МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

факультет экономики и менеджмента

# кафедра менеджмента и хозяйственного права

РЕФЕРАТ

на тему: «Формы организации производства»

## Выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ст. гр.

Проверила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Чернега О.Б.

Донецк, 2008

### **СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Сущность, цели, формы и показатели уровня концентрации
2. Экономические аспекты концентрации производства
3. Концентрация и монополизация в экономике, их взаимосвязь
4. Концентрация и диверсификация производства
5. Сущность, формы и показатели уровня комбинирования производства
6. Экономические аспекты комбинирования промышленного производства

Резюме

Перечень ссылок

### **ВВЕДЕНИЕ**

 Для достижения целей, которые не могут быть достигнуты отдельными предприятиями во многих сферах хозяйства, прибегают к кооперации и концентрации. Кооперация возникает, когда экономически самостоятельные предприятия путем договоров берут на себя обязательства о совместной деятельности. Примером может служить образование картелей, консорциумов.

Картель – это договорное горизонтальное объединение предприятий, остающихся в правовом отношении юридически независимыми, но лишенных части собственной экономической самостоятельности. Например, акционерное общество «Объединенные сталелитейные заводы России» заключает с акционерным обществом «Металлургические заводы Приуралья» договор о специализации по изготовлению определенных видов продукции. Члены картеля обязуются совместно действовать и платить штрафы по договорам, если они нарушат постановления картельного договора[2, с. 89].

Консорциум – это горизонтальное объединение предприятий для проведения определенных заданий в ограниченное время. В консорциуме преобладает правовая форма общества гражданского права. Консорциумы создаются банками через организацию подписки на акции и долговые обязательства, и их распространение среди населения[2, с. 92].

О концентрации говорят, когда от экономической самостоятельности отдельных фирм и предприятий отказываются и производство подчиняется общему центральному руководству. В этом случае примером является образование концернов. Данное понятие мы рассмотрим ниже более подробно.

Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства являются прогрессивными формами общественной организации производства, и об этом никогда не следует забывать, так как их использование и развитие на практике всегда приносили выгоду для общества в целом и предприятия в частности.

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии.

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Кооперирование – это длительные производственные связи между предприятиями, выпускающими какую-то сложную продукцию.

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет последовательности выполнения технологических стадий обработки сырья и отходов производства.

Рассмотрим одну из форм организации производства – концентрацию – более подробно.

**1. Сущность, цели, формы и показатели уровня концентрации**

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии[1, с. 58].

В качестве целей концентрации можно назвать:

- гарантия сырьевой базы и сбыта. Например, фабрика целлюлозы, бумажная фабрика, типография и издательство газет договариваются о взаимном сотрудничестве;

- увеличение сбыта продукции и услуг путем совместной распродажи. Например, бюро путешествий и производители одежды для отдыха, туризма и путешествий объединяются;

- получение более высоких доходов путем ограничения и исключения конкуренции, т.е. фактически за счет монополизации рынка;

- гарантия занятости путем планирования заданий, которые превосходят производственные и финансовые возможности отдельного предприятия. Несколько строительных предприятий объединяются в большой строительный трест для увеличения объемов выполняемых заказов;

- повышение технического уровня производства за счет совместного проведения дорогостоящих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Например, создание исследовательского общества ограниченной ответственности с капиталовложениями нескольких предприятий различных отраслей промышленности (автомобильной, химической, электротехнической и энергосистем);

- повышение уровня хозяйствования благодаря рационализации процесса производства, формирования ассортимента, использованию общих норм и нормативов, стандартов, специализации производства и т.п.;

- поддержание конкурентоспособности на мировом уровне. В качестве примера можно рассмотреть соглашение автозаводов одного государства об общей распродаже автомобилей на иностранных рынках[2, с. 87].

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличения выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);

- увеличения выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);

- развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия - комбинаты);

- развития концентрации на основе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться как на основе вышеупомянутых форм, так и за счет более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

* увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
* применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
* одновременного увеличения машин, оборудования, как прежнего технического уровня, так и более современного;

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития концентрации – интенсивный, т.е. за счет внедрения новой техники и технологии и увеличения единичной мощности машин и оборудования.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, поэтому и различают абсолютную и относительную концентрацию.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а ее уровень определяют следующие показатели: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных производственных фондов; среднесписочная численность работающих. Наиболее объективен показатель объема выпуска продукции. Остальные показатели уровня концентрации используются для более всестороннего анализа уровня концентрации производства.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объема производства в отрасли между предприятиями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля отдельного предприятия в выпуске какой – либо продукции в объеме ее выпуска в целом по отрасли, доля предприятия на рынке продаж и др. Показатели уровня относительной концентрации в определенной мере характеризуют степень монополизации предприятия[1, с. 59].

Примером концентрации является концерн.

Концерн – это горизонтально-вертикальное и неорганичное объединение предприятий, которые, оставаясь в правовом отношении самостоятельными, отказались от своей экономической самостоятельности в пользу единого руководства.

Акционерное общество объединенных сталелитейных заводов получает большинство акций у акционерного общества металлургических комбинатов. Акционерное общество металлургических комбинатов остается под именем своей фирмы, но его деловая политика в будущем будет определяться правлением акционерного общества объединенных сталелитейных заводов. Различают:

Подчиненные концерны, в которых одно предприятие подчиняет себе одно или несколько других.

- Предприятие (высшее или материнское общество) подчиняет себе другое (низшее или дочернее общество) через капитал или большинство голосов.

Высшее общество – это обычно общество прикрытия. Оно присваивает большую часть капитала или голосов других предприятий в обмен на собственные акции или продает их на рынках капитала. Общество прикрытия является чисто финансовой и административной организацией без производства.

- Предприятие передает функции собственного управления другому по договору о подчинении. Переплетения капиталов в этом случае не требуется.

Координационные концерны – это концерны, в которых предприятия собраны под единым управлением, не имея при этом зависимости друг от друга. При такой связи предприятия остаются в правовом отношении независимыми. Их экономическая независимость ограничивается тем, что каждое предприятие получает более 25% капитальных вкладов другого предприятия (запрещающее меньшинство). Предприятия имеют взаимное влияние на общее руководство (сестринские общества).

При наличии связей между концернами связанные предприятия на основе договоров о полном или частичном ассигновании или объединении прибыли, о производственной аренде или о передаче производственных мощностей и т.д.

Законодательством предусматривается правовое регулирование деятельности связанных предприятий.

Обязанности правлений:

- Сообщать председателям контрольных советов, контрольным советам и общим собраниям обо всех важных событиях на связанных предприятиях, которые могут повлиять на изменение положения общества.

- Отказывать в справке, если это не повлечет отрицательных последствий для связанных предприятий.

- Не допускать к контролю особых проверяющих, которые состоят в определенных отношениях с одним из связанных предприятий.

- Показывать в балансе затраты и накопления по отношению к связанным предприятиям, инвестиции в главенствующее общество капитала.

- Предоставлять статистические данные в дополнение к годовому отчету и справке о положении дел для выяснения взаимного финансирования связанных предприятий.

Отчет в концерне.

Отдельные предприятия составляют годовые отчеты, затем высшее руководство готовит итоговый отчет концерна, который учитывает итоги деятельности всех предприятий концерна внутри страны[2, с. 93].

**2. Экономические аспекты концентрации производства**

Экономические показатели работы предприятия (себестоимость, прибыль, рентабельность, производительность труда, материалоемкость и др.) в значительной мере зависят от развития концентрации производства, т.е. от объема выпускаемой продукции. С развитием концентрации экономические показатели работы предприятия, как правило, улучшаются до его оптимальных размеров, а затем могут ухудшаться.

Известно, что объем выпускаемой продукции зависит от величины задействованных производственных ресурсов, т.е. от величины переменного и постоянного капитала. Но поскольку на изменение количества используемых в производственном процессе ресурсов затрачивается разное время, необходимо различать краткосрочный и долгосрочный периоды.

На предприятии объем выпуска продукции может быть увеличен за счет наиболее полного использования мощностей, в этом случае цель достаточно быстро достигается путем привлечения дополнительного количества переменного капитала. Если на предприятии отсутствует резерв производственных мощностей, то в этом случае увеличение выпуска продукции требует достаточно длительного времени и привлечения не только переменного, но и постоянного капитала. В первом случае экономический эффект достигается за счет снижения условно – постоянных затрат на единицу продукции[1, с. 60].

Крупные предприятия имеют существенные как преимущества, так и недостатки перед средними и мелкими предприятиями. Преимущества в общем плане проявляются в следующем:

- являются проводниками научно – технического прогресса, так как имеют возможность осуществления всего цикла «наука – производство», т.е. проведения крупномасштабных научно – исследовательских работ, проектных и конструкторских работ, создания новой техники и ее распространения;

- легче внедряются и лучше используют более современное и высокопроизводительное оборудование;

- создают лучшие предпосылки для применения более совершенной организации производства;

- с увеличением объема производства постоянные расходы на единицу продукции снижаются, что ведет к снижению издержек производства;

- больше возможностей для углубления разделения и кооперирования труда;

- достигается большой эффект от применения ЭВМ.

К недостаткам крупных предприятий следует прежде всего отнести:

- увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов и комплектующих изделий к предприятию и отправку готовой продукции потребителям вследствие возрастания радиуса транспортировки;

- необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;

- усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;

- повышение нагрузки на природную среду со всеми вытекающими отсюда последствиями;

- нарушение принципа равномерного размещения промышленного производства и комплексного развития отдельных регионов страны;

- возможность монополизации производства и др.

Концентрация на любом предприятии должна контролироваться с целью достижения минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, по каким формам развивается этот процесс, т.е. на предприятии должны стремиться к выпуску оптимального объема продукции.

В отечественной литературе известны два подхода к определению оптимального размера предприятия. Первый подход связан с минимизацией приведенных затрат (Зi) на выпуск продукции, т.е.

Зi = Сi + Ен Кi + Зтр i - > min , где

Сi – себестоимость продукции по i-му варианту;

Ен – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

Кi – капитальные вложения по i-му варианту;

Зтрi – транспортные расходы по i-му варианту.

Оптимальным считается такой размер предприятия, при котором достигается минимум приведенных затрат.

В отечественной литературе известен и графический метод определения оптимального размера предприятия, суть которого показана на рис.1.

З П = (А + В)0 Vопт V

А – внутрипроизводственные затраты на выпуск продукции;

В – внепроизводственные затраты;

П – полные затраты на производство и реализацию продукции.

Рисунок 1. – Зависимость полных затрат на производство и реализацию продукции от объема производства

На рис. 1 показана зависимость внутрипроизводственных затрат (А), внепроизводственных (В) и полных затрат (П = А + В) от объема выпускаемой продукции. Оптимальный размер предприятия достигается при минимуме полных затрат на выпуск продукции. На рисунке этот минимум обозначен точкой К.

В западной литературе оптимальный размер предприятия определяется сопоставлением положительного и отрицательного эффекта масштабов производства. Вместо оптимального размера предприятия используется концепция минимального размера предприятия. Он представляет собой просто наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки на единицу продукции.

Проиллюстрируем эту концепцию на рис.2.

И

 0 V1 V2 V

Рисунок 2. – Одна из возможных кривых зависимости долгосрочных средних издержек от объема производства

На этом рисунке экономия издержек от роста масштабов производства достигается на участке АБ, затем до точки В издержки остаются постоянными, а на отрезке ВС они возрастают.

Минимальный эффективный размер предприятия достигается на участке OV1, и он продолжается до точки V2 , так как на участке V1 – V2 фирма обеспечивает себе минимальные средние издержки.

Участок кривой ВС характеризует рост средних издержек производства от увеличения объема производства, т.е. для фирмы наращивать объемы выпуска продукции больше V2 невыгодно.

Для того чтобы этот методический подход для определения оптимального размера предприятия мог использоваться в отечественной практике, необходимо на каждом предприятии определять кривую зависимости долгосрочных средних издержек от объема производства[1, с. 63].

Концентрация предприятий имеет для экономики положительные и отрицательные воздействия.

Преимущества состоят в следующем:

- снижение цен вследствие того, что производители обладают значительными материальными, денежными и трудовыми ресурсами, превышающими потребности каждого отдельного предпринимателя;

- увеличение количества и качества выпускаемой продукции за счет рационализации производства, и как следствие, широкое удовлетворение потребности потребителя;

- повышение прозрачности рынка путем регулирования программ выпуска и ассортимента продукции;

- поддержание временно низкорентабельных предприятий и сохранение рабочих мест за счет ограничения объемов выпускаемой продукции и стабилизации цен при наличии спроса;

- достижение и усиление конкурентоспособности;

- стабилизация и рост экономики, гарантирующие устойчивость и климат доверия в обществе.

К недостаткам относятся:

- возможное повышение цен из-за отсутствия достаточного уровня конкуренции;

- повышение уровня цен при ориентации рынка на затраты средних и низкорентабельных предприятий;

- сокращение ассортимента предлагаемых товаров и услуг;

- замедление технического прогресса из-за поддержки отстающих производств;

- наступление временной безработицы из-за свертывания экономически нерентабельных производств в отдельных регионах;

- концентрация экономической мощи в одних руках таит в себе опасность злоупотребления ею для достижения политической власти[2, с. 96].

**3. Концентрация и монополизация в экономике, их взаимосвязь**

Давно известно, что концентрация и монополизация, как явления в экономике, тесно взаимосвязаны между собой. Но из этого не вытекает, что концентрация обязательно приводит к появлению предприятия-монополиста или группы предприятий-монополистов.

В странах с рыночной экономикой уже давно сложилась действенная система антимонопольного законодательства, на основе которой государство регулирует процессы концентрации с целью недопущения появления предприятий или группы предприятий-монополистов. Этому, в частности, способствовало и то, что к концу 60-х годов на Западе сложилась целая система показателей статистики концентрации рыночной мощи, которые систематически публикуются в печати. Наибольшее значение и распространение получил такой показатель, как доля фиксированного числа предприятий. Например, согласно германскому антимонопольному законодательству, монопольное положение предприятия или группы предприятий на рынке возникает, если на 1 предприятие приходится свыше 1/3 всего оборота на рынке, либо на 3 и менее предприятий – 1/2 общего оборота, либо на 5 и менее предприятий – свыше 2/3 оборота.

Аналогично поступают и во многих других странах. Например, в США в течение нескольких десятилетий применялся показатель: доля 4 крупнейших предприятий. Доля фиксированного числа предприятий имеет, однако, один недостаток. Этот показатель – дискретный. Он характеризует не всю совокупность предприятий на рынке и ее структуру, а лишь позиции крупнейших производителей. Поэтому за последние годы все большее распространение получает другой комплексный показатель – индекс Герфиндаля-Гиршмана (HHI).

В отечественной практике до недавнего времени использовался только один показатель статистики концентрации – доля отдельного предприятия на рынке продаж, что явно недостаточно. Использование зарубежного опыта в этом плане позволит обеспечить объективность при определении уровня концентрации, лучше знать структуру рынка и в конечном итоге повысить эффективность антимонопольной политики.

Однако степень концентрации производства на внутреннем рынке не является единственным критерием, определяющим состояние конкурентной среды. В условиях либерализации внешней торговли все большую роль начинают играть экспортно-импортные операции, их характер и масштабы.

Действующее антимонопольное законодательство в нашей стране, естественно, еще далеко от совершенства и, по сути, только формируется. Его недостатки:

не разработана целостная система объективных показателей статистики концентрации производства с учетом накопленного опыта ведущих капиталистических стран;

недостаточны штрафные санкции за нарушение антимонопольного законодательства;

нет четкой ясности, что делать с предприятиями-монополистами и как выводить их из этого состояния;

неясность в понимании рынка продаж в региональном аспекте для предприятий, выпускающих различную продукцию, что не дает возможности объективно определить, является ли то или иное предприятие монополистом;

не учтен в достаточной степени опыт капиталистических стран в области антимонопольного законодательства.

Создание и использование совершенного и действенного антимонопольного законодательства в Украине являются основой для здоровой конкуренции и способствуют повышению эффективности функционирования субъектов рыночной экономики[1, с. 73].

**4. Концентрация и диверсификация производства**

Диверсификация производства – одна из самых сложных форм развития концентрации. Она означает одновременное развитие не связанных друг с другом видов производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции в рамках одной компании, концерна, предприятия, фирмы.

Диверсификация выражает процесс расширения активности предприятия, которое использует собственные накопления не только для поддержания и развития основного бизнеса, но и направления их на освоение новых видов продукции, создание новых производств и оказание всевозможных услуг[1, с. 74].

В результате диверсификации производства предприятия превращаются в сложные многоцелевые комплексы, включающие производства, зачастую выпускающие продукцию и оказывающие услуги совершенно разного назначения и характера. Например, Лебединский ГОК (КМА) на основе диверсификации производства стал кроме железорудного сырья производить щебень, колбасные и хлебобулочные изделия, чипсы, пиво и другую продукцию, не свойственную для данного предприятия. Диверсифицированным считается предприятие, когда более 30% общего объема продаж приходится на товары и услуги, не связанные с основной деятельностью предприятия.

В условиях перехода нашей страны на рыночные отношения актуальность диверсификации производства на предприятиях резко возрастает. Это связано со стремлением хозяйствующих субъектов, в первую очередь промышленных предприятий, обезопасить себя от банкротства и получить максимальную прибыль.

Диверсификация производства способствует:

- большей выживаемости любого хозяйственного субъекта в условиях рынка;

- более полному использованию ресурсов предприятия;

- наиболее полному насыщению рынка необходимыми товарами и услугами;

- проведению антимонопольной политики.

В Украине в связи с переходом на рыночные отношения многие промышленные предприятия оказались в сложном экономическом положении только из-за того, что своевременно не осуществили диверсификацию производства. Но из этого не следует делать вывод, что диверсификация является панацеей от всех бед.

Непродуманная и экономически не обоснованная диверсификация может еще в большей мере усугубить финансовое положение любого промышленного предприятия[1, с. 75].

Диверсификация производства зависит от многих факторов, прежде всего от типа производства. Для наших условий диверсификация производства наиболее эффективна, если она осуществляется на основе комбинирования производства.

**5. Сущность, формы и показатели уровня комбинирования производства**

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет последовательности выполнения технологических стадий обработки сырья и отходов производства.

Различают три основные формы комбинирования, основанные:

- на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугун – сталь – прокат»);

- на использовании отходов производства (сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем использования отходов, возникающих при переработке руды (сернистого ангидрида) для производства серы);

- на комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов. Примером этой формы комбинирования могут служить: нефтехимические комбинаты, в которых осуществляются комплексная химическая переработка нефти и попутных газов, нефтедобыча и нефтепереработка для производства синтетических материалов; железорудные горно-обогатительные комбинаты, на которых кроме добычи и обогащения кварцитов используются вскрышные породы для выпуска самой различной продукции – щебня, цемента, кирпича, мела и других строительных материалов.

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит в первую очередь от их специфики.

Для определения уровня развития комбинирования на предприятии могут быть использованы следующие показатели:

- доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;

- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;

- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Для анализа уровня комбинирования могут быть использованы и другие показатели[1, с. 80].

**6. Экономические аспекты комбинирования промышленного производства**

Комбинирование с экономических позиций представляет одну из самых прогрессивных форм концентрации и организации промышленного производства, так как позволяет наиболее полно использовать все ресурсы предприятия. С экономических позиций комбинирование производства позволяет:

- расширить сырьевую базу промышленности;

- снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;

- снизить транспортные расходы;

- более эффективно использовать основные производственные мощности предприятия;

- сократить длительность производственного цикла;

- сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;

- уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду;

- развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштабности и др.

Кроме того, комбинирование – один из способов диверсификации производства, что в условиях рыночных отношений приводит к снижению риска банкротства предприятия.

Таким образом, развитие комбинирования на предприятии является одним из действенных направлений для увеличения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли на предприятии[1, с. 82].

#### **РЕЗЮМЕ**

Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства являются прогрессивными формами общественной организации производства, и об этом никогда не следует забывать, так как их использование и развитие на практике всегда приносили выгоду для общества в целом и предприятия в частности.

В данной работе подробно рассмотрена одна из форм организации производства – концентрация.

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии.

Развитие концентрации производства в рамках предприятия имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Поэтому этот процесс на предприятии должен управляться с целью минимизации издержек на производство и реализацию продукции.

О концентрации говорят, когда от экономической самостоятельности отдельных фирм и предприятий отказываются и производство подчиняется общему центральному руководству. Примером концентрации может служить образование концернов.

В современных условиях для многих предприятий наиболее прогрессивной является развитие концентрации на основе комбинирования и диверсификации производства.

Развитие концентрации тесно связано с монополизацией производства, поэтому государство должно проводить действенную политику с целью недопущения появления предприятий-монополистов.

### **Перечень ссылок**

1. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.: ил.;

2. Экономикс: теория и практика. Ответсвенный за выпуск Канарейкин С.Н. – С-П: АО «Лига», АО «Дорваль», 1993.