



Тема 2. ПРЕДПРИЯТИЕ В
СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО
РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА.
ТИПИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.



Разделение труда – механизм экономического сотрудничества, при котором отдельные предприятия сосредоточены на производстве определенного вида продукции или работ.

Горизонтальное разделение труда

Вертикальное разделение труда

Операция 3

Булочки



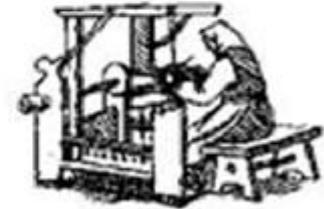
Сапоги



Рубашки



Операция 2



Операция 1



Специализация – конкретная форма разделения труда.



Виды специализации:

1. Между крупными сферами национальной экономики

- материальное производство (товары)
- нематериальное производство (услуги)

- *первичный сектор* (добывающие отрасли, сельское хозяйство)
- *вторичный сектор* (обрабатывающая промышленность)
- *третичный сектор* (сфера услуг)

Виды специализации:

2. *Деление внутри сфер между крупными отраслями:*

- материальное производство:

промышленность, сельское хозяйство, строительство, связь и т.д.

- нематериальное производство: наука, образование, здравоохранение и т.д.

Виды специализации:

3. *Деление внутри крупных отраслей:*

- тяжелая промышленность: ТЭК, металлургический комплекс, машиностроительный комплекс, химико-лесной комплекс и т.д.
- легкая промышленность: текстильная, швейная, кожевенно-меховая, обувная и т.д.
- пищевая промышленность: мясная, молочная и т.д.

Виды специализации:

4. *Деление между предприятиями:*

- продуктовая специализация (автозавод, мебельная фабрика) и т.д.
- по технологическому признаку (химический завод) и т.д.
- по однородности используемого сырья (деревообрабатывающие заводы) и т.д.

5. *Деление внутри одного предприятия: профессиональное, функциональное и т.д.*

«Плюсы» специализации:

1. рост производительности;
2. возможность автоматизации производства и массового производства;
3. создание условия для использования специальных знаний (специалистов).

«Минусы» специализации:

1. рутинность и монотонность труда для работника;
2. постоянная зависимость от поставщиков;
3. отсутствие гибкости и возможности приспособления к конъюнктуре рынка.

$$2.1 \quad \text{Уровень специализации предприятия} = \frac{\text{Объем продукции основного профиля}}{\text{Общий объем продукции}}$$

Границы показателя от 0 до 1. Чем ближе значение к 1, тем выше уровень специализации предприятия.

$$2.2 \quad \mathcal{E}_{\text{акции}} = [C / \text{сть} A - (C / \text{сть} B + \text{Тр. расх. } _ BA)] * \text{Кол} - \text{во } _ \text{изделий}$$

где $C / \text{сть} A$ – себестоимость предприятия A до специализации

$C / \text{сть} B$ – себестоимость предприятия B после специализации

$\text{Тр. расх. } BA$ – транспортные расходы на доставку с пр-я B в A после специализации

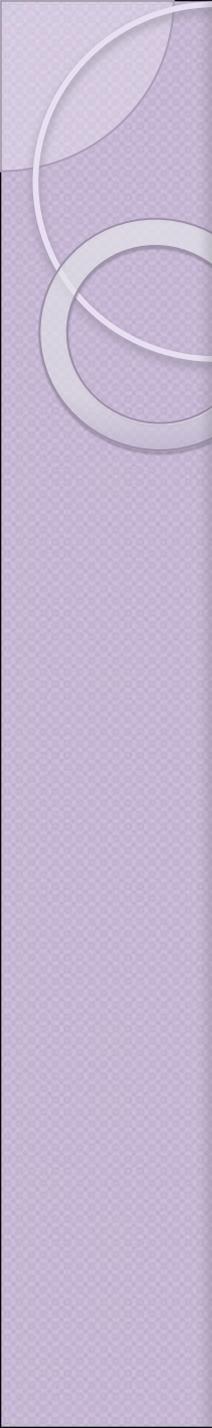
$$2.3 \quad \mathcal{E}_{\text{аутпр}} = [(C_1 + T_1) - (C_2 + T_2)] * \text{Кол} - \text{во } _ \text{изделий} ,$$

где C_1, C_2 – цены до и после специализации

T_1, T_2 – транспортные расходы до и после специализации

Виды предприятий:

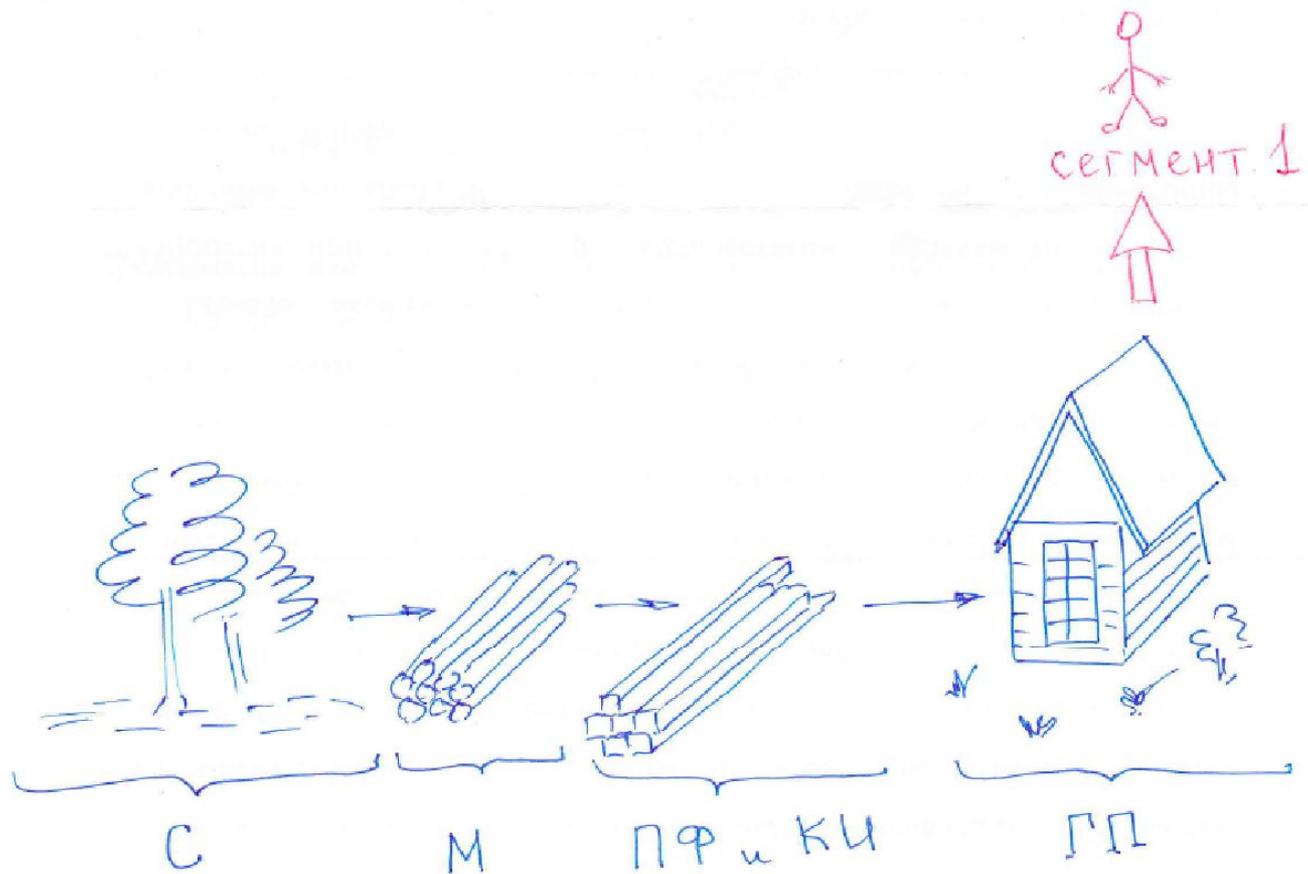
1. узкоспециализированные;
2. многопрофильные;
3. комбинированные.



Комбинирование – соединение
в рамках одного предприятия
производства продуктов,
относящихся к различным
отраслям.

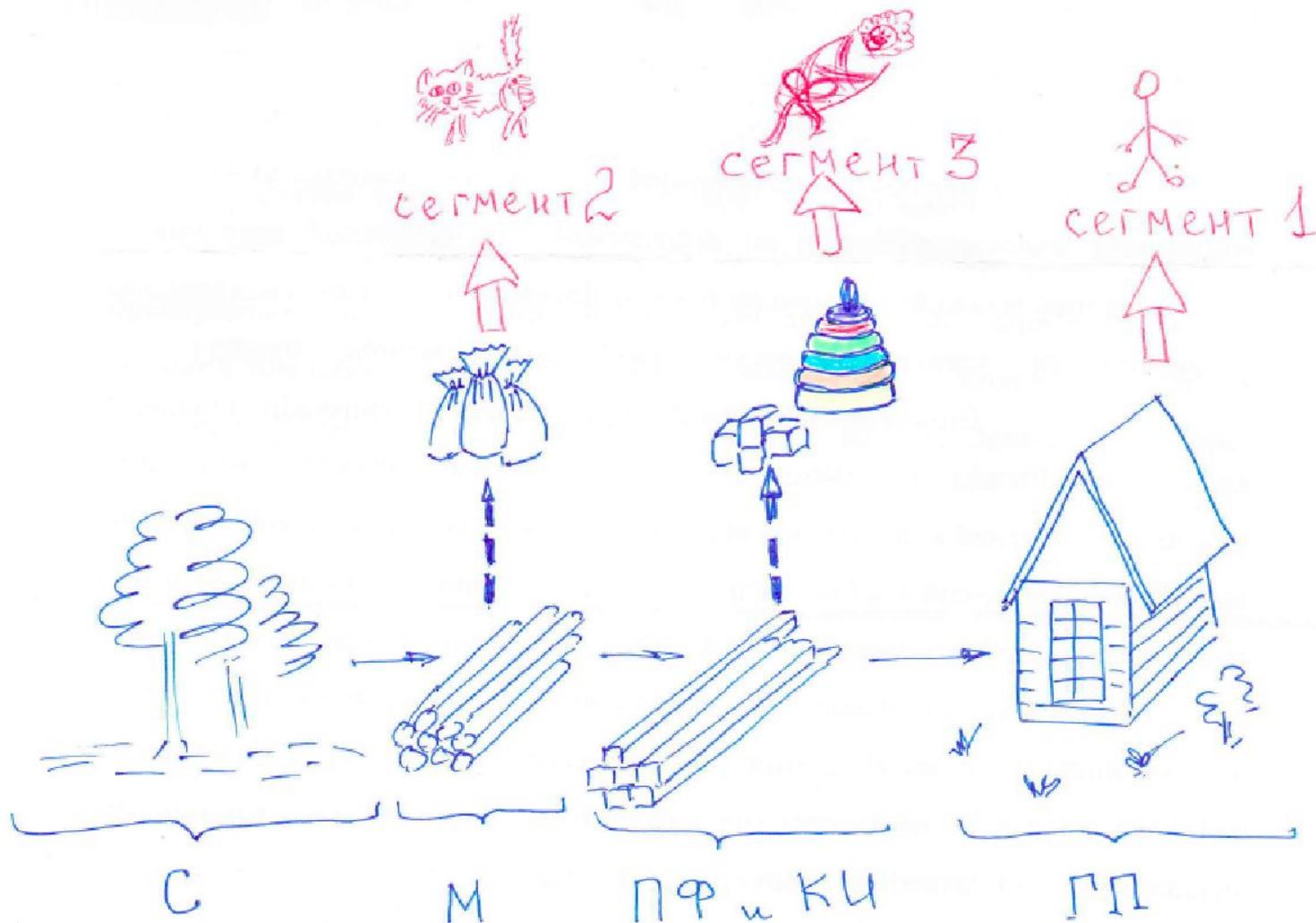
Виды комбинирования:

- I. соединение в рамках единого предприятия производств, связанных единой последовательной технологической цепочкой;



Виды комбинирования:

2. создание предприятий, связанных с комплексным использованием сырья;



Экономический эффект комбинирования:

1. экономия сырья;
2. снижение транспортных расходов;
3. экологическая безопасность
(уменьшение отходов)

и т.д.

Кооперирование

- это постоянные производственные связи между предприятиями, совместно участвующими в производстве конечного продукта.



Кооперирование

$$2.4 \text{ Уровень_кооперации_предприятия} = \frac{\text{Объем_покупных_полуфабрикатов}}{\text{Общий_объем_производства_предприятия}}$$

Границы показателя от 0 до 1. Чем ближе значение к 1, тем выше степень кооперационных связей.

Крупный и малый бизнес.

Показатели оценки масштабов предприятия:

- объем производимой продукции или услуг (оборот реализации),
 - величина основного капитала,
 - количество потребляемого сырья,
 - численность персонала
- и др.



Выгоды крупного предприятия:

1. специализация труда и производства;
2. использование высокопроизводительного производства;
3. возможность комплексного использования сырья;
4. внедрение инноваций;
5. реализация масштабных инвестиционных проектов;
6. сокращение административно- управленческих расходов;
7. ряд рыночных преимуществ: более выгодная позиция в конкурентной борьбе, возможность управления ценами, возможность использования арсенала маркетинга и др.

Концентрация производства

означает сосредоточение производства определенных видов продукции (услуг) на крупных предприятиях.

$$2.5 \text{ Коэффициент_концентрации} = \frac{\text{Общий_объем_продукции_предприятий}}{\text{Общий_объем_продукции_отрасли}}$$

2. Индекс Герфинделя – Киршмана (I_K)

$$2.6 \quad I_K = \sum D^2,$$

где D – доли отдельных предприятий в продукции отрасли. Его максимальная величина 10000 (если в отрасли только одно предприятие);

Преимущества малых фирм:

1. гибкость и оперативность приспособления к меняющемуся спросу;
2. способность внести существенный вклад в научно-технический прогресс (венчурные предприятия);
3. создание рабочих мест;
4. полезные спутники крупных фирм (кооперирование, интеграция);
5. служат формированию конкурентной среды, преодолению монопольного положения крупных государственных предприятий и объединений.

Эффективная форма
сотрудничества крупного и
малого бизнеса - ***франчайзинг.***



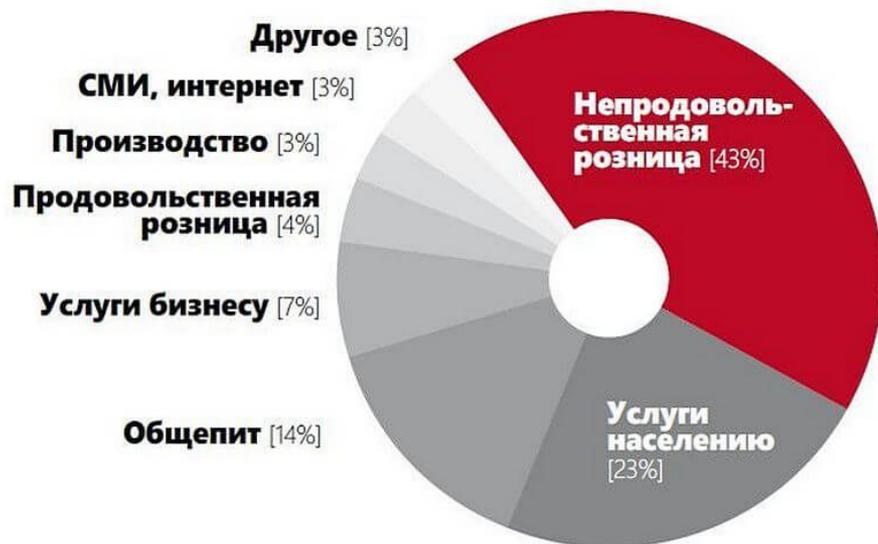
Головная фирма:

- предоставляет за плату исключительное право использовать свою торговую марку;
- при необходимости выделяет кредит на льготных условиях;
- оказывает различного рода консультационные услуги;
- сдает в аренду оборудование и т.д.

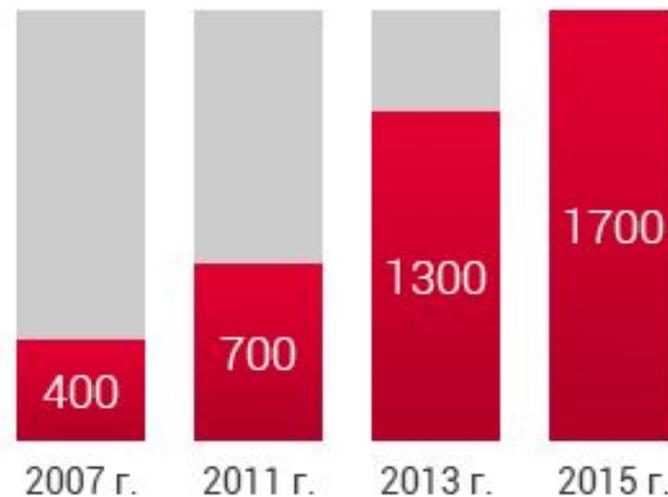


Франчайзинг

Структура российского франчайзинга



Количество франчайзеров в России



Франчайзинг



Меры государственной поддержки малых фирм:

1. предоставление определенных налоговых льгот;
2. предоставление возможности применения определенного профиля обычной, упрощенной или вмененной системы налогообложения;
3. льготы при начислении ускоренной амортизации основного капитала

и др.

Задачи и упражнения

1. Каждое из двух предприятий — А и В может производить по 10 единиц полуфабрикатов X и Y, а из них — по одной единице конечного продукта. При этом затраты времени на изготовление единицы полуфабриката X составляют на предприятии А — 50 часов, на предприятии В — 100 часов, а на изготовление единицы полуфабриката Y — соответственно 100 и 50 часов. Чему равна часовая производительность труда по производству единицы конечного продукта, если обе фирмы останутся на «самообеспечении»? Как она изменится в результате разделения труда и последующего обмена полуфабрикатами?

Задачи и упражнения

2. Определите сумму экономии, достигаемую в результате «внешней» специализации: передачи предприятием А производства одного из комплектующих узлов другому предприятию (Б) с его последующей покупкой при условии, что себестоимость его изготовления на предприятии А равна 200 тыс. руб, предприятия Б — 160 тыс. руб., расходы по доставке единицы продукции от Б до А - 20 тыс. руб., количество узлов — 40 единиц.

Задачи и упражнения

3. При выборе местоположения предприятия, объем производства которого должен составить 50000 изделий в год, выявлены следующие предварительные показатели:

	Местоположение	
	А	В
	(тыс. руб.)	
Постоянные издержки	600000	1600000
Переменные издержки на 1	126	64
Выручка на 1 изделие	136	136

Определить «точки перелома», рентабельность и сумму прибыли по обоим вариантам. Как на критический объем производства повлияет:

а) снижение цены на 5%

б) уменьшение переменных издержек на 15% ?