

1. Себестоимость продукции. Смета затрат на производство продукции

Себестоимость продукции — выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия, сгруппированные и сформированные в соответствие с требованиями местного законодательства. Себестоимость является базой для формирования цен на продукцию и выполняет расчётную функцию.

- 1) Затраты на производство и реализацию продукции — они обеспечивают процесс простого воспроизводства;
- 2) Затраты на расширение и обновление производства — крупные единовременные вложение.
- 3) Расходы на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные не производственные нужды предприятия
- 4) Отчисления для полного восстановления основных фондов
- 5) Прочие расходы (расходы на содержание административно-управленческого персонала, переподготовка кадров, платежи по обязательному страхованию имущества, плата по процентам за кратковременные кредиты, командировочные расходы, оплату услуг банков, консультационных и аудиторских служб)
- 6) Производственные
- 7) Не производственные (потери, штрафы...)
- 8) Внепроизводственные
- 9) Материальные
- 10) Оплата труда
- 11) Отчисления во внебюджетные фонды

2. Себестоимость продукции. Группировка затрат по статьям калькуляции

Себестоимость продукции — выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия, сгруппированные и сформированные в соответствие с требованиями местного законодательства. Себестоимость является базой для формирования цен на продукцию и выполняет расчётную функцию.

Статьи калькуляции:

- Сырьё и материалы: стоимость покупных материалов, полуфабрикатов, топлива, энергии и т. п. + транспортно-изготовительные расходы. Расчёт: $З(м(i)) = (СУММ(i=1, n) Ц(м(i)) * Н(i)) / (1 + K(тр)) - (СУММ(i=1, n) Ц(о) * Н(о, i))$
- Стоимость покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий. Расчёт: $З(пр(i)) = (СУММ(i=1, m) Ц(пф i) * N(пф i)) / (1 + K(тр))$
- Возвратные отходы
- Топливо и энергия на технологические цели
- Основная заработная плата производственных рабочих (те категории, которые создают продукцию). Расчёт: $З(о, i) = (СУММ(i=1, g) C(г, i) * ц(i) (1 + п(ср) / 100)) / 4$
- Дополнительная заработная плата производственных рабочих. Расчёт: $З(г(i)) = З(о(i)) * K(г)$
- Отчисления во внебюджетные фонды. Расчёт: $P(c) = (P(o) + З(г)) * П(c) / 100$ (в России — 30%)
- Расходы на подготовку и освоение производства — берутся по факту необходимости для конкретного предприятия
- Износ инструментов и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы
- Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования — они составляют технологическую себестоимость продукции, связанную с использованием активных элементов. $З(c) = З(о) + K(со) / 3$ способа:
 - Прямым путём (сколько надо, столько и потратили)
 - 4 - Пропорционально количеству ставка-часов, затраченных на изготовление продукции
 - Пропорционально основной ЗП основных производственных рабочих
- Цеховые расходы — входят основная и дополнительная заработная плата рабочих, топливо для хозяйственных нужд цеха, затраты на амортизацию цеховых помещений, затраты на содержание, управление и обслуживание цеха. $З(ц) = (З(о) + З(со)) * K(ц) / 4$ - Общезаводские расходы
- Расходы по управлению предприятием и содержанию общезаводского персонала
- Амортизация и ремонт зданий общезаводского назначения
- 4 - Расходы на комбинировки
- Потеря от брака
- Прочие производственные расходы
- Внепроизводственные расходы (расходы на реализацию готовой продукции). Расчёт: $З(вп) = C(пр(i)) * K(вп)$

Сумма первых 11-ти статей составляет цеховую себестоимость изделия.

Сумма первых 12-ти статей составляет производственную себестоимость изделия.

Сумма первых 15-ти статей включает полную себестоимость изделия.

3. Группировка затрат по степени участия в производственном процессе, по способу отнесения затрат на единицу продукции, по степени однородности

По степени участия в производственном процессе:

- 1) Основные — те затраты, которые непосредственно связаны с изготовлением продукции
- 2) Накладные — затраты на организацию, управление и техническую подготовку производства.
 - 1) Общепроизводственные (общезаводские)
 - 2) Общеховые

По способу отнесения на единицу продукции:

- 1) Прямые (включаются методом прямого счёта)
- 2) Косвенные (связаны с работой предприятия, цеха): общезаводские, общехозяйственные, затртраты на контрагентские работы, накладные расходы.

По степени однородности

- 1) Простые — те затраты, которые состоят из одного экономического элемента
- 2) Косвенные затраты — затраты, которые, в отличие от прямых затрат, не могут быть напрямую отнесены на себестоимость изготовления продукции предприятием или организацией

4. Группировка затрат по периодичности возникновения и по характеру зависимости от объёма производства
По периодичности возникновения:

- 1) Текущие — те затраты, которые имеют частую периодичность возникновения
- 2) Единовременные

По характеру зависимости от объёма производства:

- 1) Переменные — те, которые изменяются прямопропорционально изменению продукции — $C(прод) = Var * N + const$, $C(ед) = Var + Const / N$
- 2) Условно-постоянные затраты — те, которые не меняются при изменении объём производства
 - 1) Абсолютные постоянные затраты
 - 2) Скачкообразные постоянные затраты

5. Методы учета затрат: поперёдельный, позаказный, поприцесный

Поперёдельный — используется, где высока доля НП. Передел — совокупность технологических операций, в результате которых сырьё и материалы превращают в полуфабрикаты или готовую продукцию (химическая, текстильная пром-сть). Косвенные затраты учитываются по переделам. Рассчитывается стоимость каждого передела. Базы для распределения косвенный затрат:

- 1) Объём произведенной продукции
 - 2) Зарплата производственных рабочих
 - 3) Машинное время, потраченное на изготовление каждой единицы продукции
 - 4) Закупочная стоимость товаров
- Позаказный метод** — используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве (судостроение, крупное машиностроение, авиастроение). По окончании работ заказ закрывается и опр, его себестоимость.

Поприцесный (простой) — используется в отраслях, где отсутствует или незначительно НП (электростанции, добывающая пром-сть). Прмые и косвенные издержки будут учитываться по калькуляционным затратам на весь объём выпускаемой продукции.

6. Методы учета затрат: нормативный, стандарт-костинг, директ-костинг

Нормативный метод учёта затрат — используется для учёта отдельных видов затрат по текущим нормам (отрасли массового и серийного производства, обрабатывающая пром-сть).

Standard-costing — широко используется в Западных странах с хорошо развитой экономикой. Это стандартизирование некоторых затрат, установление нормативов.

Direct-costing — используется на производствах, где незначительна доля постоянных затрат и косвенных. Используется на Западе, в Европе. Вычисляется маржинальный доход — разница между выручкой от реализации и переменными издержками. $Пр(марж) = N * цена - N * var$.

7. Методы учета затрат: система just in time, abc-костинг

Just in time — варьируется на концепции, что ничего не начинает производиться, пока в этом не возникает потребность. Часть косвенных затрат переводится в раздел прямых.

ABC (Activity Based Costing) — метод распределения косвенных расходов по продуктам и услугам в зависимости от объёма ресурсов, требуемых на каждом из этапов производства и реализации.

Преимущества:

- 1) более детальный подход к расчёту накладных затрат
- 1) Достаточно трудоёмка такая модель, требуется доп. информации
- 2) В России возможно использовать только в управленческом учёте (не в бухгалтерском)

Схема:

- 1) Определяется перечень и последовательность бизнес-процессов, необходимых для производства товаров или услуг. Весь производственный процесс разделяется на составляющие.
- 2) Организуется учёт затрат по каждому бизнес-процессу.
- 3) По каждому бизнес-процессу определяется носитель затрат (база для распределения).
- 4) Сумма косвенных расходов по каждому бизнес-процессу делится на количественное значение соответствующего носителя затрат.

8. Методы учета затрат: target-костинг, kaizen-костинг

Target-costing — в основу положено понятие целевой себестоимости, сметная себестоимость должна быть равно целевой себестоимости. Используется в отраслях, где производится инновационные разработки. Используется на этапе проектирования нового изделия.

Kaizen-costing — в этом случае идёт процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции. Т. о. достигается заданный уровень себестоимости. Используется на этапе производства нового изделия.

9. Цена товара (понятие). Цели ценообразования

Цена — денежное выражение стоимости товара

Ценообразование — процесс установления цены, а также скидок, надбавок, форм оплаты товара.

Цели:

- обеспечение выживаемости,
- максимизация текущей прибыли,
- завоевание лидерства по показателям доли рынка
- завоевание лидерства по показателям качества товара

10. Затратные методы ценообразования

Затратные методы ценообразования — основаны на оценке затрат продавца: $Ц(товара) = C(тов) + Прибыль$

- 1) Метод, основанный на определении полных издержек
- 2) Метод, основанный на учёте прямых затрат
- 3) Метод учёта рентабельности инвестиций — оценка полных затрат при различных программах выпуска товара и определить оёньём выпуска, реализация которого по опр. цене позволит окупить соотв. капиталовложения.

11. Рыночные методы ценообразования

Рыночные методы ценообразования — основной фактор — покупательское восприятие (минусы, не рассчитывается себестоимость, плюсы: учитывается рыночная ситуация)

- 1) Метод текущей цены
- 2) Методы образования на основе ощущаемой ценности товара: $Ц(нов) = Ц(тов) + Ц(пот. тов.)$
- 3) Метод на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

12. Эконометрические методы ценообразования

Эконометрические методы ценообразования — используются при установлении цены на новый вид продукции, которая дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд.

13. Виды цен

- 1) Отпускная цена — цена изготовителей продукции, по которой они реализуют свои товары другим предприятиям. $Ц(отп) = C(изд) + R + НДС + акцизы$
- 4 1) $Ц(производителя) = C(изд) + R$
- 2) Оптовая цена — отпускная цена и наценка в пользу сбытовых организаций. $Ц(орт) = Ц(отп) + Наценка$
- 4 1) Наценка: затраты оптовика + прибыль оптовика + налоги (НДС)
- 3) Розничная цена — конечная цена, по которой товары народного потребления, орудия и предметы труда реализуются через торговую сеть. К оптовой цене прибавляется наценка розничных торговцев, тарифы на услуги транспорта, связи — разновидность оптовых или розничных цен.
- 4) Закупочные цены — цены, по которым гос-во покупает продукцию и с/х производителей.
- 5) Трансферные цены — цены, по которым отдельные предприятия и филиалы обмениваются между собой продуктами и услугами.
- 6) Свободные цены — цены, которые не подвергаются контролю государства и устанавливаются согласно рыночной конъюнктуре.
- 7) Регулируемые цены — находятся под контролем соотв. органов управления — цены на различные социальные виды товаров.
- 8) «Потолок» и «пол» цены — максимальная и минимальная цены, назначаемые регулирующим органом.
- 9) Твердая цена — цена, зафиксированная в контракте во время его заключения и не подлежащая изменению.
- 10) Подвижная цена — цена, которая при опр. условиях может быть изменена (напр., при росте цен на какие-либо материалы)
- 11) Скользящая цена — цена на продукцию с вписанным сроком изготовления (напр., самолёт и пр.)
- 12) Прейскурантная цена — опубликованная и рекомендованная цена. Дается с целью информирования покупателя о нормальном её уровне. Фактическая цена может быть как выше, так и ниже.
- 13) Демпинговая цена — цена товара на экспорт, которая значительно ниже цены на аналогичные товары во внутреннем рынке. Обычно они запрещены и регулируются таможенными пошлинами.
- 14) Гендерная цена — наблюдается в гос. секторе.

14. Прибыль предприятия

Прибыль — форма чистого дохода. Прибыль = выручка – зарплата.

Этапы расчёта прибыли:

- 1) Выручка от реализации продукции
- 2) Вычитаем из этой выручки прямую производственную себестоимость — это даёт показатель маржинальной прибыли.
- 3) Далее вычитаем постоянные/косвенные затраты — получаем прибыль от реализации продукции.
- 4) Считаем прибыль от прочей реализации (реализация продукции + ОС + ОПФ) — получаем балансовую прибыль
- 5) Добавляем доходы от нерезализационных операций за вычетом расходов от них — получаем валовую прибыль
- 6) Далее вычитается налог на прибыль (на данный момент в РФ — 20%).
- 7) Получаем чистую прибыль

Чистая прибыль распределяется на две больших группы:

- 1) Фонд накопления (капитализируемая часть прибыли)
- 1) Фонд развития предприятия (средства на инновации и пр.)
- 2) Резервный фонд
- 3) Фонд на социальные нужды работников предприятия
- 2) Фонд потребления
 - 1) Фонд материального поощрения
 - 2) Дивидендный фонд (выплачиваются доходы по акциям, аблигациям и пр.)

Виды прибыли:

- 1) Номинальная — фактический размер полученной прибыли
- 2) Минимальная — там прибыль, которая обеспечивает минимальный уровень доходности на вложенный капитал
- 3) Нормальная — сумма прибыли, характерная для конкретной отрасли
- 4) Аккумуляция — прибыль, отражающая целевую установку предприятия

15. Рентабельность

Относительный показатель (рентабельность) — уровень эффективности использования ресурсов и представляет собой отношение прибыли к стоимости используемых ресурсов.

Виды рентабельности:

- 1) Изделий (продукции): $R(изд) = П(ед. пр.) / Стоим.(ед. пр.) * 100\%$
- 2) Производства: $R(произв) = (П(чист.) / Ф(о) + Н(об)) * 100\%$. $Ф(о)$ — стоимость ОПФ.
- 3) Капитала: $R(кап) = П(ч) / K * 100\%$
- 4) Инвестиций: $R(I) = П(ч) / I * 100\%$
- 5) ОПФ: $R(ОПФ) = П(ч) / Ф$. $Ф$ — среднегодовая стоимость ОПФ
- 6) Активов: $R(акт) = П(ч) / A$. A — активы предприятия

Факторы роста:

- 1) Увеличение объёма реализованной продукции
- 2) Понижение цен
 - 1) Засчёт повышения качества продукции
 - 2) Поиск более выгодных рунков сбыта
 - 3) Реализация в более сжатые сроки
- 3) Снижение себестоимости

16. Виды налогов для предприятия

По охвату:

- 1) Федеральные налоги и сборы
- 2) Региональные
- 3) Местные

По типу включения:

- Те, которые включаются в себестоимость продукции
 - Налоги, включаемый в продажную цену продукции: НДС и акциз
 - Прочие налоги оплачиваются за счёт прибыли
- Виды налогов:**
- Прямые налоги** — чем больше сумма, тем больше налог: - Налог на прибыль (от налогооблагаемой прибыли)
- Земельный налог
 - Подоходный налог с физических лиц
 - Косвенные налоги — фиксированная цена
 - Акцизы — табачные изделия, алкогольная продукция, топливо.
 - Таможенные пошлины
 - Налог на добавленную стоимость (НДС) — форма изъятия средств части добавленной стоимости, создаваемых на всех стадиях производства и определяемая, как разница между стоимостью реализованных товаров и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращение. Составляет почти для всех товаров — 18%.

18. Анализ и оценка риска. Способы минимизации риска

Способы минимизации рисков:

- Избежание риска (если вероятность возникновения риска очень высока)
- Страхование (хоз. деятельности, по конкретным операциям и т. п.)
- Самострахование (создание специального фонда на случай непредвиденной ситуации)
- Диверсификация производственной деятельности — предприятие начинает выпускать различные виды продукции, оказывать определенные услуги.
- Диверсификация рынков сбыта
- Диверсификация поставщиков
- Приобретение опционов на закупку товаров и услуг, по которым планируется увеличение цены в перспективе.
- Опцион** — документ, по которому гарантируется поставка товара по опр. цене в течение опр. срока.
- Фьючерсные контракты** — контракт на поставку товара, но она отложена на опр. срок, цена товара фиксирована

22. Некоммерческие предприятия (организации)

- 1) Фонд — некоммерческое предприятие, учрежденное физическими или юр. лицами на основе добровольных имущественных взносов для осуществления благотворительных, социальных, культурных, образовательных и др. полезных целей.
- 2) Общественные и религиозные организации — добровольные объединения физ. лиц, которые объединились на основе общности интересов для удовлетворения духовных или других не материальных потребностей.
- 3) Учреждения — не коммерческая организация, созданная и финансируемая полностью или частично собственником имущества и выполняющая управленческие, социально- культурные и иные функции.
- 4) Потребительский кооператив — добровольные объединения граждан и юр. лиц на основе их членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников. Участники такого кооператива платят членские взносы.
- 5) Ассоциация — объединение коммерческих или не коммерческих предприятий, созданные на основании договора между ними для координации хоз. деятельности, представления и защиты общих интересов.
- 6) Государственная корпорация — не имеющая членства не коммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного взноса и созданная осуществления социальных, управленческих или иных общественно-полезных функций. Не имеют право заниматься предпринимательской деятельностью.

17. Предпринимательский риск. Классификация предпринимательских рисков

Риск — вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появление дополнительных расходов.

Для рисковой ситуации характерны:

- Случайный характер событий
- Наличие альтернативных решений
- Известны вероятности исходов событий и ожидаемые результаты
- Существует вероятность возникновения убытков/получения доп. прибыли
- По сфере возникновения:
 - Внешние риски (источник — внешняя среда предприятия, само предприятие не может оказать активного влияния)
 - Внутренние риски — возникают на самом предприятии => оно может оказывать влияние на них
- По длительности во времени
 - Кратковременные — когда угроза потери ограничена определенным промежуточном времени
 - Постоянные — те риски, которые угрожают предпринимательской деятельности в опр. регионе или отрасли
- По степени приемливости
 - Допустимый риск — определяется в размере полной потери прибыли от реализации того или иного проекта
 - Критический риск — когда возникает опасность потери затрат (прибыль уже равна нулю) на осуществление того или иного вида предпринимательской деятельности
 - Катастрофический риск — угроза потери в размере равном или превышающем всё имущественное состояние предприятия.4 - По сфере возникновения
 - Политический — возможность возникновения убытков в следствии государственной политики — относится к внешним рискам
 - Риск военных действий, гражданских беспорядков
 - Риски, связанные с возможным ограничениями на конвертирование местной валюты
 - Риск национализации имущества предпринимателей
 - Технические риски — связаны с качеством организации производства (относится к группе внутренних рисков)
 - Производственный риск — риск незапланированного простоя оборудования, потеря рабочего времени, повышенный процент брака продукции, риск увеличения затрат в следствие перерасходов материалов, риск увеличения налоговых платежей
 - Коммерческие риски — риски, возникающие в процессе реализации продукции (причины: снижение спроса на продукцию, вытеснение конкурентами, повышение издержек обращения)
 - Транспортный риск
 - Тип Е — все риски транспортировки принимает на себя покупатель продукции
 - Тип F — передача ответственности на товар в течение пути его следования
 - Тип С — производитель заключает договор на транспортировку, но не принимает на себя никаких рисков
 - Тип D — все транспортные риски лежат на производителе
 - Финансовые риски — возникают в сфере денежного обращения
 - Валютный риск — спекулятивный риск (возможны как убытки, так и выигрыш)
 - Кредитный риск — возникают в процессе общения предприятия с его кредиторами (кредитуемая организация не может выполнить своих обязательств)
 - Инвестиционный риск — связан с вложением средств фирмы в различные проекты
 - Отраслевые риски — вероятность потерь в результате изменения в экономическом состоянии отрасли (падение спроса, снижение доходности деятельность, изменение налогового законодательства и т. д.)
 - Инновационный риск — вероятность потерь в результате вложения в инновации, которые не оправдывают ожидаемый результат
 - Продуктовые — создание нового продукта или услуги
 - Процессные — внедрение новых технологийб способов организации производства
 - Предпринимательские риски
 - Чистый риск — возможность получения отрицательного результата
 - Спекулятивный — возможность получения как положительного, так и отрицательного результата

19. Организационно-правовые формы предприятий. Унитарные предприятия

Унитарное предприятие — коммерческая организация не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имуществом: государственные образовательные учреждения, транспортные и т. п.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть разделено между его работниками.

Типы:

- На праве хозяйственного ведения — после выполнения гос. заказа имеют право вести хоз. деятельности, получать прибыль и использовать в дальнейшем её по собственному усмотрению.
- На праве оперативного управления — казенные предприятия, работающие в рамках гос. заказа, но после выполнения гос. заказа полученная прибыль не остается в распоряжении предприятия.

Унитарное предприятие должно содержать указание на собственника имущества

20. Производственные кооперативы. Хозяйственные товарищества

Производственный кооператив

Это объединение граждан для совместного производства продукции или проведения какой-либо хозяйственной деятельности. Участники полностью отвечают по всем обязательствам кооператива своим имуществом. Деятельность основана на труде его членов.

Члены кооператива могут вносить материальные и финансовые пон. Распределение прибыли идет с учетом трдового вклада и финансовых взносов.

Хозяйственные товарищества

Типы:

- Полное товарищество — предполагает такую форму организации бизнеса, при которой объединяются два или более лиц, каждый из которых лично участвует в делах товарищества и несет ответственность по результатам деятельности товарищества как в размере паевых взносов, так и собственного имущества. Дела ведут все его члены. Убытки и прибыли распределяются между члеами пропорционально долям. Каждое физ. лицо может быть участником только одного товарищества. Покидание товарищества может быть осуществлено не ранее, чем через 6 месяцев после изыявления желания. Название должно содержать Полное товарищество или «Name and Co» («Name and company»)
- Командитные товарищества — предусматривают объединение двух или нескольких лиц. Существует два типа участников: полные товарищи (отвечают всем своим имуществом) и командисты (не могут представлять товарищество)

21. Хозяйственные общества

- 1) ООО — форма объединения капиталов путем внесения каждым учредителем определенной доли участия. Документы: учредительный договор и устав. Высший орган — собрание участников. Делами управляют несколько распределителей. Преимущества: участники отвечают только в рамках вложенного пая, но не всем своим имуществом. Результаты ООО могут быть закрыты от внешней среды. Участники вправе в любой момент его покинуть. Макс. кол-во пайщиков — 50.
- 2) ОДО — участники такого общества несут солидарную субсидарную ответственность по его обязательством своим имуществом одинаковым для всех, кратном размеру их вкладов. Если один из участников банкротится, ответственность распределяется между остальными.
- 3) АО — добровольное объединение физических и юридических лиц, каждый из которых несет материальную ответственность за результаты деятельности АО в пределах номинальной стоимости принадлежащих ему акций. Суммарная стоимость этих акций образует уставной капитал. АО обладает полной хоз. самостоятельностью.
 - 1) ЗАО — акции распространяются среди ограниченного числа лиц (не более 50). Эти лица не могут свободно продавать акции без согласия других участников. Они не обязаны публиковать публичную отчетность.
 - 2) ОАО — может содержать в себе любое кол-во акционеров. Акционеры свои акции могут без согласия других участников продавать, передавать. Оно обязано публиковать публичную отчетность о своей деятельности. Могут иметь свои филиалы, представительства и дочерние АО.

23. Картель, синдикат, пул, трест

Картель

Это объединение, сохраняющих свою самостоятельность организаций одной отрасли, заключающих соглашения о ценах, объема производства, рынках сбыта. Основная цель — ослабление конкуренции, контроль за ценами.

Типы:

- Закупочный картель — объединение нескольких фирм с целью сбить закупочные цены
- Патентный картель — направление совместного использования какого-либо технического изобретения
- Кризисный картель — создается в условиях жесточенной конкуренции при снижении спроса на какой-либо продукт
- Кондиционный картель — опр. условия реализации товара для нескольких фирм

Синдикат

Это форма картеля, в рамках которого осуществляется сбыт продукции участниками объединения. Создаются в отраслях с однородной продукцией. Участники сохраняют свою самостоятельность, но продают свою продукцию через единый сбытовой орган.

Пул

Одна из форм картеля — временное объединение разных организаций. Для вступающих организаций устанавливаются общие правила распределения расходов и прибыли. Типы:

- Патентный пул — совместное использование патентов
- Биржевой пул — повышение или понижении курса акций
- Торговый пул — накопление или задержки на складах опр. количества товара до того момента, когда товар будет выгодно выпустить на рынок по повышенной цене

Трест

Это объединение в единый производственный комплекс предприятий, теряющий юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность. Хар-ся высокой производственной однородностью, специализируется на одном или нескольких видах продукции.

24. Концерн, конгломерат, стратегический альянс, хозяйственная ассоциация

Концерн

Это объединение компаний одной или нескольких отраслей пром-сти, торговли, транспорта, связи, банков, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного характера.

Типы:

- Вертикальный концерн — объединение предприятий из разных областей
 - Горизонтальный концерн — объединение предприятий из одной отрасли, которые выпускают одинаковую продукцию
- Действуют в областях, где применяются высокие технологии. Участники концерна не могут входить в другие формы объединения. Хозяйственная ассоциация
- Договорное объединение предприятий, создаваемое в целях осуществления одной или нескольких хозяйственно-производственных функций. Характерна сосредоточенность на выполнении сервисных задач.

Типы:

- Торговая ассоциация — лобирование собственных интересов для реализации продукции
 - Стратегический альянс
- Это объединение двух или более независимых фирм для достижения опр. коммерческих целей, для получения синергетического эффекта благодаря совместной деятельности, дополнения синергетических ресурсов.
- Типы:**
- Горизонтальные — с предприятиями, выпускающими одинаковую продукцию
 - Вертикальные — с предприятиями, выпускающие различную продукцию
 - Альянсы с поставщиками или заказчиками
 - Родственные диверсифицированные альянсы — с предприятиями, выпускающие дополняющие товары
 - Перспективные диверсифицированные альянсы — с предприятиями, с которыми в дальнейшем возможна совместная деятельность.

Конгломерат

Это организационная форма интеграции компаний, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий. Для конгломератов характерна децентрализация управления.

Объединяемые компании сохраняют юридическую и производственно-хозяйственную самостоятельность, но полностью финансово зависимы от головной компании.

25. Холдинг, холдинг, финансово-промышленная группа

Консорциум

Это организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. Внутри консорциума роли распределяются таким образом, чтобы каждый участник работал в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего технического уровня при наименьших издержках производства.

Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и могут входить в состав любых других добровольных организаций.

Холдинг

Совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний.

Типы:

- 1) Простые холдинги, которые представляют собой
 - a) Одно материнское общество
 - b) Одно, либо несколько контролируемых им дочерних обществ (о которых говорят, что они по отношению друг к другу являются «сестринскими» компаниями)
- 2) Более сложные холдинговые структуры, в которых:
 - a) Дочерние общества сами выступают в качестве материнских компаний по отношению к другим («внучатым») компаниям.
 - b) Материнская компания, стоящая во главе всей структуры холдинга, именуется холдинговой компанией.

Контроль материнской компании за своими дочерними обществами осуществляется: как посредством доминирующего участия в их уставном капитале, так и посредством определения их хозяйственной деятельности.

Финансово-промышленная группа

Объединение промышленных предприятий с финансовыми учреждениями на основе установленных между ними отношений экономического и финансового взаимодействия.

Задачи: активизация преобразований в экономике; улучшение инвестиционной ситуации; развитие конкурентоспособности отечественных товаров.