на 1 руб. текущих затрат), руб./руб.
	Рентабельность текущих затрат, руб./руб.
	Коэффициент эффективности капитальных вложений
	Срок окупаемости капитальных вложений, лет

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, могут быть использованы следующие комплексные показатели: показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия, показатель эффективности финансовой деятельности, показатель эффективности трудовой деятельности, показатель темпа интенсивности развития предприятия, показатель темпа экономического роста предприятия.

1. Показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия:

$$\mathcal{E}_{\text{иэп}} = \frac{T}{\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) \cdot K_{\text{прив}}},$$

где T – товарооборот;

ФЗП – средства на оплату труда;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;

$K_{\text{прив}}$ – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – товарооборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребности в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности:

$$\mathcal{E}_{\text{фд}} = \frac{P_{\text{вал}}}{\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) \cdot K_{\text{прив}}},$$

где $P_{\text{вал}}$ – сумма валовой прибыли.

3. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности торгово-хозяйственной деятельности:

$$I_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{\text{иэп}} \cdot \mathcal{E}_{\text{фд}} \cdot \mathcal{E}_{\text{тд}}}.$$

Интегральный показатель экономической эффективности торгово-хозяйственной деятельности целесообразно анализировать в динамике, в этом случае определяются темпы его изменения и по полученным результатам можно делать выводы о повышении или снижении эффективности всей деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения.

$$T_{\text{гэээ}} = \frac{I_{\text{эхдотч}}}{I_{\text{эхдеаз}}} \cdot 100,$$

где $I_{\text{эхд}}$ – темп изменения интегрального показателя экономической эффективности торгово-хозяйственной деятельности, соответственно, отчетный и базисный (%).

4. Показатель темпа интенсивности развития предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения:

$$T_{\text{инт}} = (T_{\text{пт}} \cdot T_{\text{оос}} \cdot T_{\text{фо}}) / (T_{\text{фзп}} \cdot T_{\text{ос}} \cdot T_{\text{оф}}) \cdot 100,$$

где $T_{\text{инт}}$ – темп интенсивности развития предприятия, %;

$T_{\text{пт}}$ – темп изменения производительности труда работников, %;

$T_{\text{оос}}$ – темп изменения скорости обращения оборотных средств предприятия в оборотах, %;

$T_{\text{фо}}$ – темп изменения фондоотдачи, %;

$T_{\text{фзп}}$ – темп изменения расходов на оплату труда, %;

$T_{\text{ос}}$ – темп изменения среднегодовой стоимости оборотных средств, %;

$T_{\text{оф}}$ – темп изменения среднегодовой стоимости основных средств, %.

5. Показатель темпа экономического роста предприятия.

В процессе проведения экономического анализа необходимо изучать темпы экономического роста предприятия. Оценку уровня экономического роста предприятия можно дать на основании качественных показателей торгово-хозяйственной деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения:

$$T_{\text{эр}} = \sqrt[5]{T_{\text{пт}} \cdot T_{\text{оос}} \cdot T_{\text{фо}} \cdot T_{\text{зо}} \cdot T_{\text{ур}}},$$

где $T_{\text{зо}}$ – темп изменения затратоотдачи;

$T_{\text{ур}}$ – темп изменения уровня рентабельности.

Использование предложенной методики проведения экономического анализа позволяет более глубоко и детально изучить все стороны деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения, что ведет как к эффективному использованию имеющихся ресурсов, так и к выявлению неиспользованных резервов. Результаты такого анализа являются базой для принятия обоснованных управленческих решений.

Таким образом, торговля является особой формой товарного обращения и выражает собой экономические отношения, связанные с обменом товаров, и конкретные хозяйственные отношения, связанные с процессами их реализации. Для выполнения своих функций и получения максимальной прибыли торговыми организациями должен учитываться ряд присущих только им особенностей, вызванных спецификой торговли как вида деятельности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Сформулируйте понятие торговли и опишите ее отраслевые особенности.
2. Опишите роль торговли в национальной экономике.
3. Охарактеризуйте основные подотрасли торговли и их особенности.
4. Опишите отраслевые особенности финансово-хозяйственного механизма в торговле.
5. Какими особенностями характеризуются основные производственные фонды торговли?
6. Какими особенностями характеризуются оборотные фонды торговли?
7. Какими особенностями характеризуется формирование издержек обращения в торговле?
8. Какими особенностями характеризуется формирование доходов и прибыли в торговле?
9. Перечислите основные показатели комплексной оценки эффективности торговли как отрасли.
10. Перечислите основные показатели комплексной оценки эффективности деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Ознакомьтесь со статистическими данными о функционировании отрасли торговли Сахалинской области (табл. 1 и 2) и сделайте выводы о тенденциях ее развития по изменению представленных показателей.

Таблица 1

Основные показатели торговли Сахалинской области

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Оборот розничной торговли, всего:	103393,4	112666,5	122551,3	132950,3	134731,7
В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	101,4	101,8	100,7	96,1	95,8
<i>По формам торговли</i>					
Торгующие организации и индивидуальные предприниматели,	101691,6	110492,0	120469,7	130577,9	131676,7

Продолжение таблицы 1

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
реализующие товары вне рынка, млн. руб.					
Торгующие организации и индивидуальные предприниматели, реализующие товары вне рынка, в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	102,2	101,5	100,9	96,0	95,3
Розничные рынки и ярмарки, млн. руб.	1701,8	2174,5	2081,6	2372,4	3055,0
Розничные рынки и ярмарки, в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	70,0	119,4	88,6	100,9	121,7
<i>По формам собственности</i>					
Негосударственная	100391,1	109438,0	119189,7	128923,1	130200,6
Негосударственная, в процентах к итогу	97,1	97,1	97,3	97,0	96,6
Государственная и муниципальная	3002,3	3228,5	3361,6	4027,2	4531,1
Государственная и муниципальная, в процентах к итогу	2,9	2,9	2,7	3,0	3,4
<i>Индексы физического объема оборота розничной торговли (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)</i>					
Оборот розничной торговли, всего:	101,4	101,8	100,7	96,1	95,8
В том числе: пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия	99,4	101,7	100,7	94,9	94,3
Алкогольные напитки	94,4	87,5	80,6	95,5	–
Непродовольственные товары	103,6	101,9	100,7	97,3	97,5

Таблица 2

Продажа на оптовом рынке продукции (товаров)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
<i>Миллионов рублей</i>					
Оборот оптовой торговли	61516,6	61453,3	82360,5	86712,9	104532,7
В том числе: организации оптовой торговли	50610,7	50612,1	65265,4	71595,4	90094,2

Продолжение таблицы 2

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Предприятия других видов экономической деятельности	10905,9	10841,2	17095,1	15117,5	14438,5
<i>В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)</i>					
Оборот оптовой торговли	94,5	94,9	123,6	98,2	122,1
В том числе: организации оптовой торговли	93,7	95,0	118,9	102,4	127,4
Предприятия других видов экономической деятельности	98,3	94,4	145,4	82,5	96,7

Задание 2. Определите влияние изменения структуры товарооборота на уровень издержек обращения на основании данных таблицы 3.

Таблица 3

Товарные группы	Структура товарооборота		Уровень издержек обращения
	план.	факт.	
	Продовольственные	60	
Непродовольственные	40	50	15

Задание 3. Фактический товарооборот составил 3800 тыс. руб. В планируемом периоде он возрастает на 10 % и составит 3080 тыс. руб. Фактический уровень издержек обращения – 8 %, в том числе условно-переменные – 5 %. Определить плановую сумму издержек обращения.

Задание 4. План товарооборота – 3080 тыс. руб. Плановый уровень валового дохода – 12 %. Предприятие планирует иметь рентабельность в будущем периоде в размере 4,5 %. Определите плановую сумму издержек обращения.

Задание 5. Расходы по оплате труда в отчетном периоде составили 80 тыс. руб. В планируемом периоде предусматривается рост товарооборота на 10 %, производительности труда – на 8 %, а средней заработной платы – на 6 %.

Определите плановую сумму расходов по оплате труда на будущий период.

Задание 6. Магазин в отчетном периоде имеет следующие результаты хозяйственной деятельности (табл. 4).

Таблица 4

Исходные данные			
Показатели	План.	Факт.	Откл. (+, -)
Товарооборот, тыс. руб.	250	300	
Валовой доход, тыс. руб.	40	49,5	
Уровень валового дохода, %	16	16,5	

Определите влияние изменения объема товарооборота на сумму валового дохода.

Задание 7. Магазин планирует следующую структуру товарооборота и соответствующие торговые надбавки в розничных ценах (табл. 5). Определить средний уровень торговых надбавок (уровень валового дохода).

Таблица 5

Исходные данные			
Показатели	Структура товарооборота, %	Торговая надбавка, %	Процентные числа
Товар А	55,5	18,0	999
Товар Б	44,5	14,0	623
Итого:	100		1622

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Торгово-промышленная выставка – это разновидность предприятия:

- розничной торговли;
- оптовой торговли;
- и то и другое.

2. Магазины самообслуживания – это разновидность предприятия:

- розничной торговли;
- оптовой торговли;
- и то и другое.

3. Возможность снижения затрат времени на посещение предприятий розничной торговли – это фактор размещения розничной торговой сети:

- градостроительный;
- транспортный;
- социальный;
- экономический.

4. Территориальное сближение магазинов разного товарного профиля с целью обеспечения удовлетворения комплексного спроса путем создания торговых улиц, торговых центров – это ...

- равномерный;

- б) концентрический;
- в) групповой.

5. Определите обеспеченность населения розничной торговой сетью, если известно, что общая торговая площадь розничной торговой сети составила 132 810 м² при численности населения города 233 тыс. чел.:

- а) 1,75 м²/ тыс. чел.;
- б) 570 м²/ тыс. чел.;
- в) 30 944 730 м²/ тыс. чел.

6. Определите эффективность использования предприятий розничной торговой сети, если известно, что общая торговая площадь розничной торговой сети составила 132 810 м², объем товарооборота – 199 215 тыс. руб.:

- а) 1,5 тыс. руб./м²;
- б) 0,67 тыс. руб./м²;
- в) 3 тыс. руб./м².

7. Суть договора розничной купли-продажи: по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для:

- а) личного, семейного, домашнего или иного использования, связанного с предпринимательской деятельностью;
- б) личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
- в) для любого использования.

8. Розничная торговля – это торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования:

- а) не связанного с предпринимательской деятельностью;
- б) не связанного с государственной деятельностью;
- в) связанного с предпринимательской деятельностью.

9. Торговое предприятие преобразует исходный ресурс в:

- а) товар;
- б) посредническую услугу;
- в) торговую услугу.

10. Какие субъекты торговли осуществляют продажу товаров и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью:

- а) розничные субъекты торговли;
- б) оптовые субъекты торговли;
- в) сетевые субъекты торговли.

11. Розничный товарооборот характеризует:

- а) объем продажи товаров для домашнего использования и перепродажи;
- б) объем продажи товаров для личного, семейного, домашнего или коллективного использования;
- в) валовой объем продажи товаров.

12. Оптовая и розничная реализация товаров на предприятиях торговли характеризуется тремя основными показателями:

- а) общий объем товарооборота, состав товарооборота, скорость оборачиваемости товарооборота;
- б) общий объем товарооборота, состав товарооборота, товарная структура товарооборота;

- в) общий объем товарооборота, состав товарооборота, востребованность товарооборота.

13. Процесс движения товаров от производителей к потребителям через торговую сеть – это ...

- а) обращение товаров;
- б) обращение продукции;
- в) продажа товаров.

14. Силы и явления, лежащие за пределами предприятия и оказывающие на него прямое или косвенное воздействия, являются:

- а) внутренней средой предприятия;
- б) внешней средой предприятия;
- в) рисками предпринимательской деятельности.

15. Цель коммерческой деятельности торгового предприятия:

- а) получение прибыли;
- б) наращивание капитала;
- в) удовлетворение общественно необходимых потребностей с целью извлечения прибыли.

16. Потребительский рынок – это ...

- а) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами, исполнителями услуг и покупателями, сложившаяся на основе разделения труда;
- б) рынок отдельных товаров или товарных групп, сходных по производственным или потребительским признакам и являющихся элементом внутреннего рынка товаров и услуг;
- в) специально подготовленная торговая площадка.

17. Экономическая сущность розничного товарооборота:

- а) суммарный объем проданных товаров и услуг;
- б) обмен денежных доходов потребителей на товары и услуги в процессе купли в экономических отношениях, связанных с этим процессом;
- в) обмен денежных доходов потребителей на товары и услуги в процессе купли-продажи и в экономических отношениях, связанных с этим процессом.

18. Цель анализа товарооборота на предприятиях торговли – получение информации, необходимой торговому предприятию для принятия решения о том, что и в каких количествах ему следует:

- а) покупать на рынке в будущем, чтобы обеспечить получение прибыли;
- б) продавать на рынке в будущем, чтобы обеспечить получение прибыли;
- в) покупать или продавать на рынке в будущем, чтобы обеспечить получение прибыли.

19. Развозная торговля – это ...

- а) оптовая торговля, осуществляемая вне стационарной сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплексе с транспортным средством;
- б) розничная торговля, осуществляемая вне стационарного оптового предприятия с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплексе с транспортным средством;
- в) розничная торговля, осуществляемая вне стационарной розничной сети с использованием специализированных или специально оборудо-

ванных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплекте с транспортным средством.

20. Укажите уровень государственного регулирования торговли, который выполняет функции создания эффективной конкурентной среды на региональном рынке:

- а) федеральный;
- б) региональный;
- в) местный.

21. Укажите уровень государственного регулирования торговли, который выполняет функции рационального размещения торговых объектов на местном рынке:

- а) федеральный;
- б) региональный;
- в) местный.

22. Различают три основных сферы (этапа) движения материальных ресурсов: 1) товарного производства; 2) товарного обращения; 3) конечное потребление товаров и услуг. Определите место отрасли «торговля»:

- а) первый этап;
- б) второй этап;
- в) третий этап;
- г) второй и третий этапы.

23. Выберите последовательность, характеризующую внутриотраслевую структуру отрасли «торговля»:

- а) крупные, средние, малые предприятия;
- б) розничная, оптовая торговля, предприятия общественного питания;
- в) розничная, оптовая торговля, общественное питание, транспортные, логистические, консалтинговые, аудиторские, рекламные, маркетинговые предприятия;
- г) ООО, ОАО, ИП.
- д) государственные предприятия, частные.

24. Выберите положение, в наибольшей степени характеризующее экономический эффект обособления торгового капитала от производственного:

- а) обслуживание сбыта многих промышленных предприятий;
- б) создание возможности работать в более крупном размере;
- в) ускорение оборота промышленного капитала;
- г) получение высоких торговых надбавок;
- д) торговый капитал меньше того капитала, который пришлось бы авансировать, если бы каждый производитель занимался сбытом продукции самостоятельно.

25. Определите набор торгово-технологических функций торговли:

- а) транспортировка, хранение, материальная доработка;
- б) транспортировка, хранение, материальная доработка, реклама, реализация товаров;
- в) организация рыночных связей, учетно-информационная;
- г) организация рыночных связей, учетно-информационная, кредитно-финансовая.

26. Выберите из числа приведенных функции оптовой торговли:

- а) экономическая интеграция территорий и предприятий;
- б) хранение товаров;
- в) продажа промышленным предприятиям;

г) продажа оптовым предприятиям;

д) все перечисленные.

27. Выберите последовательность, характеризующую классификацию предприятий розничной торговли по структуре стратегий:

- а) универсам, супермаркет, специализированный магазин, универмаг;
- б) открытые вещевые, продовольственные, смешанные рынки, магазинная торговля, внемагазинная торговля;
- в) торговые автоматы, торговля по каталогам, прямые продажи, торговля по почте, торговля через Интернет.

28. Что означает понятие «обеспеченность населения торговой площадью»:

- а) показатель, характеризующий фактическое наличие торговой площади в расчете на 1000 жителей;
- б) отношение фактической обеспеченности населения торговой площадью к нормативной, выраженной в процентах;
- в) показатель, характеризующий фактическое наличие розничных торговых предприятий в расчете на 1000 жителей.

29. Что означает понятие «уровень обеспеченности населения торговой площадью»:

- а) показатель, характеризующий фактическое наличие торговой площади в расчете на 1000 жителей;
- б) отношение фактической обеспеченности населения торговой площадью к нормативной, выраженной в процентах;
- в) показатель, характеризующий фактическое наличие розничных торговых предприятий в расчете на 1000 жителей.

30. Что означает понятие «пешеходная доступность магазина»:

- а) показатель, характеризующий фактическое наличие торговой площади в расчете на 1000 жителей;
- б) установленное расстояние от магазина до центра жилой застройки, обеспечивающее рациональное размещение розничной торговой сети;
- в) показатель, характеризующий фактическое наличие розничных торговых предприятий в расчете на 1000 жителей.

ГЛАВА 11. ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

План:

- §1. Понятие общественного питания, его цели и роль.
- §2. Особенности предприятий общественного питания.
- §3. Показатели эффективности развития общественного питания.

Контрольные вопросы для закрепления.

Расчетно-аналитические задания.

Фонды оценочных средств.

§1. Понятие общественного питания, его цели и роль

Общественное питание – это крупная отрасль народного хозяйства, представляющая собой совокупность предприятий, объединенных по характеру выполняемых функций и потребительной выпускаемой продукции. Она имеет присущие только ей профессиональный состав кадров, технологию и организацию производства продукции, а также услуг по реализации и потреблению этой продукции.

Общественное питание представляет собой совокупность предприятий различных организационно-правовых форм и граждан-предпринимателей, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции.

По организации производства предприятия общественного питания сходны с предприятиями пищевой промышленности. Однако в отличие от них предприятия общественного питания вырабатывают продукцию, которая не подлежит длительному хранению. По характеру реализации продукции предприятия общественного питания отличаются и от предприятий розничной торговли, поскольку не только реализуют продукцию, но и организуют ее потребление, а также предоставляют населению различные услуги, не свойственные торговле.

Таким образом, являясь отраслью материального производства, общественное питание одновременно выполняет функции, присущие сфере услуг.

Предприятия общественного питания имеют ряд особенностей. Если большинство предприятий других отраслей ограничиваются выполнением лишь одной, максимум двух функций, например предприятия пищевой промышленности осуществляют функцию производства, а предприятия торговли – реализацию продукции, то предприятия общественного питания выполняют три взаимосвязанные функции (рис. 11.1).

1. Производство пищи для восстановления затраченной в процессе труда энергии человека.

2. Произведенная пища приобретает форму товаров, она реализуется в обмен на денежные доходы работающих, то есть общественному питанию присуща функция реализации.

3. Питание представляет собой организованную форму потребления.

Исходной является функция производства, затраты труда на которую составляют 70–90 % всех затрат труда в отрасли.

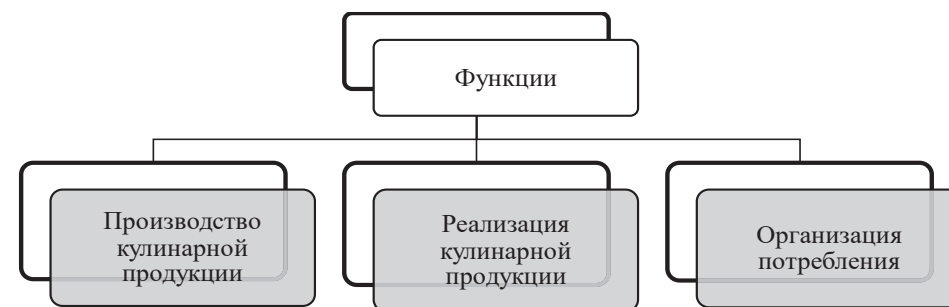


Рис. 11.1 – Функции предприятия общественного питания

В процессе производства на предприятиях общественного питания создается новый продукт. Собственная продукция общественного питания поступает в реализацию с новыми потребительскими свойствами и дополнительной стоимостью. Поскольку экономика основывается на товарно-денежных отношениях, предприятия питания выполняют функцию реализации произведенной продукции и покупных товаров как стоимостей.

Питание является формой потребления, поэтому важной функцией отрасли является организация потребления.

По сочетанию функций предприятия питания отличаются от всех отраслей, в частности, от торговли и пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности изготавливают продукты питания, однако, как правило, использовать их можно после дополнительной технологической обработки. У продукции пищевой промышленности более длительные сроки хранения. Продукция общественного питания не подлежит длительному хранению и транспортировке, что требует организации потребления ее на месте. Конечно, не вся продукция общественного питания потребляется на месте. В последние годы из-за уменьшения количества потребителей на предприятиях питания в результате снижения покупательной способности населения предприятия общественного питания стали активно заниматься выпуском полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий, других видов продукции (макаронных изделий, фирменного хлеба, копченостей и т. д.) и реализацией их в розничную торговую сеть в порядке оптового отпуска. В этом случае осуществляется выполнение лишь двух функций – производства продукции и реализации.

По сочетанию функций общественное питание отличается от розничной торговли. На предприятиях торговли осуществляется купля-продажа товаров. В общественном же питании по собственной продукции выполняется также функция производства, а по обеденной – еще и дополнительно функция организации потребления.

Торгово-производственная деятельность предприятий общественного питания имеет следующие особенности:

- неравномерная загрузка производства, обусловленная потоком потребителей;
- режим работы предприятий, во многом зависящий от особенностей обслуживаемого контингента;
- наличие большого ассортимента готовой кулинарной продукции для полного удовлетворения спроса отдельных потребителей;
- производство в основном скоропортящейся продукции, небольшая продолжительность во времени между изготовлением и реализацией продукции;

– влияние сезонных факторов, обуславливающих ассортимент продукции;

– необходимость строгого соблюдения санитарно-гигиенических норм и правил.

Услуга общественного питания – результат деятельности предприятий и индивидуальных предпринимателей по удовлетворению потребностей потребителя в питании и проведении досуга.

Услуга общественного питания (индустрии питания) представляет собой деятельность предприятий общественного питания (юридических лиц или индивидуальных предпринимателей) по удовлетворению потребностей потребителя в продукции общественного питания, в создании условий для реализации и потребления продукции общественного питания и покупных товаров, в проведении досуга и в других дополнительных услугах.

Услуги, предоставляемые потребителям в организациях общественного питания различных типов и классов, а также индивидуальных предпринимателей, подразделяются:

- на услуги питания;
- услуги по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий;
- услуги по организации потребления и обслуживания;
- услуги по реализации кулинарной продукции;
- услуги по организации досуга;
- информационно-консультационные услуги;
- прочие услуги.

Производство создает продукты, удовлетворяющие определенную потребность и имеющие соответствующую потребительскую стоимость.

Поскольку у членов развитого общества возникает потребность в кулинарной продукции, во-первых, готовой к потреблению и, во-вторых, полноценной, постольку полезность продукции общественного питания состоит в максимальном соответствии ее свойств этим двум требованиям.

Для того, чтобы выполнить первое требование, предприятия общественного питания должны стремиться выпускать в основном такую продукцию, которая не требует затрат труда и времени для ее приготовления в домашних условиях. Второму требованию отвечает продукция общественного питания, сформированная в определенные потребительские комплексы (завтраки, обеды, ужины). Для этих комплексов блюда и другие кулинарные изделия подбираются исходя из оптимального содержания в них белков, жиров, углеводов и других необходимых для жизнедеятельности человека веществ.

Возрастает также значение функции организации потребления, что обусловлено увеличением численности населения, пользующегося услугами предприятий общественного питания, а также растущими потребностями населения.

Функция реализации развивается под воздействием ряда факторов, по-разному влияющих на нее. Количественная сторона этой функции меняется в зависимости от увеличения численности населения, пользующегося услугами общественного питания. Качественная сторона функции реализации будет совершенствоваться на основе расширения прогрессивных форм обслуживания потребителей, особенно продажи потребителям комплектованных завтраков, обедов, ужинов и внедрения питания по абонементам.

Цели развития общественного питания обусловлены тем, что:

1) цель развития общества состоит во все более полном удовлетво-

рении растущих материальных и культурных потребностей населения на основе непрерывного развития и совершенствования общественного производства. Цель развития отрасли «Общественное питание» можно сформулировать как все более полное удовлетворение общественной потребности в подготовленной к потреблению полноценной пище, необходимой для восстановления затраченной в процессе труда энергии человека и его способности к активной и всесторонней жизнедеятельности;

2) роль данной отрасли в воспроизводстве. В развитии отрасли всегда различают цели: промежуточную (рассчитанную на плановый период) и конечную (адекватную потребностям):

а) промежуточная цель – это плановое задание, характеризующее результат развития отрасли, который должен быть достигнут на конец планового периода. Поскольку плановые периоды различаются по срокам, то и промежуточные цели целесообразно классифицировать по аналогии: ближайшая – на один год, среднесрочная – на пять лет, долгосрочная – на десять-двадцать лет;

б) конечная цель – это совокупность качественных и количественных требований к продукции и услугам предприятий общественного питания, выражающих общественные потребности. Конечная цель характеризуется, прежде всего, показателями объема, структуры и качества кулинарной продукции и услуг, которые необходимы для полного удовлетворения общественных потребностей. Она определяется исходя из уровня современных знаний и представлений об общественных потребностях в кулинарной продукции и услугах по организации ее потребления.

Социально-экономическое значение общественного питания и его роль в расширенном воспроизводстве заключены в том, что оно выступает как важный фактор воспроизводства рабочей силы, способствуя тем самым:

– восстановлению затраченной в процессе труда энергии человека, поддержанию интенсивной трудовой деятельности в течение рабочего дня, увеличению продолжительности трудовой деятельности человека в течение его жизни;

– экономии общественного труда и увеличению трудовых ресурсов за счет перераспределения затрат труда и времени из домашнего хозяйства в общественное производство;

– всестороннему развитию личности в результате высвобождения времени для учебы и повышению квалификации, общественной работы, самообразования, спорта и т. д.

Также развитие общественного питания ускоряет процессы:

- преодоления существенных различий между городом и деревней на основе улучшения бытовых условий жизни сельских работников;

- стирания существенной разницы между умственным и физическим трудом путем постепенного освобождения людей от однообразного физического труда по приготовлению пищи и увеличения за счет этого времени, которое может быть использовано для учебы и последующей работы, требующей квалифицированного труда;

- устранения неравенства в личном потреблении путем расширения за счет общественных фондов потребления бесплатного или организованного на льготных условиях питания детей.

Таким образом, роль общественного питания в процессе воспроизводства состоит в приготовлении пищи для восстановления затраченной в процессе труда энергии человека и его способности к активной и всесторонней жизнедеятельности.

Основными задачами развития предприятий общественного питания являются:

- индустриализация общественного питания;
- совершенствование организации общественного питания по месту работы и учебы населения;
- расширение сети специализированных предприятий общественного питания, в том числе предприятий быстрого обслуживания;
- повышение уровня организации труда и управления, внедрение моральных и материальных стимулов, способствующих активизации человеческого фактора;
- экономия топливно-энергетических и других ресурсов;
- повышение качества продукции и культуры обслуживания.

§2. Особенности предприятий общественного питания

Предприятия общественного питания осуществляют три взаимосвязанных функции: производство кулинарной продукции, реализацию кулинарной продукции, организацию ее потребления.

Именно наличие функции по организации потребления продукции, которая непосредственно связана с обслуживанием потребителей, определяет принадлежность предприятия общественного питания к сфере обслуживания.

На основании ГОСТ Р 50647-94 «Общественное питание. Термины и определения» общественное питание представляет собой совокупность предприятий различных организационно-правовых форм и граждан-предпринимателей, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции. Данный документ трактует услуги общественного питания как результат деятельности предприятий и граждан-предпринимателей, направленной на удовлетворение потребностей населения в питании и проведении досуга.

Процесс оказания услуг общественного питания имеет общие, потребительские и специфические характеристики. Представляется возможным выделить:

а) *общие* свойства услуги: неявность; неотделимость от поставщика; неустойчивость качества и несохраняемость во времени; функциональное назначение услуги; преобладающее значение труда как фактора производства; индивидуальный подход к потребителю; роль деловой репутации как фактора конкуренции; непосредственный контакт производителя с потребителем;

б) *потребительские* свойства: целостность; надежность; эффективность; ясность; гибкость; гостеприимство;

в) *специфические* свойства, которые предопределяют особенности управления функционированием и развитием предприятий сферы услуг общественного питания: инвестиционная привлекательность; отраслевая специфика; зависимость от влияния внешних факторов (платежеспособность покупателей, модные тенденции в дизайне, концептуальные направления в кухне); сочетание материальных качеств (характеристик) и нематериальных свойств услуги; зависимость качества услуги от разнообразия запросов потребителей; платность и бесплатность услуг; месторасположение функционирования предприятия питания; характер производства; ассортимент реализуемой продукции и способ приготовления; контингент и специфика обслуживания потребителей; организация досуга; предоставление дополнительных услуг.

В данной связи многие специалисты считают одной из наиболее значимых отличительных характеристик услуги субъект-субъектный характер процесса оказания услуг. Эта характеристика обусловлена обязательным взаимодействием (вербальным или невербальным) поставщика услуги и клиента, ее потребляющего, отсутствие которого делает невозможным сам процесс оказания услуги.

Значение общественного питания в современном обществе достаточно велико, оно играет важную роль в системе не только экономических, но и социальных отношений в обществе. Развитие общественного питания способствует интенсификации многих производственных процессов, связанных с внедрением современных технологий переработки продуктов, транспортировки сырья и продукции, развитием коммуникаций и т. д.

Развитие исследуемой отрасли способствует повышению материального и культурного уровня жизни населения и является одним из факторов, определяющих социально-экономический уровень развития общества.

В современной России коммерциализация сферы услуг общественного питания получила бурное развитие в 90-х гг. XX в., что обусловлено становлением рыночной экономики и разгосударствлением данного сектора.

Общественное питание представляет собой отрасль экономики, основу которой составляют предприятия, характеризующиеся единством форм организации производства и обслуживания потребителей и различающиеся по типам и видам специализации.

Общественное питание имеет специфические особенности, которые отличают его от промышленных и торговых предприятий:

- объединение производства продукции с ее реализацией и организацией потребления в специальных помещениях;
- разнообразие выпускаемой продукции;
- кратковременность хранения готовой продукции и многократное ее изготовление в небольшом количестве.

Разнообразие блюд и кулинарных изделий зависит от характера спроса посетителей, типа предприятий и особенностей обслуживаемого контингента, требует высокой квалификации и производственных навыков, в первую очередь от поваров. Однако составление меню по дням недели при сокращении количества ежедневного ассортимента реализуемой продукции облегчает труд поваров и благоприятно сказывается на процессе производства и качестве блюд.

Неравномерность загрузки предприятий в течение дня, так называемые часы пик – время наибольшего потока посетителей, осложняют работу всех работников предприятия. В это время они должны особенно интенсивно трудиться, чтобы максимально удовлетворить спрос потребителей.

В связи с тем, что на этих предприятиях перерабатывается разнообразное пищевое сырье и выпускается скоропортящаяся продукция, необходимо строго соблюдать требования санитарии и гигиены, проводить контроль за качеством блюд и кулинарных изделий, максимально сокращать сроки хранения и обработки сырья, готовить пищу в небольших количествах с учетом спроса посетителей.

Учитывая вышеперечисленные особенности сферы услуг общественного питания, следует выделить факторы, детерминирующие процесс разработки системы производства и предоставления услуг.

Рассмотрим данные факторы более подробно.

Месторасположение предприятия сферы услуг в большинстве случаев определяется удобством и доступностью для потребителей.

Организация работы предприятия сферы услуг, в первую очередь, должна ориентироваться на удовлетворение требований потребителей.

Календарное планирование работ по оказанию услуг определяется технико-технологическими аспектами производства, факторами сезонности, спецификой работы и т. д.

Процесс *измерения качества* оказания услуг является специфичным и зависит от комплекса факторов и принятой системы показателей и оценки.

Персонал, занятый в сфере общественного питания, должен обладать соответствующими навыками и компетенциями. Согласно ГОСТ Р 50935-96 «Общественное питание. Требования к обслуживающему персоналу», к персоналу предъявляют следующие требования:

- уровень профессиональной подготовки и квалификации, соответствующий занимаемой должности;
- обладание общей культурой и соблюдение профессиональной этики поведения;
- знание нормативных и руководящих документов, касающихся профессиональной деятельности;
- знание и соблюдение должностных инструкций и правил внутреннего распорядка предприятия;
- соблюдение требований санитарии, правил личной гигиены и гигиены рабочего места;
- знание и соблюдение мер пожарной безопасности, правил охраны труда и техники безопасности и др.

Расчет *производственных мощностей* предприятия ведется на основе «пикового» значения спроса со стороны потребителей.

Сложность создания запасов продукции (услуг) в периоды низкого спроса.

Эффективность работы персонала – относительный, сложно измеряемый и зависящий от многих факторов критерий.

Крупные предприятия, функционирующие в сфере услуг, являются не типичными, а *дифференцированными* в зависимости от специфики и стратегической направленности.

Процессы оказания услуг общественного питания включают в себя основные *элементы маркетинговых исследований*.

Основные фонды общественного питания в силу специфики отрасли непосредственно связаны с процессами производства, реализации и организации потребления. Основной особенностью ОФ является неравномерная их загрузка как в течение дня, так и по дням недели, что зависит от потока потребителей. Структура ОФ зависит от ряда факторов: типа, размера, мощности предприятия, формы производства. Классификацию ОФ принято осуществлять в зависимости от того, что именно производится: заготовочные – изготавливающие полуфабрикаты; доготовочные – изготавливающие из полуфабрикатов продукцию, готовую к употреблению; реализационные – непосредственно осуществляющие передачу продукции потребителю. При этом машины и оборудование составляют активную часть ОФ. В бухгалтерской отчетности принято классифицировать ОФ типовым способом: здания, сооружения, машины и оборудование и т. д.

Оборотные средства – денежные ресурсы, находящиеся в оборотных производственных фондах и фондах обращения, предназначенные для обеспечения непрерывности производства. Особенностью оборотных средств предприятий общественного питания является то, что не происходит их постоянного наращивания. Их величина зависит от количества заказов, потребителей, освоенных территорий рынка. Это связано с тем, что весьма тяжело

осуществлять планирование на предприятии, а значит, невозможно предположить количество реализуемой в будущем продукции. Поскольку продукция в большинстве случаев имеет маленький срок годности, а количество заказов на продукцию постоянно колеблется, предприятия предпочитают не расширять экстенсивно свои фонды. В противном случае, часто наблюдается наращивание издержек (в частности – издержек обращения).

Главными *особенностям продукта* являются: небольшой срок годности, реализация по заказам, отсутствие постоянного спроса на отдельные виды товара, невозможность повышения повседневного спроса, а также осуществление эффективного замещения. Большинство товаров общественного питания имеют срок годности, не превышающий трех месяцев (в особенности кулинария: столовые, буфеты, кондитерские). Это значительно затрудняет широкомасштабное производство.

В основном также реализация товаров производится по заказам других предприятий, и эти заказы имеют маленький срок действия. Спрос на продукт имеет средний уровень или сильно колеблется (в зависимости от свойств и цены продукта). Также невозможно изменить спрос. К примеру, хлеб в независимости от изменений цены и качества будет реализовываться примерно в одинаковом количестве. Большую роль играет также эффект замещения – покупатель в зависимости от цены и полезности отдает предпочтение какому-либо товару, схожему по свойствам и качеству с другими, но обладающим преимуществом (дешевле, качественнее и т. д.).

Далее необходимо остановиться на характеристике типов предприятий общественного питания. При этом учитывают следующие признаки: производственно-торговые, ассортимент выпускаемой продукции, объем и вид услуг, предоставляемых потребителям.

По *производственно-торговому признаку* предприятия общественно-го питания делятся на три группы:

1) *заготовочные* – это крупные механизированные предприятия, в которых осуществляется первичная обработка сырья и приготовление полуфабрикатов высокой степени готовности и готовых охлажденных блюд. К заготовителям относят фабрики-заготовочные, комбинаты полуфабрикатов и предприятия, изготавливающие готовые расфасованные блюда;

2) *догоготовочные* – это, как правило, небольшие предприятия, работающие на полуфабрикатах высокой степени готовности и готовых охлажденных блюдах. К ним относят столовые, вагоны-рестораны, кафе, закусочные и домовые кухни;

3) *предприятия с полным производственным циклом* – это крупные предприятия общественного питания, перерабатывающие сырье, выпускающие готовую продукцию в широком ассортименте. К ним относят комбинаты питания, рестораны, комплексные предприятия общественного питания.

Комбинаты полуфабрикатов – это крупные предприятия с большим объемом работы. Мощность комбината полуфабрикатов – 30–40 тонн перерабатываемого сырья в сутки. Они имеют механизированные цехи: мясной, рыбный, овощной, кондитерский цех, цехи по производству борщовых и суповых заправок, варки концентрированного бульона, соусов.

Столовые – самый распространенный тип предприятий общественного питания. Столовые могут быть общедоступны, при производственных предприятиях, учреждениях и учебных заведениях, диетические, школьные и др.

Рестораны – общедоступные предприятия или торговые единицы в общественном питании, предназначены как для питания, так и для отдыха. Широкий ассортимент блюд сложного приготовления готовят высококвали-

фицированные повара по заказу посетителей, обслуживание осуществляют официанты.

Кафе отличаются некоторыми особенностями обслуживания посетителей. В меню кафе входят горячие и холодные напитки, хлебобулочные и кондитерские изделия, ром, ликер и т. д. Здесь готовят и несложные вторые блюда, из первых блюд – только бульоны.

Бары обслуживают посетителей только за барной стойкой и за столиками. В зависимости от ассортимента реализуемых напитков бары делятся на пивные, винные, коктейль-бары и др. В меню баров кроме соответствующих напитков входят закуски, отпускаемые в наборах и без наборов, фруктовые и минеральные воды.

Буфеты обеспечивают быстрое обслуживание посетителей различными закусками, горячими и холодными напитками, хлебобулочными и кондитерскими изделиями.

Магазины кулинарии продают населению разнообразный ассортимент мясных, рыбных, овощных полуфабрикатов, кулинарных, мучных и кондитерских изделий.

Проведенный анализ общих, потребительских и специфических характеристик сферы услуг общественного питания позволяет сделать следующие заключения:

1) услуги общественного питания представляют собой сочетание процессов оказания и потребления результата услуги, которые могут совпадать по времени;

2) сервисные услуги в зависимости от объекта и результата делятся на материальные и нематериальные;

3) в сфере услуг субъектом выступает индивидуальный предприниматель или малое, среднее сервисное предприятие;

4) во многих случаях потребитель не только является объектом оказания услуги, но и непосредственно участвует в процессе ее оказания;

5) как правило, услуга имеет индивидуальный характер оказания и потребления;

6) в сервисе услуг общественного питания высока доля ручного труда, качество которого зависит от мастерства персонала;

7) исполнитель услуги, как правило, не является собственником результата услуги;

8) услуги общественного питания локальны, зачастую нетранспортабельны и не сохраняемы, могут иметь национально-территориальные особенности.

Перечисленные показатели определяют специфику организации и управления процессами оказания услуг общественного питания.

Таким образом, проведенный обзор видов, характеристик и факторов, влияющих на процессы производства и предоставления услуг общественного питания, позволяет определить оптимальные методы повышения эффективности функционирования предприятий данной сферы.

§3. Показатели эффективности развития общественного питания

Эффективность общественного питания – это экономическая категория, выражающая отношение ассоциированных участников торгово-технологического процесса по поводу совокупной конечной результативности выполняемых отраслью функций производства, реализации и

организации потребления, направленной на наиболее полное удовлетворение запросов потребителей.

Под запросами потребителей понимается часть потребностей, которые принимают форму платежеспособного спроса и требования высокого качества обслуживания.

Решить задачу повышения эффективности в общественном питании возможно без количественного измерения эффективности на основе системы показателей и последующего их использования в оценке, планировании и стимулировании деятельности предприятий общественного питания.

Необходимость применения системы показателей, находящихся в неразрывной логической связи друг с другом, вытекает из самой сущности категории эффективности общественного производства, обусловленной многообразием форм проявления эффективности и уровней рассмотрения, сложности и емкости данного понятия.

Классификацию форм проявления эффективности можно провести по следующим признакам:

– по уровню рассмотрения (экономики в целом, региональной, отраслевой, территориальных комплексов);

– по степени охвата результата: общая (социально-экономическая), частная (социальная, экономическая).

Критерий эффективности должен отражать конечные результаты деятельности предприятия общественного питания, то есть вклад, который приносит созданный продукт или услуга в удовлетворение общественных потребностей. Важнейшими критериями экономической эффективности деятельности предприятия общественного питания являются: эффективность использования ресурсов, результативность деятельности предприятия, конкурентное положение предприятия. Социальная эффективность деятельности предприятия общественного питания характеризуется: качеством производственной деятельности, качеством сервиса, качеством обслуживания (рис. 11.2).

Комплексный анализ и оценка эффективности в общественном питании предполагает:

– полноту его проведения как первый этап к достижению комплексности;

– взаимную связь и обусловленность отдельных направлений анализа, показателей и факторов общественного питания, комплексное выявление резервов как по отдельным аналитическим показателям, так и по обобщающим показателям эффективности общественного питания;

– определение средств и путей реализации выявленных резервов.

Последовательность проведения комплексного анализа эффективности во многом определяется взаимосвязью показателей эффективности в их системе. Схему оценки эффективности можно представить в виде следующих этапов:

• общая оценка эффективности, закономерностей и тенденций ее развития (анализ обобщающих показателей);

• анализ частных показателей эффективности; определение влияния основных торгово-экономических факторов на изменение эффективности;

• оценка интенсивности использования факторов, влияющих на эффективность;

• определение резервов роста и потенциально возможных уровней показателей эффективности;

• выбор путей реализации выявленных резервов; разработка рекомендаций по повышению уровня эффективности (снижению уровня те-



Рис. 11.2 – Критерии эффективности предприятий общественного питания

кущих затрат и повышению эффективности использования примененных ресурсов).

Непосредственно уровень развития общественного питания как отрасли оценивается по динамике показателей:

- 1) количество предприятий общественного питания, ед.;
 - 2) ввод в действие новых предприятий, ед.;
 - 3) коэффициент локализации предприятий общественного питания;
 - 4) распределение предприятий общественного питания по территориям (регионам, муниципальным образованиям, планировочным районам, населенным пунктам и т. п.), ед.;
 - 5) структура общедоступной сети предприятий общественного питания по территориям (регионам, муниципальным образованиям, планировочным районам, населенным пунктам и т. п.) в разрезе типов предприятий питания (рестораны, бары, кафе, закусочные, столовые, прочие, всего), %;
 - 6) обеспеченность местами предприятий общественного питания:
 - численность населения, тыс. чел. на 01.01.20__ г.;
 - количество посадочных мест предприятий общедоступной сети;
 - количество посадочных мест предприятий общедоступной сети на 1000 чел. жителей (норма – 40);
 - 7) оборот предприятий общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. руб.;
 - 8) оборот общественного питания по предприятиям различных форм собственности (в фактически действовавших ценах), млн. руб./% к итогу (государственная и муниципальная, частная, другие формы собственности);
 - 9) оборот общественного питания на душу населения, руб.
- Конечным результатом деятельности общественного питания с точки

зрения отрасли и экономики в целом являются показатели *розничного товарооборота*, а также национального дохода (чистой продукции).

В процессе производства кулинарной продукции, ее реализации и организации потребления соединяются вещественные и личные факторы, затрачиваются сам труд, предметы и средства труда. Деление затрат, функционирующих в общественном питании, на затраты живого и овеществленного в средствах производства труда является основным. В свою очередь, затраты овеществленного труда подразделяются на примененные и потребленные.

Примененные ресурсы (экономический потенциал) – это овеществленный труд, воплощенный в стоимости используемых на протяжении определенного периода основных и оборотных фондов, и живой труд.

Потребленные же в общественном питании ресурсы (текущие затраты) отражают годовой расход функционирующих ресурсов и включают в себя материальные затраты (уплата за доставку и хранение товарно-материальных ценностей, за израсходованные материалы, электроэнергию и т. д.) и амортизацию, а также затраты живого труда за год. На практике потребленные в общественном питании ресурсы находят выражение в издержках производства и обращения (И).

Соответственно, для оценки эффективности общественного питания могут использоваться показатели примененных ресурсов и текущих затрат. Сферы применения показателей эффективности примененных и потребленных ресурсов различны. Используя показатели эффективности и примененных, и потребленных ресурсов, следует проводить измерение на «входе» и «выходе» процесса производства, реализации и организации потребления кулинарной продукции.

По ресурсному принципу в статистике исчисляются такие частные показатели эффективности, как производительность труда, фондоотдача, где эффект (товарооборот) относится ко всему примененному труду и ко всем примененным основным фондам.

Ресурсные показатели могут использоваться для планирования общей потребности в ресурсах (как в целом, так и по их видам), с их помощью можно оценивать уровень интенсификации общественного питания. По степени обобщения в системе показателей эффективности выделяются обобщающие и частные показатели эффективности использования отдельных ресурсов (основных фондов, оборотных средств, трудовых ресурсов) и текущих затрат. Применение частных показателей правомерно с точки зрения анализа факторов, воздействующих на формирование эффективности. Обобщающие показатели характеризуют эффект на один рубль всех примененных ресурсов или текущих затрат.

Составляющие торгово-технологического процесса в общественном питании (вещественный и личностный факторы) могут быть представлены среднегодовой стоимостью основных фондов (Ф), оборотных средств (О_с) и фондом заработной платы (З). Поскольку все эти составляющие представлены в стоимостном выражении, правомерно их прямое суммирование в знаменателе формулы обобщающего показателя эффективности примененных ресурсов (Э_р):

$$Э_p = Э / (Ф + О_c + З),$$

где Э – эффект (товарооборот, чистая продукция, прибыль).

К обобщающим показателям эффективности использования примененных ресурсов будут относиться:

- ресурсоотдача (товарооборот на один рубль примененных ресурсов);
- рентабельность всех примененных ресурсов (если в числителе формулы используется прибыль);
- доходность примененных ресурсов (в числителе используется чистая продукция).

Обобщающий показатель эффективности текущих затрат (Ξ_3) будет определяться по формуле:

$$\Xi_3 = \Xi / И,$$

где И – издержки производства и обращения.

К обобщающим показателям эффективности текущих затрат относятся:

- затратноотдача (товарооборот на один рубль издержек производства и обращения);
- уровень издержек производства и обращения (обратный затратноотдаче показатель);
- рентабельность издержек (прибыль на один рубль текущих затрат).

Уровень использования отдельных видов ресурсов (частные показатели) и текущих затрат определяется по показателям, которые рассчитываются посредством отношения результата (розничного товарооборота, чистой продукции, прибыли) к примененным ресурсам или текущим затратам, а также отношения текущих затрат и примененных ресурсов к полученному эффекту. Каждый частный показатель отражает наиболее существенный фактор эффективности и нацелен на обобщающий. Таким образом, соблюдается комплексность системы показателей.

Хозрасчетным результатом отдельного хозяйственного звена, то есть предприятия, являются показатели валового дохода (выручки от реализации) и прибыли. Как показатели абсолютной экономической эффективности они нуждаются в дополнении показателями относительной экономической эффективности функционирования предприятия общественного питания. К ним можно отнести:

- 1) выручку от реализации на один рубль издержек обращения, руб./руб. (затратноотдача);
- 2) издержки обращения на один рубль выручки от реализации, руб./руб. (затратоемкость);
- 3) выручку от реализации на одно посадочное место, тыс. руб./1 ед.;
- 4) выручку от реализации с одного покупателя услуг, тыс. руб./чел.;
- 5) прибыль от продаж на один рубль выручки от реализации, руб./руб. (рентабельность продаж, основной деятельности);
- 6) прибыль от продаж на один рубль издержек обращения, руб./руб. (рентабельность издержек обращения, производства);
- 7) прибыль на одно посадочное место, тыс. руб./1 ед.

Формирование и развитие сети предприятий общественного питания находятся под влиянием системы разнонаправленных и противоречивых факторов (внешних и внутренних) и условий.

I. *Демографические факторы.* Спрос на продукцию, производимую предприятиями общественного питания, имеет прямо пропорциональную зависимость от демографической ситуации в стране. В связи с этим необходимо оценить динамику показателей: численность постоянно проживающего населения; численность трудоспособного населения; половозрастная структура населения; динамика смертности и рождаемости; динамика численности работников, занятых на предприятиях обществен-

ного питания. Анализ динамики перечисленных показателей позволяет сделать ряд выводов о потенциальном влиянии демографических факторов на развитие общественного питания.

II. *Экономические факторы.* Спрос на конкретный вид продукции предприятий общественного питания зависит от реальных доходов населения, инвестиционной активности, государственных расходов, возможностей получения кредита. Общий источник, формирующий все эти условия, – валовой внутренний (региональный) продукт (ВВП или ВРП, соответственно) и национальный доход. Поэтому анализ показателей макроэкономического уровня является основой прогнозирования (стратегического планирования) развития общественного питания.

Общее состояние экономики сказывается и на деятельности предприятий общественного питания: общая экономическая обстановка обуславливает уменьшение (в случае кризисных явлений) или увеличение (в случае экономического роста) объемов денежных средств, которые могут истратить покупатели на приобретение товаров. Развитие общественного питания во многом зависит также от сложившейся инфраструктуры пищевой промышленности, а также оптовой торговли. В связи с этим анализируют динамику показателей: численность постоянного населения, тыс. чел.; объем производства промышленной продукции, млрд. руб.; средняя заработная плата, руб.; уровень бедности, %; уровень безработицы, %; объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.; оборот розничной торговли, млрд. руб.; оборот общественного питания, млрд. руб.; объем платных услуг населению, млрд. руб.; сводный индекс потребительских цен, % к прошлому году.

III. *Политические факторы,* в первую очередь, влияние государственного управления. Главная задача власти и бизнеса – добиться полной защищенности законных прав и интересов хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и исполнения ими всех требований федерального законодательства – с другой. Реализация системных мер, направленных на улучшение условий деятельности малого предпринимательства, уже отразилась на результатах его работы. Среди предприятий общественного питания преобладают малые с численностью работников до 50 чел. Субъекты малого предпринимательства дают более 60 % товарооборота. В связи с этим необходимо оценивать: динамику удельного веса крупных, средних и малых организаций, %; динамику структуры предприятий по форме собственности (государственная или муниципальная, частная и прочие формы собственности).

IV. *Научно-технический прогресс.* В последние годы резко повысилась потребность в предприятиях общественного питания, что в первую очередь связано с повышением уровня занятости трудоспособного населения, необходимостью экономии времени на ведение домашнего хозяйства. Появилась потребность в быстром сбалансированном качественном питании на предприятиях, в учебных заведениях, в приобретении полуфабрикатов высокой степени готовности для домашнего приготовления. Появились новые продукты питания, современные технологии приготовления блюд, прогрессивные формы обслуживания потребителей; расширился перечень услуг, предоставляемых предприятиями этой сферы.

Основные направления научно-технического прогресса в общественном питании предусматривают:

- 1) рационализацию и реконструкцию действующих предприятий питания;

2) индустриализацию (централизация производства, автоматизация заготовочных предприятий);

4) механизацию процессов, применение современного оборудования, разработку прогрессивной технологии производства продукции общественного питания на базе новой техники;

5) увеличение производства важнейших видов контрольно-кассовых машин и весоизмерительных приборов;

6) механизацию трудоемких работ;

7) внедрение научной организации труда;

8) применение электронно-вычислительной техники, автоматизированных систем управления.

Также является необходимым совершенствование форм разделения труда – процессы концентрации, специализации и кооперирования.

Основным направлением внедрения достижений НТП на предприятиях общественного питания является их автоматизация (цифровизация с применением автоматизированных систем учета, заказа услуг и их оплаты). В связи с этим необходимо оценивать динамику показателя объема внедрения полной автоматизации учета производства.

V. *Социально-культурная среда.* Несмотря на достаточно низкие темпы изменения, она заметно влияет на систему ценностей и модели поведения людей как потребителей. Жизненные ценности, традиции, установки, определяющие социально-культурные факторы для предприятий общественного питания, находят отражение в производимом ассортименте продукции. В связи с этим необходимо оценивать структуру предприятий общественного питания по национальному признаку (традиционная, японская, итальянская, русская и проч.).

VI. *Природно-климатические факторы.* Относительно неблагоприятные климатические условия увеличивают затраты на строительство, эксплуатацию коммерческой недвижимости, повышают стоимость жизни населения. В связи с этим необходимо оценивать динамику показателей: стоимость основных фондов общественного питания, реальные доходы населения.

Под влиянием перечисленных факторов складываются следующие тенденции развития сети общественного питания:

1) развитие общедоступной сети организаций общественного питания, включая сеть предприятий быстрого питания, ориентированных на различные слои населения и расположенных в местах массового отдыха населения, парковых зонах, вдоль автомагистралей, на вокзалах;

2) восстановление сети предприятий, обеспечивающих питанием учащихся, а также сельских жителей;

3) создание сети предприятий общественного питания, принадлежащих предприятиям торговли, с целью увеличения объема товарооборота и доходов субъектов рынка; особенно это касается предприятий быстрого питания при торгово-развлекательных комплексах, а также отделов кулинарии;

4) развитие предприятий с национальной кухней, фирменной сети предприятий, а также дополнительных форм обслуживания – кейтеринг, доставка продукции на дом.

В качестве основных направлений в области развития общественного питания выделяются:

1) *совершенствование нормативно-правовой базы*, регламентирующей деятельность хозяйствующих субъектов: разработка стандартов

качества обслуживания, качества произведенной продукции, санитарно-биологических стандартов, внесение изменений в классификацию типов предприятий, оказывающих услуги общественного питания в соответствии с рыночными изменениями в общественном питании и интеграционными процессами, происходящими на потребительском рынке;

2) *организация контроля в сфере общественного питания.* Для этого необходимо совершенствовать механизм координации деятельности органов исполнительной власти городов с различными органами, проводящими комплексный контроль за деятельностью предприятий. Координация деятельности всех контролирующих органов должна обеспечить эффективный надзор за потребительским рынком, ограничение необоснованного административного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов;

3) *формирование системы мониторинга общественного питания территорий* с изданием периодических информационных справочников по развитию предприятий общественного питания, с отражением в них основных показателей деятельности предприятий;

4) *реализация социальных задач в сфере общественного питания* путем выделения в региональных и муниципальных программах социально значимых объектов, требующих поддержки со стороны федеральных и региональных органов государственного регулирования: предприятий школьного и студенческого питания, общедоступных столовых. Поддержка этих предприятий должна осуществляться за счет предоставления налоговых, арендных льгот, льгот по коммунальным платежам и т. д.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ

1. Какие социально-экономические проблемы решает общественное питание?
2. Назовите основные направления развития общественного питания на современном этапе.
3. Назовите функции, выполняемые торговыми объектами общественного питания.
4. Что относится к продукции собственного производства?
5. Объясните, что представляет собой товарооборот по покупным товарам?
6. Как классифицируются предприятия общественного питания по видам деятельности?
7. Каковы тенденции и перспективы развития рынка предприятий общественного питания?
8. Охарактеризуйте государственное законодательство об основах регулирования деятельности предприятий общественного питания в России.
9. Какие показатели используются для оценки коммерческой деятельности предприятий общественного питания?
10. Какие факторы влияют на издержки, валовой доход и рентабельность предприятий общественного питания?

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Проанализируйте основные показатели отрасли обще-

ственного питания в Сахалинской области, представленные в таблице 1, и сделайте вывод о динамике ее развития.

Таблица 1

Основные показатели отрасли общественного питания в Сахалинской области

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Среднесписочная численность работников организаций общественного питания, чел.	2382	2387	2767	2727	2767
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	4476,5	4542,6	5191,5	6061,5	6784,7
В процентах (в сопоставимых ценах) к предыдущему году	96,6	100,1	110,2	105,1	103,8

Задание 2. Имеются следующие данные (табл. 2) по предприятию общественного питания в фактических ценах и нормах наценки за два периода времени (млн. руб.).

Определите:

1. Показатели структуры товарооборота в фактических ценах и нормах наценки за каждый период и их динамику, постройте соответствующие диаграммы.

2. Общий индекс цен на продукцию общественного питания.

3. Общие индексы товарооборота предприятия общественного питания в фактических и сопоставимых ценах и нормах наценки; покажите взаимосвязь исчисленных индексов.

4. Коэффициенты эластичности оборота кулинарной продукции и оборота покупных товаров от общего объема товарооборота в фактических и сопоставимых ценах и нормах наценки.

5. Коэффициент эластичности общего объема товарооборота в фактических ценах и нормах наценки от изменения общего уровня цен на продукцию общественного питания. Сделайте выводы.

Таблица 2

Исходные данные для выполнения задания

Наименование показателей	Периоды времени		Индекс цен (II период к I периоду) (в %)
	I	II	
Объем розничного товарооборота			
в том числе:			
– оборот по реализации кулинарной продукции	625	690	109,2
– оборот по реализации покупных товаров	156,25	295,714	106,7

Задание 3. Рассчитайте прогнозный оборот предприятия массового питания, исходя из его финансовых возможностей.

Сумма собственных оборотных средств предприятия к началу прогнозируемого года составила 30 тыс. руб., из них 47 % обслуживает оборот по покупным товарам, а 53 % – по продукции собственного производства. Оборачиваемость покупных товаров составляет 16 дней, а продукции собственного производства – 8,2 дня. Средний уровень доходов по продукции собственного производства – 71 %, по покупным товарам – 52 % к оптовой цене.

Задание 4. Рассчитайте точки безубыточности и минимальной рентабельности по объединению общественного питания на основе данных, представленных в таблице 3.

Таблица 3

Исходные данные для расчета точек безубыточности и минимальной рентабельности

Показатели	Значение показателей
Условно-постоянные издержки производства и обращения, тыс. руб.	980
Условно-постоянные издержки производства и обращения и налог на добавленную стоимость, % к обороту	23
Валовый доход, % к обороту	44
Сумма собственных основных и оборотных средств (вложенного капитала), тыс. руб.	3670
Удельный вес прибыли, отчисляемой в бюджет, %	35
Минимальный уровень рентабельности, % к вложенному капиталу	15
Оборот в точке: – безубыточности, тыс. руб.	4666,67
– минимальной рентабельности, тыс. руб.	8699,62

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. В современной статистической классификации России общественное питание относится к сфере:

- а) производства;
- б) потребления;
- в) товарного обращения;
- г) производства и товарного обращения;
- д) производства, товарного обращения и потребления.

2. В статистической классификации, согласно общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД), общественное питание относится к:

- а) производству товаров и услуг;
- б) оказанию нерыночных услуг;
- в) производству товаров.

3. Роль общественного питания как части сферы услуг и обращения заключается в:

- а) обеспечении непрерывности производства общественного продукта, удовлетворении спроса, содействии образования финансовых ресурсов других отраслей;
- б) производстве кулинарной продукции, организации потребления пищи, продаже произведенной продукции и товаров, оказании дополнительных услуг покупателям.

4. Продукцией собственного производства в общественном питании называют:

- а) продукты питания, то есть продукты питания, прошедшие кулинарную обработку;
- б) товары, готовые к реализации;
- в) услуги по организации процесса потребления готовой пищи.

5. Кулинарная продукция превращается в товар в случае:

- а) общественно организованного производства;
- б) индивидуально организованного производства.

6. В соответствии с системой общероссийской классификации видов экономической деятельности, продукции и услуг предприятий (ОКДП) общественное питание относится к сектору:

- а) нефинансовому по производству услуг;
- б) нефинансовому по производству товаров;
- в) финансовых учреждений;
- г) негосударственных некоммерческих организаций;
- д) «остального мира».

7. Основной функцией общественного питания является:

- а) обеспечение постепенного перехода населения от питания в домашних условиях к общественно организованной форме потребления пищи;
- б) предоставление услуг по организации потребления пищи;
- в) материальное производство кулинарной продукции;
- г) обслуживание обращения по продаже собственной продукции и покупных товаров.

8. Общественное питание наиболее тесно связано с отраслями:

- а) торговли, сельского хозяйства и пищевой промышленности;
- б) торговли, пищевой промышленности, транспорта, финансирования, кредитования;
- в) торговли, сельского хозяйства и кредитования.

9. Общественное питание отличается от всех отраслей народного хозяйства тем фактом, что здесь происходит:

- а) организация потребления пищи;
- б) продажа продукции собственного производства населению;
- в) материальное производство собственной продукции.

10. Чисто торговыми группами функций общественного питания являются:

- а) смена форм стоимости, сбалансирование спроса и предложения;
- б) дополнительные, социальные;
- в) исследование и воздействие на спрос, изучение и формирование предложения, ценовая работа.

11. На потребительском рынке роль общественного питания можно определить как:

- а) производство полуфабрикатов;

- б) сокращение потерь сырья;
- в) расширение сферы производства.

12. Что представляет собой рынок услуг общественного питания:

- а) взаимосвязь потребителей с производственным процессом;
- б) систему экономических отношений;
- в) повышение квалификации персонала предприятий общественного питания.

13. Какие основные элементы входят в рыночный механизм:

- а) предложение различного ассортимента товара;
- б) цена на товар и услугу;
- в) спрос, цена, предложение.

14. На рынке продукции общественного питания по отраслевому признаку выделяют:

- а) розничную торговлю;
- б) оптовую торговлю;
- в) логистические цепи.

15. Рынки классифицируются (приведите пример):

- а) по видам товара;
- б) по территориальному признаку;
- в) по месту в мировой экономике.

16. Рынок чистой конкуренции – это ...

- а) совокупность предприятий общественного питания;
- б) множество предприятий питания, продающих товары значительному числу покупателей;
- в) наличие на рынке одного производителя товаров и услуг общественного питания.

17. Какие факторы влияют на спрос в отрасли общественного питания:

- а) ожидания продавцов;
- б) равновесие на потребительском рынке;
- в) нет правильного ответа.

18. Какие факторы влияют на предложение в отрасли общественного питания:

- а) доходы потребителей;
- б) вкусы и предпочтения потребителей;
- в) равновесие на потребительском рынке.

19. Содержание конкурентной среды на потребительском рынке:

- а) способствует разделению труда;
- б) стимулирует повышение эффективности производства;
- в) способствует внедрению инновационных процессов в отрасль общественного питания.

20. Что позволяет формировать приоритеты развития потребительского рынка в отрасли общественного питания:

- а) анализ состояния рынка;
- б) тенденция развития;
- в) анализ деятельности предприятия питания.

21. Организационно-правовые формы российских предприятий питания устанавливаются:

- а) Конституцией РФ;
- б) Гражданским кодексом РФ;
- в) Федеральным законом;
- г) ГОСТом.

ГЛОССАРИЙ

Б

22. Классификация предприятий питания по типу определена:

- а) Конституцией РФ;
- б) Гражданским кодексом РФ;
- в) Федеральным законом;
- г) ГОСТом.

23. Экономическая эффективность – это ...

- а) абсолютный экономический эффект;
- б) экономический эффект на единицу затрат;
- в) экономический эффект на единицу объема деятельности.

24. «Социальный» – это ...

- а) связанный с жизнью людей в обществе;
- б) связанный с производственными отношениями;
- в) связанный с благотворительностью.

25. Реализаций социально значимых программ занимаются:

- а) государство, так как рынок самостоятельно не может удовлетворить потребности в питании социально незащищенных слоев населения;
- б) коммерческие и некоммерческие организации с обеспечением финансовой поддержки со стороны государства;
- в) все вышеперечисленное.

26. Эффективность – это показатель, который равен:

- а) сумме эффекта, выраженного в стоимостном измерении;
- б) отношению эффекта к ресурсам либо затратам;
- в) все вышеперечисленное.

27. Социальная эффективность измеряется:

- а) на основе расчета показателей экономической эффективности;
- б) показателями повышения уровня жизни, улучшения условий труда и отдыха, повышения качества обслуживания и степени удовлетворения спроса и т. д.;
- в) нет правильного ответа.

28. Что из перечисленного учитывается при общей оценке социальной эффективности в общественном питании:

- а) степень обеспеченности услугами общественного питания населения;
- б) степень предоставления услуг общественного питания социально незащищенным категориям населения на льготных условиях;
- в) степень превышения доходов общественного питания над расходами;
- г) степень выполнения отраслью общественного питания функций производства, реализации и организации потребления кулинарной продукции.

29. Критерием экономической эффективности является:

- а) достижение максимального результата при минимальных затратах (ресурсах);
- б) минимизация результатов при максимальных затратах (ресурсах);
- в) пропорциональное увеличение результатов и затрат (ресурсов).

30. Коммерческая эффективность общественного питания – это:

- а) степень удовлетворения потребностей населения в общественном питании;
- б) степень получаемой в отрасли общественного питания прибыли;
- в) степень выполнения отраслью общественного питания функций производства, реализации и организации потребления кулинарной продукции.

Д

Баланс межотраслевой – это важный инструмент изучения межотраслевых связей. Он детализирует счета товаров и услуг, производства и образования доходов; отражает процессы, происходящие на нынешнем этапе развития экономики, позволяет проводить системный счет основных показателей системы национальных счетов и анализ взаимосвязей между отраслями экономики, выявлять главные экономические пропорции, изучать структурные сдвиги и особенности ценообразования в экономике и т. д.

Доход национальный – по экономическому содержанию соответствует вновь созданной стоимости, находящейся в распоряжении населения, фирм и предприятий до распределения прибыли и без учета трансфертов. Он определяется как разность между чистым национальным продуктом и суммой косвенных налогов на товары и услуги.

Доход личный – представляет собой разницу между национальным доходом и налогами на прибыль с добавлением чистых трансфертов.

Доход располагаемый личный – представляет собой итоговый макроэкономический показатель и рассчитывается путем исключения из личного дохода суммы подоходного налога на доходы граждан.

З

Закономерности размещения производительных сил – наиболее общие отношения между производительными силами и территориями.

И

Инфраструктура – это совокупность взаимосвязанных обслуживающих структур (объектов), составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования национальной экономики.

Интеграция отраслей – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними.

К

Капитальное строительство – ключевая, фондообразующая отрасль, во многом определяющая темпы развития национальной экономики и решение важнейших социально-экономических задач.

Кластер – форма интеграции сопряженных социально-экономических институтов, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости, направленная на реализацию их конкурентного потенциала, повышение конкурентоспособности отраслей и оптимизацию развития регионов.

Концентрация производства – это сосредоточение выпуска продукции на крупных предприятиях.

Кооперирование производства – это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенный вид продукции.

Комбинирование производства – соединение в одном предприятии производства продуктов, которые вырабатываются разными отраслями промышленности.

Конкуренция – элемент рыночного механизма, реализующийся в форме взаимодействия рыночных субъектов и борьбы между ними за наиболее выгодные условия приложения капитала. Она может быть внутриотраслевой и межотраслевой.

Конкуренция внутриотраслевая – это соперничество между предпринимателями одной отрасли хозяйства за более выгодные условия производства и сбыта товаров. Эта конкуренция происходит потому, что предприятия одной отрасли существенно различаются между собой по качеству используемых средств производства (оборудования, станков), технической оснащенности и квалифицированности рабочей силы.

Конкуренция межотраслевая – вид конкуренции между производителями, действующими в разных отраслях экономики. В основе стимулов межотраслевой конкуренции лежит стремление предпринимателей к получению максимальной прибыли, поиску наиболее выгодной сферы приложения капитала.

Критерий эффективности общественного производства – максимальный экономический результат при заданных (оптимальных) затратах живого и овеществленного труда на производство каждой единицы продукции.

М

Межотраслевой комплекс – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта, возникающая и развивающаяся как внутри отдельно взятой отрасли национальной экономики, так и между отраслями, имеющими тесные технологические связи.

О

Общественное питание – это крупная отрасль народного хозяйства, представляющая собой совокупность предприятий, объединенных по характеру выполняемых функций и потребительной выпускаемой продукции.

Олигополия межотраслевая – рыночная структура современных отраслей общественного производства с господством группы корпораций типа «производственные пирамиды» из предприятий, связанных не только подетальной специализацией, но и представляющих собой диверсифицированные концерны. Каждый из них действует в целом ряде отраслей и представляет собой производственную структуру.

Отрасль экономики – это совокупность предприятий, характеризующихся единством экономического назначения производимого продукта, однородностью потребляемых материалов, общностью технической базы и технологических процессов, особым составом кадров и специфическими условиями работы.

Отраслевая дифференциация национальной экономики – это воз-

никновение все новых и новых ее отраслей, это постоянный процесс, обусловленный эволюцией технологий, сопровождающийся развитием общественного разделения труда.

Отраслевая структура – деление национальной экономики на отрасли. Она характеризует: уровень индустриального развития страны; уровень технического развития страны; степень экономической самостоятельности страны; уровень производительности общественного труда.

П

Персонал предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Прибыль – денежное выражение стоимости прибавочного продукта, созданного производственным трудом работников предприятия.

Принципы размещения производства – основные, исходные научные положения, которыми руководствуется государство в своей экономической политике. Их можно рассматривать как методы хозяйствования.

Продукт внутренний валовой (ВВП) – исчисляется в рыночных ценах реализации товаров и услуг и отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц).

Продукт национальный валовой – совокупная стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц), но включает и внешнеторговые результаты. Количественное различие между ВВП и ВНП невелико и определяется суммой внешнеторгового сальдо.

Продукт национальный чистый – рассчитывается как ВНП за вычетом суммы потребленного в процессе его создания основного капитала, определяемой нормами амортизации.

Промышленность – совокупность большого числа самостоятельных организаций, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой в готовую продукцию сырья.

Р

Работы – это экономический продукт в виде трудовой деятельности, характеризующейся долговременным характером производства, использованием дорогостоящих основных и оборотных фондов, результатом которой является создание объектов в материально-вещественной форме, подлежащих оценке и оплате (строительные, ремонтные, сборочные и т. п.).

С

Связь – инфокоммуникационная отрасль, которой присущи сетевой характер организации рынка, то есть наличие целостной системы протяженных в пространстве сетей, посредством которых производится оказание услуг почтовой, телефонной, телеграфной связи и др.

Связь межотраслевая – создание производственных комплексов, исследовательских центров, накопление совместных разработок, патентов, создание общего рекламно-сбытового аппарата, общего финансирования, также проявляется в связях с государственным аппаратом и т. д.

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции, складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (работ, услуг) экономических ресурсов (природных, материальных, трудовых и т. д.).

Сектор национальной экономики – совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение.

Сельское хозяйство – центральное звено агропромышленного комплекса страны, создающее «простой продукт», включающее животноводство и растениеводство.

Специализация промышленного производства – это такая форма организации, при которой изготовление технологически однородной продукции или отдельных ее частей осуществляется в обособленных отраслях, предприятиях, цехах, участках.

Средства основные – это выраженные в стоимостной форме основные фонды.

Структурная политика государства – подсистема социально-экономической политики, призванная выполнять функции соуправления развитием отраслей экономики совместно с частным бизнесом, распределения финансовых ресурсов между секторами, контроля за использованием предоставленных денежных средств в актуальных для определенного исторического этапа целях путем использования административных, нормативных и финансовых инструментов регулирования.

Сфера национальной экономики – совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода.

Сфера материального производства – совокупность отраслей и видов экономической деятельности, создающих материальные блага или выполняющих функции, являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения.

Сфера непроеизводственная – объединяет отрасли и виды деятельности по обслуживанию населения.

Т

Товар – это экономический продукт в его материально-вещественной форме, обладающий физико-химическими свойствами и параметрами (длина, ширина, высота, объем, цвет, запах, плотность, гибкость и т. п.), созданный в процессе материального производства и поступающий после производства на рынок с целью удовлетворения конкретной потребности потребителя.

Торговля – форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег; это особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена (товаров на деньги или денег на товары).

Транспорт – одна из важнейших базовых отраслей, формирующих производственную инфраструктуру народного хозяйства и обеспечивающих удовлетворение растущих потребностей в перемещении продуктов труда и людей.

Р

Ресурсы экономические – это все то, что может быть применено, использовано, переработано в экономике (трудовые, природные, производственные – средства труда [основные средства] и предметы труда [оборотные средства], финансовые, информационные).

Э

Экономика национальная – национальная хозяйственная система, исторически сложившаяся и развивающаяся в определенном цивилизационно-культурном пространстве, государственных и природно-географических границах, поставленных в рамки определенных политических и правовых координат, хозяйственных традиций, трудовой и хозяйственной культуры с присущей им этикой, моралью, образцами экономического поведения.

Эффективность абсолютная (общая) – используется для выявления и оценки уровня использования определенных видов затрат и ресурсов и характеризует общую величину эффекта в сопоставлении с отдельными их видами (экономический эффект, определяемый абсолютной разницей результата производственно-хозяйственной деятельности и затратами на ее осуществление).

Эффективность сравнительная (относительная) – используется в целях экономического обоснования и отбора самых экономичных (оптимальных) вариантов производственно-хозяйственных решений, определяемая сопоставлением экономического эффекта и затрат по его достижению.

Эффективность национальной экономики – характеризует результативность производственного процесса, соотношение между социально-экономическими результатами, достигнутыми в процессе производства, и затратами живого и овеществленного труда, выражающими, в свою очередь, достигнутый уровень развития производительных сил и степень их использования.

У

Услуги – это экономический продукт в виде деятельности, результатом которой является не физическое (количественное), а качественное изменение объектов, на которые они направлены (в сфере материального производства – это услуги транспорта, связи, торговли и общественного питания).

Ф

Факторы производства – это совокупность условий для наиболее рационального выбора места размещения хозяйствующего субъекта, группы субъектов, отрасли или же конкретной территориальной организации структуры хозяйства территории.

Фонды оборотные – часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию.

Фонды основные – это часть производственных фондов, которая уча-

ствуется в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Цена – денежное выражение стоимости единицы товара.

ЛИТЕРАТУРА

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Водяников, В. Т. Практикум по экономике сельского хозяйства : учеб. пособие / В. Т. Водяников, Р. П. Геворков. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : УМЦ ИЭФ, 2010. – 106 с.
2. Коркачева, О. В. Экономика отрасли : учеб. пособие / О. В. Коркачева, О. Э. Брезе / Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет). – Кемерово, 2015. – 113 с.
3. Кузовкова, Т. А. Экономика отрасли инфокоммуникаций : учеб. пособие / Т. А. Кузовкова, Е. Е. Володина, Е. Г. Кухаренко. – М. : МТУСИ, 2013. – 178 с.
4. Курьяков, И. А. Основы экономики, организации и управления сельскохозяйственным производством : учеб. пособие / И. А. Курьяков, С. Е. Метелев. – Омск : издатель ИП Васильев В. В., 2008. – 501 с.
5. Николаева, Т. И. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности : учеб. пособие / Т. И. Николаева, З. О. Фадеева ; отв. за вып. В. Ж. Дубровский ; науч. ред. Т. И. Николаева / Федеральное агентство по образованию, Уральский гос. экон. университет, Институт непрерывного образования, факультет сокращенной подготовки. – Екатеринбург : изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 183 с.
6. Овсянникова, Т. Ю. Экономика строительного комплекса: экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов : учеб. пособие / Т. Ю. Овсянникова. – Томск : изд-во Томск. гос. архит. строит. ун-та, 2003. – 239 с.
7. Поздняков, В. Я. Экономика отрасли : учеб. пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 309 с. (Высшее образование).
8. Потапов, И. В. Конспект лекций по дисциплине «Общий курс транспорта» : учеб. пособие / И. В. Потапов. – Изд-во СГАУ. – Режим доступа : <https://studfile.net/preview/2114461>
9. Практикум по экономике и организации сельскохозяйственного производства / А. Э. Сагайдак, А. А. Лукьянчикова, А. Д. Екайкин [и др.] ; под ред. А. Э. Сагайдака. – М. : Колос, 2008. – 335 с. (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).
10. Сборник задач по дисциплине «Экономика отрасли связи» : учеб. пособие. – Новосибирск, 2000.
11. Сергеев, И. В. Экономика предприятия : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / И. В. Сергеев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 304 с. : ил.
12. Хунгуреева, И. П. Экономика предприятия : учеб. пособие / И. П. Хунгуреева, Н. Э. Шабыкова, И. Ю. Унгаева. – Улан-Удэ : изд-во ВСГТУ, 2004. – 240 с.
13. Шипшова, О. А. Экономика отрасли : учеб. пособие / О. А. Шипшова, Е. Н. Миассарова, С. В. Маркова. – Казань : изд-во КИ РГЭУ, 2010. – 86 с.
14. Экономика общественного питания : учеб. пособие для вузов / сост. : Я. В. Золотова, О. Г. Толканева. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2015. – 80 с.
15. Экономика строительства : учеб. пособие / Е. П. Кияткина, С. В. Федорова. – Самара : СГАСУ, 2012. – 64 с.
16. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации) / под ред.: И. С. Санду, В. А. Свободина, В. И. Нечаев.

ва, М. В. Косолаповой, В. Ф. Федоренко. – М. : ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. – 228 с.

17. Экономика сельского хозяйства : краткий курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» / сост.: Е. И. Зуева, Е. А. Лиховцова // ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. – Саратов, 2016. – 82 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Азгаев, Р. С. Национальные приоритеты для отраслевой экономической политики / Р. С. Азгаев, Э. Г. Алиев, В. И. Мамишев // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 80–84.

2. Акинин, П. В. Кластеризация инновационно-образовательного пространства / П. В. Акинин, Н. Д. Фролова // Экономика образования. – 2012. – № 4. – С. 91–99.

3. Андросик, Ю. Н. Кластерный механизм устойчивого развития предприятия (организации) / Ю. Н. Андросик // Труды БГТУ. – 2012. – № 7. – С. 235–238.

4. Антонюк, В. С. Теоретические, методологические и методические основы структурной политики субъектов РФ / В. С. Антонюк, Э. Р. Вансович // Экономика региона. – 2013. – № 1. – С. 20–31.

5. Антонюк, В. С. Инициация структурных сдвигов как элемент региональной отраслевой политики / В. С. Антонюк, Э. Р. Капкаева // Вестник ЮУрГУ. – 2010. – № 20. – С. 4–13.

6. Аркин, П. А. Развитие промышленных кластеров: мировые тенденции и Россия / П. А. Аркин, М. Н. Власенко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 101–105.

7. Бушев, В. Т. Статистика транспорта : учеб.-метод. пособие для студ. экон. спец. / В. Т. Бушев, Т. А. Барановская ; М-во образования Респ. Беларусь; Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2008. – 72 с.

8. Вахилевич, Н. В. Исследование структурных приоритетов развития национальной экономики и основные задачи, решаемые посредством инвестиционной политики / Н. В. Вахилевич // Бизнес в законе. – 2012. – № 5. – С. 222–224.

9. Володько, О. В. Экономика организации : учеб. пособие / О. В. Володько, Р. Н. Грабар, Т. В. Зглюй / под ред. О. В. Володько. – Пинск : ПолесГУ, 2011. – 360 с.

10. Гамов, А. Н. Анализ особенностей транспортно-логистических кластерных образований / А. Н. Гамов. – Режим доступа : <http://be5.biz/economika1/r2013/5238.htm>

11. Гасанов, М. А. Воздействие институциональной среды на структурные сдвиги экономики / М. А. Гасанов, А. П. Тютюшев // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 1 (2). – С. 166–173.

12. Гаспарян, А. А. Отраслевые особенности торговых организаций / А. А. Гаспарян // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 4 (7). – С. 23–27.

13. Демченко, С. К. Структурные сдвиги и проблемы экономического роста национальной экономики / С. К. Демченко, М. А. Юдина // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2. – С. 96–99.

14. Ефанов, А. Н. Оценка эффективности функционирования транспортной системы / А. Н. Ефанов, Н. К. Румянцев // Известия ПГУПС. – 2012. – № 4. – С. 154–157.

15. Жиронкин, С. А. Неоиндустриальная концепция структурных пре-

образований российской экономики / С. А. Жиронкин, М. А. Гасанов // Вестник Томского государственного университета. – Серия: Экономика. – 2014. – № 4 (28). – С. 14–24.

16. Иваненко, Л. В. Кластерный подход как направление социально-экономического развития города и региона / Л. В. Иваненко // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. – Серия: Экономика. – 2012. – №1 (1). – С. 63–66.

17. Кан, Д. Некоторые тенденции и перспективы развития строительной отрасли в России / Д. Кан // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 2. – Режим доступа : <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=17144> (дата обращения: 01.11.2018).

18. Карян, Ю. С. Учет отраслевой структуры инвестиций как фактор развития региональной экономики / Ю. С. Карян // Вестник Омского университета. – 2013. – № 3. – С. 224–227.

19. Качанов, И. В. Экономика водного транспорта : учеб. пособие / И. В. Качанов, А. Д. Молокович, С. А. Шавилков. – Мн. : БНТУ, 2006. – 184 с.

20. Кузнецова, Ю. Е. К вопросу о кластерном развитии региональной экономики / Ю. Е. Кузнецова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – №1 (87). – С. 142–146.

21. Маркова, Е. С. Классификация методов региональной кластеризации / Е. С. Маркова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 9 (055). – С. 72–74.

22. Морозова, Т. Г. Экономическая география России : учеб. пособие для вузов / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, С. С. Шишов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 527 с.

23. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Кластер комплексной модернизации ЖКХ муниципального образования. – Режим доступа : <http://www.ieet.ru/deloros/projects/cluster/>

24. Озерова, Т. С. Сущность и отличительные особенности услуг общественного питания / Т. С. Озерова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – № 2 (76). – С. 45–48.

25. Погонин, А. В. Экономическое развитие региона с учетом кластерного подхода в контексте экономики города / А. В. Погонин // Вестник Пермского университета. – 2012. – № 4 (15). – С. 57–63.

26. Порваткина, М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах / М. В. Порваткина // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). – 2011. – № 12 (114). – С. 112–115.

27. Пособие по курсу «Экономика строительства» для учащихся / С. В. Валицкий, О. С. Голубова. – Мн., 2009. – 180 с.

28. Пугачева, Н. Б. Отраслевая кластеризация как механизм взаимодействия сопряженных социально-экономических институтов / Н. Б. Пугачева, Ю. А. Баранов // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – № 2. – С. 32–35.

29. Региональная экономика и межотраслевые производственные комплексы. – Режим доступа : https://studbooks.net/55785/rps/regionalnaya_ekonomika_mezhotraslevye_proizvodstvennye_kompleksy (время обращения: 15.11.2018).

30. Русановский, В. А. Теоретические исследования диверсификации экономики и структурных сдвигов на постиндустриальной стадии развития / В. А. Русановский, И. К. Бабайцева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 3 (52). – С. 30–35.

31. Садковская, О. Е. Экологические кластеры – новая форма благоустройства городов / О. Е. Садковская // Архитектон: известия вузов. – 2012. – № 38. – Режим доступа : http://archvuz.ru/2012_2/2
32. Саулина, М. С. Современный российский опыт формирования спорт-кластеров / М. С. Саулина. – Режим доступа : <http://na-journal.ru/4-2014-tehnicheskie-nauki/495-sovremennyj-rossijskij-opyt-formirovanija-sport-klasterov>
33. Терентьева, Т. В. Анализ методик оценки развития отраслей промышленности / Т. В. Терентьева, Е. Г. Шумик // Экономика и предпринимательство. – № 10. – Ч. 3. – 2016. – С. 433–436.
34. Туманян, Ю. Р. Общественное производство: подходы к его структурированию / Ю. Р. Туманян // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т. 12. – № 2. – Ч. 3. – С. 31–33.
35. Шевченко, И. К. Региональный кластер как механизм территориально-отраслевого развития экономики / И. К. Шевченко, А. Ю. Федотова, Ю. В. Развадовская // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6 (43). – С. 108–113.
36. Шумков, Е. А. Экономический кластер муниципального образования / Е. А. Шумков // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 4. – С. 154–161.
37. Экономическая теория : учебник / Н. И. Базылев, А. В. Бондарь, С. П. Гурко [и др.] / под ред.: Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн. : БГЭУ, 1997. – 550 с.