МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

С.А. ИСХАКОВА, С.Р. ДЖУЛЬМАТОВА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

САМАРКАНД -2023

УДК: 338.45(075.8)
И 85
ББК: 65.29я73

С.А.Исхакова, С.Р.Джульматова.
Экономика предприятия. *[Текст]: Учебное пособие / Самаркандский институт экономики и сервиса - Самарканд.: Издательство «*FAN BULOG'I*», 2023 – 246 стр.*

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой курса «Экономика предприятия» для студентов, обучающихся в высших учебных заведениях.

Учебное пособие содержит изложенный в доступной форме теоретический материал по темам курса «Экономика предприятия», что позволяет студентам получить целостное представление о деятельности предприятия, функционирующего в условиях конкурентной среды. В тексте приводится множество классификаций, схем, графиков, позволяющих наглядно и образно представить экономические процессы, протекающие на любом предприятии.

Учебное пособие может быть использовано при проведении лекций, практических занятий и подготовке студентами самостоятельных работ.

Учебное пособие представлено к публикации по решению научно-методического Совета Самаркандского института экономики и сервиса.
(протокол № 11. от 19 июня 2023 г.).

Рецензенты:

Шавкиев Э.Ш. – к.э.н., доцент кафедры «Цифровой экономики» СамИЭС.
Бобокулов Б. – к.э.н., доцент кафедры «Экономической теории» СамГУ.

ISBN: 978-9910-9864-7-5

© С.А.Исхакова, С.Р.Джульматова, Сам ИЭС, 2023 г.
© Издательство «FAN BULOG'I», 2023 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ КУРСА «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ» 8
1.1. Роль и значение курса “Экономика предприятия” 8
1.2. Объект, предмет и задачи курса “Экономика предприятия” 11
1.3. Место курса «Экономика предприятия» в системе экономических наук. Связь курса с другими науками 13
ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ – КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА 17
2.1. Структура национальной экономики 17
2.2. Место предприятия в экономической системе 23
2.3. Классификация предприятий 29
2.4. Организационно-правовые формы предприятий 34
ТЕМА 3. СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 45
3.1. Порядок и принципы создания нового предприятия 45
3.2. Учредительные документы предприятия 49
3.3. Порядок прекращения деятельности предприятия 50
ТЕМА 4. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 54
4.1. Внешние и внутренние факторы 54
4.2. Факторы экономического и неэкономического характера 63
4.3. Управляемые и неуправляемые факторы 65
ТЕМА 5. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ 69
5.1. Основы современного подхода к управлению предприятием 69
5.2. Понятие и классификация функций управления 71
5.3. Организационные структуры управления 74
ТЕМА 6. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 91
6.1. Место планирования и прогнозирования в работе предприятия 91
6.2. Виды планирования 95
6.3. Система планов предприятия 97
ТЕМА 7. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 103
7.1. Эффективность: сущность, значение и виды 103

7.2. Эффективность производства и показатели оценки 107
7.3. Основные направления роста производственной экономической и социальной эффективности 111
ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ 115
8.1. Основные фонды, их состав и классификация 115
8.2. Оценка основных средств 119
8.3. Износ основных средств 124
8.4. Амортизация основных средств 127
8.5. Показатели движения и использования основных средств 129
ТЕМА 9. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 133
9.1. Состав, структура и классификация оборотных средств 133
9.2. Кругооборот оборотных средств 137
9.3. Нормирование оборотных средств 139
9.4. Показатели эффективности использования оборотных средств ..145
ТЕМА 10. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПЛАТА ТРУДА 149
10.1. Состав и структура кадров предприятия 149
10.2. Показатели, характеризующие персонал предприятия 154
10.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия 156
10.4. Оплата труда: сущность и основные формы 159
ТЕМА 11. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ ... 164
11.1. Сущность и функции цены 164
11.2. Система цен и их классификация 166
11.3. Ценовая политика предприятия и основные ценообразующие факторы 172
11.4. Принципы и методы ценообразования 174
ТЕМА 12. РАСХОДЫ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ 182
12.1. Сущность понятий «расходы», «затраты», «издержки» 182
12.2. Классификация издержек предприятия. Точка безубыточности 184
12.3. Себестоимость продукции (услуг) 191
12.4. Доходы и расходы предприятия 195
12.5. Формирование и распределение прибыли предприятия 200
12.6. Рентабельность предприятия 205
ТЕМА 13. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ..... 209
ПРЕДПРИЯТИЯ..... 209

13.1. Инвестиции: содержание и сущность.....209
14.2. Классификация инвестиций.....211
13.3. Инвестиционная деятельность и инвестиционная стратегия предприятия..... 215
ТЕМА 14. БЕЗОПАСНОСТЬ И КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 221
14.1. Цели, задачи и принципы обеспечения безопасности предприятия 221
14.2. Организация и управление обеспечения безопасности предприятия 226
14.3. Службы безопасности предприятия, их структура и функции..228
14.4. Коммерческая тайна предприятия.....232
ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... 243
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... 244

ВВЕДЕНИЕ

Обновление экономики с целью обеспечения устойчивых темпов ее развития и создания высокоразвитого цивилизационного государства с достойным уровнем жизни для каждого гражданина республики является основной целью Стратегии развития Республики Узбекистан на 2022-2026 годы. Именно поэтому подготовка экономистов новой формации, глубоко понимающих теорию рыночной экономики и умеющих эффективно использовать полученные знания на практике как на макроуровне, так и на микроуровне с целью развития национальной экономики, имеет важное значение для развития нашей страны.

Поставленную задачу возможно выполнить при хорошем усвоении основ экономики предприятия. Дисциплина «Экономика предприятия» изучает закономерности ведения хозяйства, включает широкий спектр управленческих, организационных, технико-экономических и информационных проблем, форм, методов и правил рационального использования ресурсов с целью создания, и распределения материальных и духовных благ, т.е. она охватывает широкий круг теоретических и практических вопросов, раскрывающих основные принципы деятельности предприятия во всех сферах.

Данное учебное пособие построено таким образом, чтобы максимально упростить усвоение предложенного материала. В тексте приводится множество классификаций, схем, графиков, позволяющих наглядно и образно представить экономические процессы, протекающие на любом предприятии.

В связи с этим издание учебного пособия является полезным и имеет большое значение в развитии у студентов теоретических и практических знаний о деятельности предприятий в условиях формирования цифровой экономики и современного типа экономического мышления.

Структура и содержание данного учебного пособия разработаны в соответствии с программой предмета и представленный в нем материал соответствует требованиям, которые предъявляются к такого рода изданиям.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических вузов.

1 ГЛАВА. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ КУРСА «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

1.1. Роль и значение курса «Экономика предприятия».

1.2. Объект, предмет и задачи курса «Экономика предприятия».

1.3. Место курса «Экономика предприятия» в системе экономических наук. Связь курса с другими науками.

1.1. Роль и значение курса “Экономика предприятия”

«Экономика предприятия» — это наука, изучающая и раскрывающая социально-экономические и административно-экономические механизмы производства продукции, работ и услуг, необходимых для населения и экономики. Она опирается на проявление и применение объективных закономерностей развития природы и общества в конкретных производственных условиях, а также на принятые на государственном уровне правила, нормы и правовые документы, прямо и косвенно влияющие на деятельность предприятий.

Сегодня интерес к экономике предприятий значительно вырос. Дело в том, что в современных условиях развиваются новые экономические отношения с предприятиями новой организационно-правовой формы, поставщиками сырья, материалов и оборудования, а также непосредственными потребителями продукции или товаров. Кроме того, предприятие — это, прежде всего, производственный коллектив, разноплановая деятельность людей, создается система взаимоотношений между ними и формируется определенный образ жизни, духовно-нравственные нормы. Все это требует пересмотра форм и методов управления бизнесом, нового подхода к месту и роли предприятия в развитии экономики.

Предприятие — это то звено экономики, где сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономического расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники и технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и

достижения одновременно максимального результата, осуществляется эффективное управление - менеджмент. Все это, естественно требует глубоких экономических знаний и умений ориентироваться в разных производственных ситуациях.

Сегодня государство открывает широкий путь для инициативы, творческого поиска и предпринимательства, а не ограничивает их производственные функции контролями, ограничениями и жесткими нормами, то есть самостоятельная предпринимательская деятельность и свобода во всех случаях, кроме случаев, запрещенных законом, является главной чертой деятельности современных предприятий.

Однако было бы ошибкой думать, что государство совершенно не вмешивается в деятельность всех предприятий. Государство было и остается главным реформатором экономики. Государство берет на себя только административно-командные функции, а с помощью специальных мер экономического воздействия за государством были сохранены контрольно-управленческие функции экономики, а также его участие в развитии хозяйствующих субъектов, не находящихся в их непосредственном ведении и вне их контроля.

Известно, что экономика отражает состояние общества, использование производительных сил и уровень их развития, использование достижений научно-технического прогресса, уровень культуры и образования людей и т. д. «Экономика предприятия» как самостоятельная область знаний и составная часть экономики уделяет больше внимания этому аспекту вопроса. Помимо необходимых для общества материальных ресурсов, на предприятиях производится основная часть национального дохода, поэтому считается, что состояние экономики предприятий оказывает непосредственное влияние на всю экономику. Чем лучше и эффективнее работает предприятие, независимо от его принадлежности к отрасли и формы собственности, тем выше экономические показатели и образ жизни населения.

В таких условиях каждое предприятие, а точнее, все сообщество, участвующее в производстве, должно знать и правильно понимать

тенденции и законы современной экономики, основанной на рыночных отношениях, прежде всего ее основные показатели - понятия спроса и предложения, во-вторых, развитие национальной экономики и её интеграции в мировое хозяйство, в-третьих, вопрос достижения высоких показателей эффективности и качества на каждом этапе производства.

Ни предприятие, ни общество не могут добываться изобилия материальных благ и высокого уровня жизни без необходимых знаний и навыков.

В условиях наличия широких возможностей для развития производительных сил и самостоятельной деятельности предприятий, предъявляются высокие требования к кадрам, их знаниям, умениям и квалификации. С одной стороны, в условиях развития науки и техники, а с другой стороны, в условиях развития рыночных отношений и конкуренции правильно принимать решения, связанные с инвестиционной и иной экономической деятельностью на рынке труда только тот может добиться успеха, кто хорошо разбирается в экономике современного предприятия, правильно понимает его баланс, способен составить бизнес-план.

Помимо хороших знаний в экономике квалифицированные специалисты должны быть в состоянии своевременно и правильно ответить на такие часто встречающиеся на практике вопросы: какой вариант лучше? как увеличить выручку и повысить прибыльность? Сколько нужно предприятию рабочей силы и как она должна оплачиваться? Как повысить спрос на производимую продукцию или товары? Должна ли компания получить кредит, и если да, то на каких условиях? Другими словами, речь идет о сочетании теоретических знаний с практическим опытом и умениями, позволяющими молодому специалисту принимать быстрые, правильные и точные решения в различных экономических условиях. Только обладающий этими навыками специалист может быстро найти свое место в обществе, продвинуться по служебной лестнице и начать движение к более высоким должностям.

Все это определяет роль и значение курса «Экономика предприятия», который призван формировать у будущих специалистов экономистов систему теоретических знаний и практических навыков по успешному ведению хозяйственной деятельности предприятия, реализации производственных целей, процессу разработки и принятия хозяйственных решений в условиях инновационной экономики.

1.2. Объект, предмет и задачи курса "Экономика предприятия"

Экономика предприятия – образовательная и научная дисциплина, в которой излагаются методы и правила хозяйственной деятельности производственной организации.

Предмет курса – изучение форм проявления в хозяйственной деятельности предприятия объективных экономических законов существующих производственных отношений, производственных и непроизводственных факторов, влияющих на экономику и управление производством продукции, выполнение работ и оказание услуг. В основе развития экономики предприятия лежат объективные экономические законы развития общественного производства.

Объект исследования курса – малые, средние и крупные предприятия всех форм собственности. Основными объектами изучения экономики предприятия являются:

- поведение предприятия в рыночных условиях;
- организационная структура и механизм управления;
- планирование и прогнозирование производства;
- инновационная и инвестиционная деятельность;
- цены и ценообразование;
- оценка эффективности производственной деятельности;
- коммерческая тайна и безопасность предприятия;
- внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Многие из указанных экономических отношений действительны как для экономики страны, так и для экономики предприятия. Однако, объектом исследования последней являются все те процессы, которые

происходят в отдельных хозяйствующих субъектах и исходят из них. В данном случае общеэкономические процессы рассматриваются с позиций их воздействия на отдельные хозяйствующие субъекты. Они рассматриваются как заданные, которые вызывают определенную реакцию каждого из хозяйствующих субъектов. В настоящее время экономика предприятия изучает также хозяйствующие субъекты не только в традиционном смысле, но и общественные, некоммерческие предприятия, такие как высшие учебные заведения, потребительские общества и др.

Говоря об изучении курса «Экономика предприятия» необходимо сформулировать основные его задачи. Основными задачами курса являются:

- рассмотрение основных элементов хозяйственного механизма, действующего на предприятиях;
- освоение новых форм и методов хозяйствования, предопределяемых требованиями рыночной экономики;
- изучение особенностей экономики и организации предприятий различных форм собственности.

Экономика предприятия как образовательная дисциплина — это комплекс знаний о средствах, законах и правилах ведения хозяйства. Она включает широкий спектр управленческих и организационных форм, методов и правил рационального использования материальных и нематериальных ресурсов, объектов, процессов и способов с целью создания, и распределения материальных и духовных благ.

Экономика предприятия пытается в теоретическом плане формулировать научные гипотезы по указанным процессам, проверяет их на основе эмпирических данных и указывает, на основе изучения причин, какие следует ожидать результаты. Одновременно эта учебная дисциплина имеет прикладной характер, разрабатывает модели принятия решений, исходя из определенных целей развития и имеющихся средств,

которые используются как инструментарий для решения практических проблем.

1.3. Место курса «Экономика предприятия» в системе экономических наук. Связь курса с другими науками

Как известно, экономика — наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей для удовлетворения потребностей.

Экономика предприятия — наука о том, как это явление осуществляется в рамках каждого, отдельно взятого предприятия. Это самостоятельная прикладная дисциплина, изучающая основные законы ведения хозяйственной деятельности обособленной коммерческой организации — фирмы, с точки зрения реализации ее интересов. Изучение основано на познании закономерностей производственного процесса и методов реализации практических производственных целей, ориентируясь на то, что в процессе хозяйствования должны реализовываться главные принципы экономики — обеспечение экономичности, оптимальности, прибыльности и рентабельности.

Всякое предприятие не существует само по себе, а связано с экономикой в целом, с одной стороны, через рынок производственных факторов, с другой - через рынок сбыта, поэтому и экономика предприятия должна исследовать отношения отдельных предприятий с другими хозяйственными единицами, с рынком. При этом она рассматривает хозяйственный процесс, как в целом, так и с точки зрения интересов отдельного предприятия.

Современная экономическая наука представлена значительным количеством относительно самостоятельных и взаимосвязанных дисциплин. Курс «Экономика предприятия» занимает важное место в системе экономических дисциплин. Существуют различные подходы к классификации экономических наук. В наиболее общем виде

классификацию экономических дисциплин можно представить в следующей виде (табл. 1.1):

Таблица 1.1

Классификация экономических дисциплин

Общеэкономические дисциплины	Специальные экономические дисциплины	Отраслевые экономические дисциплины	Экономические дисциплины на стыке с другими науками
Экономическая теория	Менеджмент	Экономика промышленности	Экономическая география
Макроэкономика	Маркетинг	Экономика сельского хозяйства	Экономическая история
Микроэкономика	Финансы	Экономика транспорта	Экономическая демография
История экономики	Бухгалтерский учет	Экономика торговли	Эконометрика
История экономических учений	Экономика предприятия	Экономика строительства	Инженерная экономика
Национальная экономика	Статистика	Экономика труда	Экономическая социология

Как видно из схемы, в наиболее общем виде все экономические науки подразделяется на три группы:

- ***общеэкономические дисциплины,*** которые изучают основные закономерности развития экономики в целом.
- ***отраслевые экономические дисциплины***, которые рассматривают экономические процессы, происходящие на уровне отдельных отраслей национальной экономики;
- ***специальные экономические дисциплины*** — изучают отдельные функции экономики;
- ***межотраслевые экономические дисциплины*** — изучают экономические процессы, происходящие на стыке разных наук.

Экономика предприятия рассматривает экономические процессы, происходящие на уровне предприятий вне зависимости от отрасли и поэтому она относится к числу специальных экономических наук, но имеет связь и с другими науками.

Экономика предприятия тесно связана с микро- и макроэкономикой, но не тождественна им. Так, например, микроэкономический анализ исходит не из отдельного предприятия, а из влияния рынка на отдельное предприятие и в действительности не является исследованием экономики и организации производства на уровне предприятия. Микроэкономический анализ рассматривает обе стороны рынка: предложение и спрос. В то же время анализ с позиций экономики предприятия рассматривает спрос как заданную величину.

С другой стороны, то, что составляет проблемы макроэкономики, например, образование цен на производственные факторы, производство и распределение национального дохода и т.д., для экономики предприятия есть заданная величина, которую она учитывает. Любые перемены в экономике, например, изменение структуры потребностей, демографические сдвиги, изменения доходов населения, технический прогресс, ведут к изменению ситуации на предприятии. И наоборот, объекты изучения экономики предприятия, например, издержки производства, являются для макроэкономики данными, которые следует учитывать в исследованиях.

Учебная дисциплина «Экономика предприятия» также самым тесным образом связана с другими экономическими курсами, такими как ”Анализ хозяйственной деятельности”, ”Финансы и кредит”, «Экономика труда», «Управление персоналом», «Экономическая социология», «Рынок труда», «Психология» и др.

Экономика предприятия, как и любая другая наука, имеет особые методы исследования. Большое значение в экономических исследованиях имеют методы статистического наблюдения и сравнительного анализа. Они дают возможность сопоставлять частные и обобщающие экономические показатели, анализировать динамику предприятия.

Использование различных вероятностных и прогностических методов лежит в основе разработки хозяйственных стратегий предприятия, применяется при принятии предпринимательских решений. Широко используются в анализе экономики предприятия математические модели, методы графического изображения.

Ключевые термины

Экономика, экономические процессы, экономические науки, экономическая политика, рыночная экономика, рыночная среда, рыночный механизм, рыночные отношения, экономические отношения, производственные отношения, экономические законы, национальная экономика.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. В чем заключается роль и значение курса «Экономика предприятия»?
2. В чем состоит цель функционирования предприятия в условиях инновационной экономики?
3. С какими законодательными актами сообразуется деятельность современных предприятий?
4. Чем отличается курс «Экономика предприятия» от микро и макроэкономики?
5. Что является предметом курса «Экономика предприятия»?
6. Что является объектом курса «Экономика предприятия»?

2 ГЛАВА. ПРЕДПРИЯТИЕ – КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА

2.1. Структура национальной экономики.
2.2. Место предприятия в экономической системе.
2.3. Классификация предприятий.
2.4. Организационно-правовые формы предприятий.

2.1. Структура национальной экономики

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей, отличающих общественное воспроизводство в пределах национальных границ.

Национальное хозяйство является результатом экономического и социального развития общества, развития специализации и кооперации труда, международного сотрудничества с другими странами. Экономическая система хозяйствования базируется на совокупности отраслей и видов производства, образующих национальную экономику.

Национальная экономика – экономическая категория, сущностное содержание которой раскрывается через совокупность производств, относящихся к различным сферам, отраслям и секторам экономики, сложившуюся систему воспроизводства материальных благ и рабочей силы, производственные отношения в рамках конкретных территориальных границ.

Структура экономики – это все отрасли и сферы народного хозяйства страны, обеспечивающие нормальное функционирование экономики.

При анализе национальной экономики в экономических исследованиях обычно используются такие понятия, как сфера, отрасль, сектор экономики.

С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: производственную и непроизводственную (рис.2.1.).

Производственная сфера экономики создает материальные блага, товары и оказывает хозяйственные услуги производственного назначения (т.е. для других предприятий). Она увеличивает богатство общества и валовой внутренний продукт.

К производственной сфере относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства.

Непроизводственная сфера оказывает услуги населению, т.е. перераспределяет созданный в производстве национальный доход.

К непроизводственной сфереотносятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления.

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда.

Отрасль — совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью сферы деятельности в системе общественного разделения труда, выпускаемой продукции, технологии производства, использования ресурсов (сырья, основных фондов, профессиональных навыков работников).



Рис. 2.1. Сферы экономики

Их можно сгруппировать следующим образом:

а) отрасли, производящие сырье для дальнейшего использования (сельское хозяйство, добываемая промышленность, лесоводство, рыболовство);

б) перерабатывающие отрасли (перерабатывающие сырье в готовую продукцию):

- пищевая промышленность;
- машиностроение;

- нефтепереработка;
- строительство;

в) отрасли, оказывающие различные услуги фирмам и населению:

- транспорт;
- банковская система;
- оптовая и розничная торговля;
- реклама;
- информация.

Первые две группы отраслей характеризуют структуру (внутреннее устройство) экономики, а третья — инфраструктуру.

Межотраслевой комплекс — это интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта (рис.2.2).

Межотраслевые комплексы возникают и развиваются как внутри отдельной отрасли экономики, так и между различными отраслями. В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.

Межотраслевые народно-хозяйственные комплексы условно можно подразделить на целевые и функциональные.

В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта. Например, машиностроительный комплекс, топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, лесной и минерально-сырьевой комплексы, транспортный комплекс и др.

В группу функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции. Здесь можно выделить инвестиционный и инфраструктурный комплексы, научно-технический, в определенной степени и экологический комплекс.

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят секторы предприятий, домашних хозяйств, государственных учреждений, а также внешний сектор. Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий.

Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые предприятия.

Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

Сектор государственных учреждений — совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

Сектор домашних хозяйств включает в основном потребляющие единицы, т. е. домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

Внешний сектор — это совокупность институциональных единиц — нерезидентов данной страны (т. е. 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 в национальной экономике часто выделяют рыночный и нерыночный секторы.

Рыночный сектор охватывает 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.



Рис. 2.2. **Классификация межотраслевых комплексов**

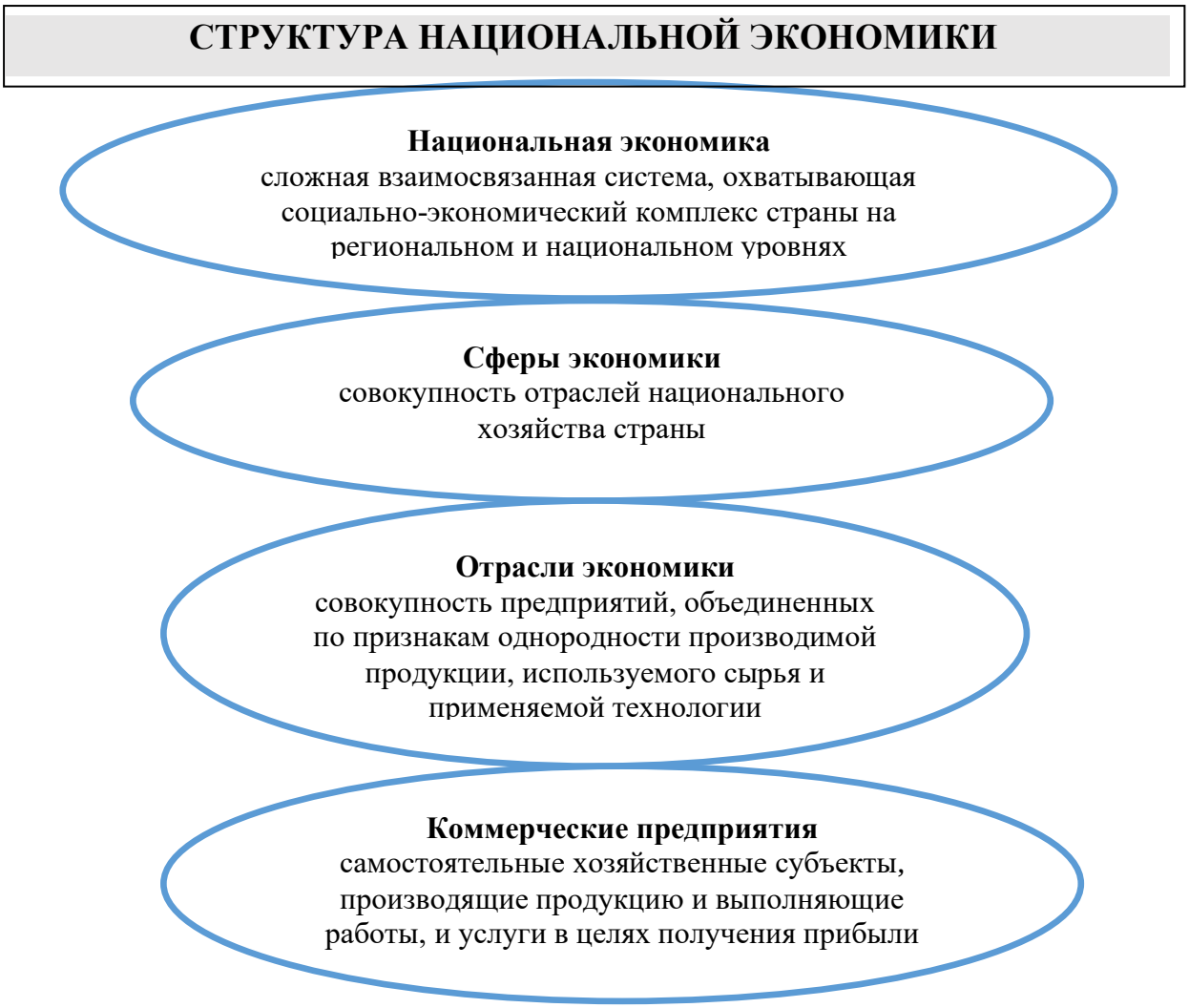


Рис.2.3. **Структура национальной экономики**

Нерыночный сектор – 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.

2.2. Место предприятия в экономической системе

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство продукции, оказываются различного рода услуги, происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Под самостоятельным предприятием понимается производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-

административной и хозяйственной самостоятельностью. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Предприятие – это обособленный хозяйствующий субъект, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и прибылью, которая остается после уплаты налогов, других обязательных платежей.

Предприятие, как субъект хозяйствования, является основным структурным звеном современной экономики. В практической деятельности существует много терминов, близких по значению, но разных по содержанию.

Любое предприятие, прежде всего, предстает как место соединения факторов производства (рис. 2.4).

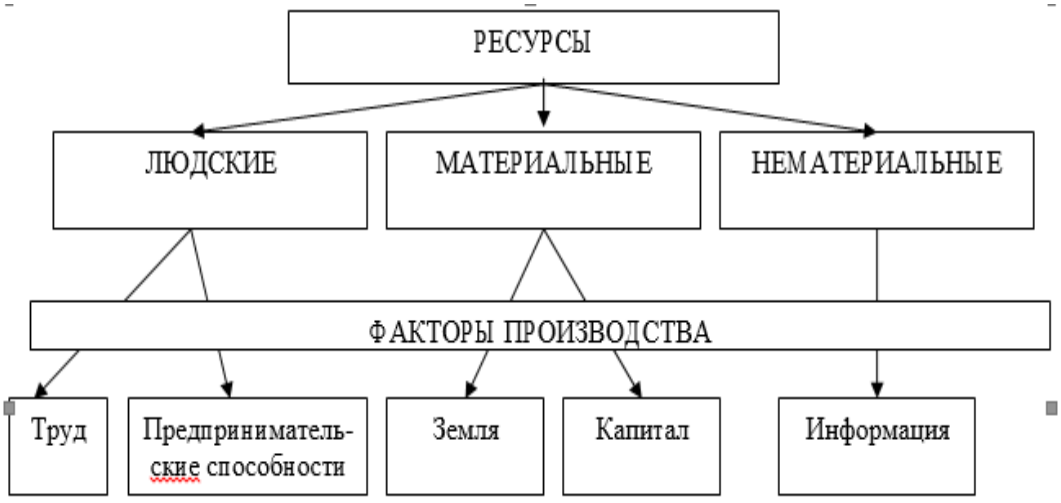


Рис.2.4. **Ресурсы и факторы производства**

Факторы производства – это ресурсы, приведенные в действие как потенциальные возможности общества для производства товаров и услуг.

Труд – фактор, объединяющий в единое понятие

умственные и физические способности человека (кроме предпринимательских), направленные при помощи средств труда на преобразование предметов труда (сырья, материалов, полуфабрикатов и др.) во времени и пространстве для удовлетворения потребностей человека и общества.

Земля – даровой фактор, природный, естественный ресурс (леса, воздух, вода, нефть, минералы, пахотные земли), применяемый в процессе производства товаров и предоставления услуг.

Капитал – производный от труда и земли фактор, инвестиционный ресурс, объединяющий в себе средства и предметы труда, запасы готовой и неготовой продукции.

Таблица 2.1

Количество действующий предприятий и организаций по отраслям экономики Республики Узбекистан по состоянию на 1 января 2023года(ед.)[1]

Отрасли	2015	2020	2021	2022	2023
Всего	**246687**	**398133**	**475197**	**528929**	**592371**
сельское, лесное и рыбное хозяйство	17026	29379	41321	46501	53808
промышленность	39736	70576	83539	91152	98805
строительство	19948	36199	40950	43695	46971
торговля	58265	101081	132192	157129	182917
перевозка и хранение	8931	15360	17301	18251	20666
услуги по проживанию и питанию	13079	25636	30111	33104	36811
информация и связь	6486	7901	9517	10587	12204
здравоохранение и предоставление социальных услуг	8381	7903	9145	10391	11597
прочие виды	74835	104098	111121	118119	128592

Информация – важнейший ресурс современной экономики, является предметом управленческого труда и средством обоснования

[1] Официальный сайт Госкомстата Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/usreo-2. (дата обращения 07.02.2023).

управленческих решений, без которых процесс воздействия управляющей подсистемы на объект управления и их взаимодействие просто невозможен.

Эти факторы соединяются таким образом, что можно говорить о наличии на предприятии производственной кооперации, при которой личные и вещественные факторы производства обеспечивают общий процесс производства. Факторы производства, их специализация и производственная кооперация характеризуют производительные силы общества, тем самым каждое предприятие предстает как составная часть производительных сил.

Признаки предприятия характеризуют взаимозависимость элементов внутренней структуры предприятия, которые влияют на выполнение цели предприятия и решение задач.

Таблица 2.2.

ПРИЗНАКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Признак	Характеристика
Обособленность	Замкнутость внутренних процессов, наличие границ
Внутренний центр	Координирует деятельность участников, обеспечивает единство действий
Саморегулирование деятельности	Принятие самостоятельных решений, творческое преломление внешних команд
Цель	Объединяет и сплачивает участников, придает смысл их деятельности
Экономичность	прибыльность по фактическому результату деятельности предприятия
Наличие экономических ресурсов	Природные ресурсы, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательские способности, знания, необходимые для хозяйственной деятельности

Цель организации – упрочение её позиций на рынке, за счет максимизации прибыли и удовлетворения социальных и экономических потребностей потребителей.

Функциями каждого предприятия являются следующие

направления:

— производство продукции (услуг, работ);

— реализация качественной продукции;

— послепродажное обслуживание товаров;

— обеспечение производства необходимыми ресурсами;

— организация и управление производственными процессами;

— обеспечение роста объема производства;

— соблюдение действующих законов, стандартов и нормативов;

— соблюдение правил налоговой политики страны.

Предприятие функционирует, как самоорганизующийся и самовоспроизводящийся социально-производственный организм, который предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату, налоги, участвует в реализации государственных программ, развитии экономики страны и может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом.

Обособленная экономическая структура предприятия, определяется товарным характером общественного производства, которая может самостоятельно принимать управленческие решения при производстве, продаже и распределении продукта, отвечая на следующие вопросы:

- при производстве товара (что и сколько производить, как производить);

- при продаже товара (что и сколько продавать, покупать, распределять);

- при распределении производственного продукта (что оставить на собственные нужды, сколько нужно оставить на обмен и накопление, как правильно распределить продукцию).

Правильное принятие решение сокращает уровень издержек производства и предугадывает пожелания потребителей, ориентируя их на продукцию только этого предприятия.

Такой подход в развитие предприятия и организации производственных процессов, требует от каждого предприятия поиска своего пути, формирование собственной системы управления и

проведения маркетинговых исследований, своих форм хозяйствования.

В настоящее время понятия «предприятие» и «организация» используются как синонимы. Под термином «предприятие» понимается имущественный комплекс. В остальных случаях применяются такие понятия, как юридическое лицо и организация.

Предприятие могут быть коммерческие и некоммерческие организации.

Таблица 2.3

Цели и права коммерческих и некоммерческих предприятий

Коммерческие предприятия	Некоммерческие предприятия
- основные цели деятельности таких юридических лиц заключаются в извлечении прибыли, поэтому устав предприятия должен содержать соответствующее положение, так как его отсутствие служит основанием для отказа в регистрации;	- основные цели деятельности таких предприятий не связаны с извлечением прибыли, поэтому цели могут быть: гуманитарные, социальные, политические и другие устремления;
- коммерческие организации, как правило, обладают общей правоспособностью, поэтому имеют правовые основы для занятия любыми видами незапрещенной деятельности, за исключением муниципальных и государственных унитарных предприятий;	- некоммерческие предприятия обладают ограниченной правоспособностью, так как определяются целями создания, при этом возможны и предпринимательские функции, не противоречащие требованиям
могут осуществлять действия, в рамках целей, для которых созданы, также может быть установлено ограничение на основании законодательства, регулирующего положение участников рынка в различных сферах экономики;	- отсутствие возможности распределять прибыль между учредителями, так как она является дополнительной финансовой основой для достижения целей, для которых такая организация была создана;
- особые организационно-правовые формы, в закрытом перечне, в котором определены виды этих организаций;	- особые организационно-правовые формы, в закрытом перечне, в котором определены виды этих организаций;

- обязательная государственная регистрация, так как это является основанием для того, чтобы юридическое лицо стало участником гражданского оборота	- обязательная государственная регистрация, в другом случае это может привести к длительным процедурам регистрации

Понятие «организация», обозначает объединение нескольких лиц, деятельность которых направлена на достижение общей цели. Также «организацию», можно рассматривать, как юридическое лицо, которое имеет в собственности, хозяйственном ведение или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс или смету.

В качестве синонимов понятия «коммерческая организация» часто используются такие понятия, как «фирма», «компания», «корпорация».

2.3. Классификация предприятий

Классификация предприятий, представляет собой разделение на определённые группы предприятий по ряду существенных признаков в целях их экономического анализа.

Основными признаками классификации предприятий являются (табл. 2.4):

– сфера деятельности;
– отраслевая принадлежность;
– по виду и характеру деятельности;
– структура производства;
– используемые ресурсы;
– назначение готовой продукции;
– размеры;
– форма собственности;
– организационно-правовая форма;
– технологическая и техническая общность;
– время работы в течение года.

Таблица 2.4.

Классификация предприятий

Признаки классификации	Содержание				
По сфере деятельности	Сфера материального производства (предприятия, занятые производством материальных благ, (например, товаров и изделий) и материальных услуг (связь, транспорт, торговля)		Сфера нематериального производства создает нематериальные блага (духовные ценности) и нематериальные услуги (научные, бытовые, страховые и др.)		
По отраслевой принадлежности	промышленные предприятия	предприятия сельского хозяйства	предприятия транспорта	пред приятия торговли	другие пред приятия
По виду и характеру деятельности	добывающие	перерабаты вающие	обрабатывающие	другие предприятия	
В зависимости от используемых ресурсов	трудоемкие (предприятия, использующие в основном трудовые ресурсы)	фондоёмкие (предприятия, использующие средства производства)		материалоемкие (предприятия, использующие материалы)	
По назначению готовой продукции	предприятия, производящие средства производства (машины, оборудование, транспорт)		предприятия, производящие предметы потребления (продукты питания, одежду и т.д.)		
По признаку технической и технологической общности	с непрерывным процессом производства	с прерывным процессом производства	с преобладанием механических процессов производства	с преобладанием химических процессов производства	
В зависимости от времени работы в течение года	предприятия сезонной деятельности		предприятия круглогодичные		

По формам собственности предприятия бывают государственными и частными. Если в уставном капитале субъекта хозяйствования есть доля государственной и частной собственности, то такое предприятие

имеет смешанную форму собственности. Коммунальная и республиканская – это разновидности государственной формы собственности. Есть собственность общественных и религиозных организаций. Предприятия с такими формами собственности имеют основной целью неполучение прибыли и проращивание капитала, а выполнение уставных функций творческих союзов, концессий и других подобных структур. В некоторых странах встречаются такие формулировки собственности предприятия: коллективная, совместная, долевая, общественная, народная и др.

Предприятие может принадлежать к различным формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности:

- частная собственность;
- государственная собственность;
- собственность общественных организаций и объединений;
- смешанная собственность; собственность совместных предприятий.

По основной сфере деятельности предприятия делятся на несколько групп:

- производственные предприятия, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;
- предприятия, производящие услуги за плату. К ним относятся мастерские, аудиторские и юридические фирмы и т.п.;
- предприятия, занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками и ноу-хау);
- предприятия, занятые сдачей в пользование (кредит, лизинг, аренду, траст) имущества.

Международными стандартами при регистрации предприятия предусмотрено обязательное определение **отраслевой принадлежности**. При определении отраслевой принадлежности предприятие относят к той или иной отрасли исходя из того вида деятельности, который на момент регистрации является преобладающим.

В рамках любой отрасли действуют предприятия, которые в зависимости от размеров могут быть отнесены к мелким, крупным или средним.

Для производственных предприятий и фирм услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг. Для снабженческо-сбытовых и торговых фирм — оборот реализации. Но в современных условиях наиболее приемлемым признаком, характеризующим размеры предприятия, является численность его персонала.

С 1 января 2019 года в Узбекистане к субъектам малого, среднего и крупного предпринимательства относятся:

а) малый бизнес:

- индивидуальные предприниматели;
- микрофирмы — хозяйствующие субъекты со среднегодовой численностью работников до 10 человек и годовой чистой прибылью от реализации товаров (работ, услуг) до 1 миллиарда сумов;
- малое предпринимательство - хозяйствующие субъекты со среднегодовой численностью работников до 100 человек и годовой чистой прибылью от реализации товаров (работ, услуг) до 5 миллиарда сумов;

б) средние предприятия - хозяйствующие субъекты со среднегодовой численностью работников до 250 человек и годовой чистой прибылью от реализации товаров (работ, услуг) до 15 миллиарда сумов;

в) крупное предприятие - хозяйствующие субъекты со среднегодовой численностью работников более 250 человек и годовой чистой прибылью от реализации товаров (работ, услуг) более 15 миллиарда сумов.

Термин «малое предприятие» характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме

предприятия, поэтому малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие.

Преимущества малого предприятия следующие:

– гибкость;

– высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры;

– возможности для конкуренции.

Недостатки малого предприятия следующие:

– отсутствие возможностей для расширения бизнеса;

– отсутствие большой прибыли.

К отраслям крупных предприятий, связанных с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, относится автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей.

Формами крупных предприятий могут быть объединение на основе:

– кооперирования (картель, синдикат, консорциум, ассоциация, союз);

– на основе концентрации (концерн, холдинг, финансово-промышленная группа, корпорация, конгломерат, комбинат).

Преимущества крупного бизнеса:

– доверие со стороны кредитных организаций;

– большие возможности для расширения производства;

– возможность получения монопольных сверхприбылей (из-за низкой конкуренции);

– возможность использования высококачественных материалов;

– возможность проведения маркетинговых, научно-технических исследований;

– завоевание новых рынков;

– создание рабочих мест;

– рост доходов в государственный бюджет.

Недостатки крупного бизнеса:

– неохотное изменение технологического и технического уровня производства;

– рост цен;

– неполное удовлетворение индивидуальных потребителей;

– высокие транспортные доходы;

– монополизация экономики;

– большая нагрузка на окружающую среду.

Таким образом, классификация предприятий по сфере деятельности, отраслевой принадлежности, виду и характеру деятельности, размера и форм собственности наглядно показывает выгодное направление для граждан готовых открыть свой бизнес. Государственные законы, действующие в области экономики, определяют компетенцию государства и границы его вмешательства в работу предприятия.

2.4. Организационно-правовые формы предприятий

Наиболее важным признаком классификации хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики является деление хозяйствующего субъекта по признаку организационно-правовых форм предприятий.

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Все хозяйствующие субъекты могут быть зарегистрированы либо как юридические лица, либо как физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

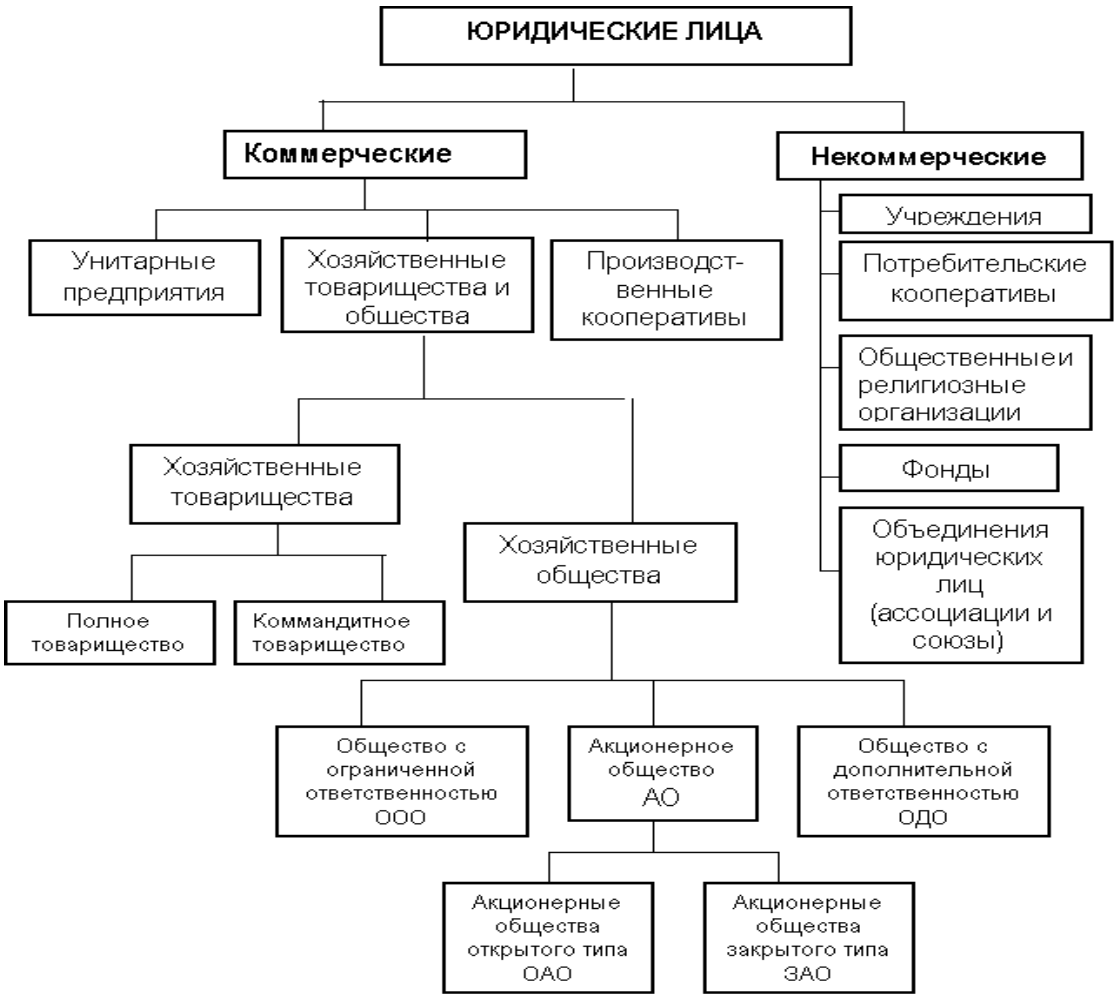


Рис. 2.5. **Классификация юридических лиц.**

Физическое лицо, зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица — это есть индивидуальный предприниматель. Индивидуальный предприниматель ведет дело за свой счет, самостоятельно принимает решения. Его преимущество в оперативности принятия решений и моментальном реагировании на запросы потребителей. Однако при такой форме организации бизнеса ограничены финансовые ресурсы, что не позволяет вести производство в больших масштабах. Ограниченность масштабов производства является причиной высоких издержек и низкой конкурентоспособности.

К индивидуальным предпринимателям применяются правила гражданского кодекса, регулирующие деятельность юридических лиц, кроме случаев, когда для предпринимателей прописаны отдельные статьи законов, либо правовых актов.

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и отвечать в суде.

Юридическое лицо характеризуется следующими основными признаками:

· имущественная обособленность, т. е. наличие самостоятельного баланса у коммерческих организаций или самостоятельной сметы у некоммерческих организаций. Имущество принадлежит юридическому лицу на праве собственности либо находится в его хозяйственном или оперативном управлении;

· самостоятельная имущественная ответственность, т.е. ответственность по своим обязательствам обособленным имуществом;

· самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени, возможность заключать гражданско-правовые договоры (купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды, подряда и др.) либо иным способом приобретать права и нести обязанности;

· организационное единство, т.е. наличие соответствующей устойчивой структуры, закрепленной в учредительных документах.

Предприятия, созданные в форме товариществ, имеют ряд преимуществ:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;

- каждый полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими;

Таблица 2.5

Структура организационно-правовых форм предприятий

Наименование организационно-правовой формы	Определение
Коммерческие организации	Организации, основная цель которых — получение прибыли и распределение ее между участниками
Хозяйственные товарищества	Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей
Полное товарищество	Товарищество, участники которого (полные товарищи) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа — вкладчик (коммандитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал.
Хозяйственные общества	Коммерческие организации, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО.
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Хозяйственное общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал ОДО.
Открытое акционерное общество (ОАО)	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риски
Закрытое	Акционерное общество, акции которого

акционерное общество (ЗАО)	распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Производственные кооперативы	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов (в паевой фонд кооператива)
Унитарные предприятия	Унитарным признается предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия
Государственное (казенное) предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления и созданное на базе имущества, находящегося в государственной собственности. Казенное предприятие создается по решению Правительства Республики Узбекистан.
Муниципальное предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления
Некоммерческие организации	Организации, не преследующие цель получение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками
Потребительский кооператив	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (с правом голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом

	случаях)
Фонды	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них)
Учреждения	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично

- полные товарищества наиболее привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества;

- дополнительным преимуществом товарищества на вере является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков.

Недостатки хозяйственных товариществ:

- между полными товарищами должны быть доверительные отношения;

- каждый член товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом;

- товарищество не может быть создано одним участником.

Такая организационно-правовая форма, как полное товарищество, в практике российского предпринимательства почти не встречается. Она непопулярна среди предпринимателей, потому что не устанавливает пределов их ответственности по долгам товарищества. При этом государство не предоставляет никаких привилегий для товариществ.

За рубежом для товариществ существуют льготы по налогам и кредитованию. Они широко распространены в аграрном секторе, сфере услуг (юридических, аудиторских, консультационных, медицинских фирмах и т.д.), торговле, общественном питании.

Общество с ограниченной ответственностью является разновидностью объединения капиталов, не требующего обязательного личного участия своих членов в делах общества.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;

- может быть создано одним лицом;

- в деятельности могут участвовать как юридические, так и физические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие;

- члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

Недостатки общества с ограниченной ответственностью:

- уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством;

- общество не очень привлекательно для кредиторов, так как его члены несут ограниченную ответственность;

- число участников ООО не должно превышать пятидесяти.

Преимущества АО:

- гарантия от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен;

- возможность сконцентрировать большой капитал;

- возможность быстрого отчуждения акций, что дает возможность почти мгновенного перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;

- ограниченная ответственность акционеров (в пределах своих акций) в случае банкротства общества.

К недостаткам АО можно отнести отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, так как для реального контроля надо иметь не менее 20% акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетентности в его использовании.

Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии членов кооператива и объединении их имущественных паевых взносов

Преимущества кооператива:

- прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу, что создает заинтересованность членов кооператива в добросовестном отношении к труду;

- законодательство не ограничивает число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц при вступлении в кооператив;

- равные права всех членов, т.к. каждый из них имеет только один голос.

Основные недостатки кооператива:

- число членов кооператива должно быть не меньше пяти, что ограничивает возможности по их созданию;

- каждый член несет ограниченную ответственность по долгам кооператива.

В форме **унитарных предприятий** могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарное предприятие имеет ряд особенностей:

- собственником имущества остается учредитель, т.е. государство;

- имущество унитарного предприятия неделимо, т.е. ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

- во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником имущества.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения — это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления — это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленным законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Хозяйственные общества предполагают объединение капиталов и являются базой для развития объединения предприятия (крупного бизнеса). К ним относятся картель, синдикат, трест, консорциум, холдинг компания, конгломерат.

Картель - заключенное (в письменной или устной форме) соглашение между предприятиями, производящими однотипную продукцию, с целью установить контроль над рынком определенного товара. Участники картеля сохраняют юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность. Во многих странах картели запрещены законом.

Синдикат-объединение предприятий одной отрасли, основанное на соглашении совместном сбыте продукции. Участники этого объединения теряют свою коммерческую самостоятельность. Вопросами сбыта занимается специально созданный орган.

Трест - объединение предприятий одной или нескольких отраслей, при котором эти предприятия утрачивают производственную и коммерческую самостоятельность. Управление ими осуществляется

централизованно. Владельцы предприятий превращаются в пайщиков (акционеров) треста. Такие объединения часто возглавляются одной или несколькими холдинг-компаниями.

Консорциум - временный союз юридически и хозяйственно независимых структур, который создается для совместного осуществления дорогостоящих проектов, финансирования крупных мероприятий, реализации целевых научно-технических или экологических программ и пр.

Банки, объединившись в консорциумы, проводят операции по размещению займов или акций и других проектов. Для реализации проекта избирается лидер консорциума, который координирует действия участников и получает за это процент.

Перед заказчиком консорциум имеет солидарную ответственность. После реализации проекта консорциум прекращает свою деятельность.

Ключевые термины

Предприятие, субъект хозяйствования, организационно-правовая форма предприятия, классификация предприятий, формы хозяйствования, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, полное товарищество, товарищество на вере, производственный кооператив, хозяйственные общества, картель, трест, консорциум, холдинг.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Понятие национальная экономика и роль предприятия в национальной экономике страны.
2. Охарактеризуйте предприятие, его цели и задачи.
3. Классификация предприятий по различным признакам.
4. Задачи и функции предприятия.
5. Факторы, определяющие структуру предприятия.
6. Что такое полное товарищество?

7. Каковы особенности учреждения общества с ограниченной ответственностью?

8. В чем состоит отличие открытого АО от закрытого акционерного общества?

9. Какие признаки имеет унитарное предприятие?

10. Каковы основные черты общественных организаций (объединений)?

3 ГЛАВА. СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Порядок и принципы создания нового предприятия.
3.2. Учредительные документы предприятия.
3.3. Порядок прекращения деятельности предприятия.

3.1. Порядок и принципы создания нового предприятия

Развитие экономики страны основано на существующих в настоящее время предприятиях, создании и запуске новых предприятий.

Создание нового предприятия начинается с принятия соответствующего решения. Решение о создании предприятия принимает владелец капитала. Если капитал одного лица недостаточен, осуществляется поиск партнеров по бизнесу. С момента принятия решения о создании предприятия возникает необходимость выполнения ряда условий, определяемых законодательством.

Организация нового предприятия основывается на следующих организационных принципах:

- возникновение идеи организации предприятия;
- выбор учредителей предприятия;
- изучать рыночный спрос на предлагаемый продукт;
- определение источников финансирования для создания уставного фонда предприятия;
- подготовка учредительных документов и бизнес-плана предприятия;
- государственная регистрация;
- подготовка печатей, штампов и других реквизитов;
- получить лицензии на лицензированные виды деятельности.

Создание нового предприятия включает выполнение ряда этапов, направленных на организацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия (рис. 3.1).

На начальном этапе определяется состав учредителей (участников) и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия,

учредительный договор о создании и деятельности предприятия, оформляется протокол № 1. Для определения круга юридических и физических лиц, входящих в состав учредителей проводится собрание учредителей.

Собрание учредителей утверждает устав предприятия, где указывается наименование, юридический адрес предприятия, определяется организационно-правовая форма, основные цели деятельности, указывается величина уставного капитала, права и обязанности учредителей, структура фирмы и порядок управления ее деятельностью, порядок ликвидации.

Открытие временного счета, на который в течение месяца после регистрации предприятия поступает не меньше 50% от общего размера уставного капитала. После открытия временного счета предприятие регистрируется в местных органах власти.

Все сведения о новом предприятии передаются для включения его в государственный реестр. Выдается свидетельство о регистрации, после чего все данные о новом предприятии передают в Министерство юстиции для последующего включения в единый государственный реестр юридических лиц.

На заключительном этапе после внесения своих вкладов в банк участники нового предприятия открывают расчетный счет в банке. Регистрация предприятия проводится районной или городской администрацией по месту учреждения предприятия в месячный срок. Для регистрации предприятия нужно представить заявление учредителя, устав предприятия, решение о создании предприятия или договор учредителей, свидетельство об уплате государственной пошлины. Зарегистрированное предприятие включается в единый государственный реестр юридических лиц. Предприятие получает временное свидетельство о регистрации.

Предприятие регистрируют в районной налоговой инспекции, заказывают и получают круглую печать. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Согласно статье 42 Гражданского кодекса Республики Узбекистан: «Юридические лица создаются собственником или уполномоченным им лицом, либо на основании распоряжения уполномоченного органа, а также в порядке, предусмотренном законодательством. Учредителями юридических лиц признаются собственники имущества, субъекты права хозяйственного ведения или оперативного управления либо уполномоченные ими лица».

Вновь созданное предприятие должно пройти этап оформления кодов статистики в Государственном комитете по статистике. В случаях, установленных законом, оформляются лицензии на право осуществления отдельных видов деятельности.

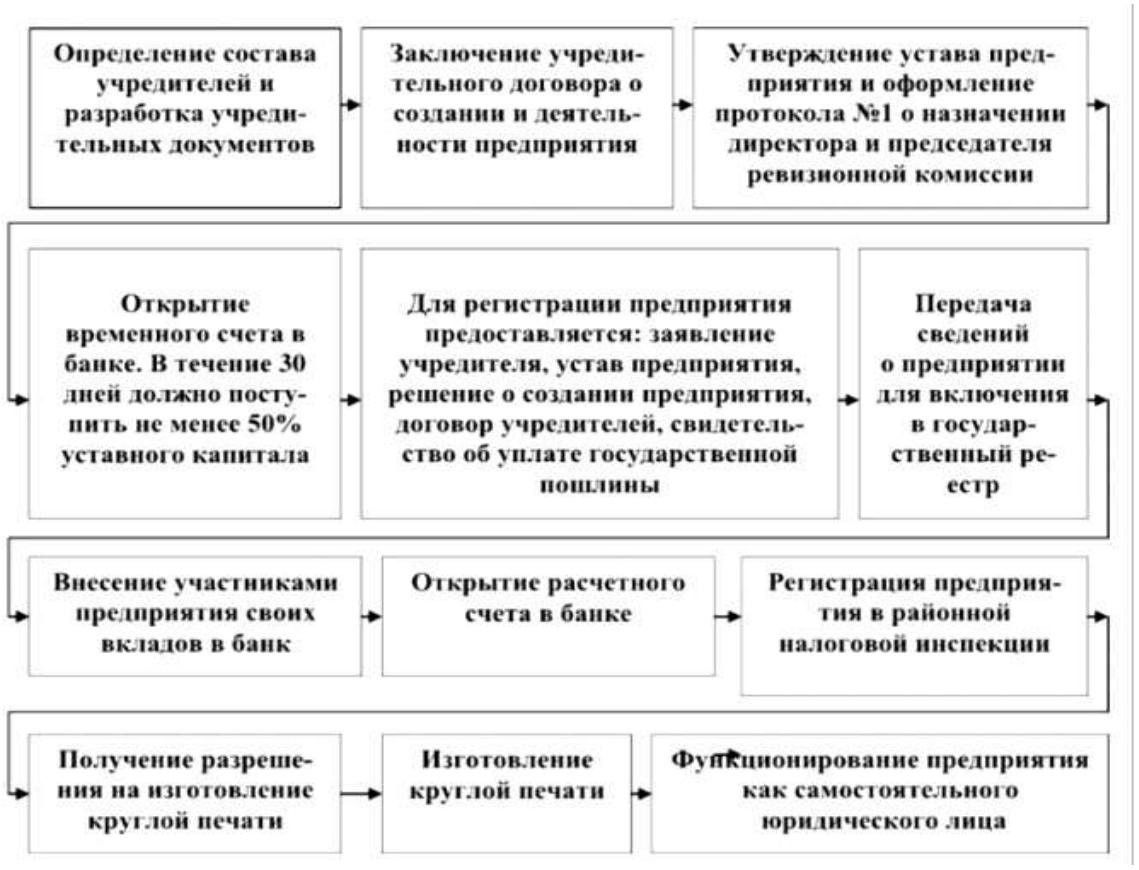


Рис.3.1. Порядок создания нового предприятия.

Компании могут создавать представительства и филиалы в статусе независимого юридического лица с правом открывать и поддерживать текущие счета. Представительством является обособленное

подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами, если иное не предусмотрено законом. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законодательством и учредительными документами. Порядок назначения или избрания органов юридического лица определяется законодательством и учредительными документами.

Лицо, которое в силу закона или учредительных документов юридического лица выступает от его имени, должно действовать в интересах представляемого им юридического лица добросовестно и разумно. Оно обязано по требованию учредителей (участников, членов) юридического лица, поскольку иное не предусмотрено законом или договором, возместить убытки, причиненные им юридическому лицу.

Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Наименования некоммерческих организаций, унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях — и других коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Предприятие считается созданным со дня его регистрации в специальных государственных органах в порядке, установленном законодательством, и имеет статус юридического лица.

3.2. Учредительные документы предприятия

Правовой основой деятельности любого юридического лица наряду с законодательством являются его *учредительные документы.* Именно в них учредители конкретизируют общие нормы права применительно к своим интересам.

Юридическое лицо действует на основании:

- устава;
- учредительного договора.
- учредительного договора и устава.

Юридическое лицо, созданное в соответствии с ГК Республики Узбекистан одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица. Состав учредительных документов различных видов юридических лиц различен.

На основе учредительного договора действуют:

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

На основе учредительного договора и устава действуют:

- ассоциации и союзы.

На основе устава действуют:

- общества с ограниченной ответственностью;

- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;
- потребительские кооперативы;
- фонды.

Учредительный договор — это консенсуальный гражданско-правовой договор, регулирующий отношения между учредителями в процессе создания и деятельности юридического лица. Его можно рассматривать как разновидность договора о совместной деятельности. Он может заключаться только в письменной форме (простой или нотариальной) и вступает в силу с момента его заключения.

Устав, утверждается учредителями и рассматривается как локальный нормативный акт, определяющий правовое положение юридического лица и регулирующий отношения между участниками и самим юридическим лицом. Устав, как правило, подписывают не все учредители, а специально уполномоченные ими лица (например, председатель и секретарь общего собрания участников). Устав вступает в силу с момента регистрации юридического лица. Содержание учредительных документов в общем виде определяется ст. 52 ГК Республики Узбекистан, а для отдельных видов юридических лиц - в соответствующих разделах ГК Республики Узбекистан и специальных нормативных актах.

3.3. Порядок прекращения деятельности предприятия

Созданное предприятие может функционировать неограниченное время, за исключением тех случаев, когда предприятие создается для достижения конкретной цели и ликвидируется после ее достижения в срок, оговоренный в уставе.

Во всех других случаях прекращение деятельности происходит по добровольному согласию ее владельцев, либо по решению судебных органов.

Гражданский кодекс предусматривает два варианта прекращения деятельности юридического лица – ликвидация организации и реорганизация в форме слияния, разделения или присоединения, когда прекращают деятельность присоединяемое юридическое лицо или реорганизуемые лица при слиянии и разделении. В этих случаях организация прекращает свое существование, то есть не может вести хозяйственную деятельность, осуществлять права и обязанности. О прекращении деятельности вносится запись в реестр юридических лиц.

Реорганизация может быть осуществлена в форме по решению учредителей либо органа управления предприятием:

- *слияния;*
- *присоединения;*
- *разделения;*
- *выделения;*
- *преобразования в другую организационно-правовую форму.*

Слияние представляет собой объединение нескольких компаний в одну новую. В этом случае компании, которые «вливаются» в новую компанию прекращают свое существование, а права и обязательства реорганизуемых компаний переходят к новой компании.

В случае присоединения одна или несколько компаний прекращают свою деятельность, а права и обязательства реорганизуемых компаний переходят компании, к которой присоединяются остальные.

При разделении вместо одной компании возникает несколько компаний. Результатом разделения является прекращение деятельности разделяемой компании и возникновение новых компаний.

При выделении из существующей компании образуется новая компания, которой передается часть активов и обязанностей выделяемой компании.

Несмотря на похожие причины реорганизации в форме разделения и выделения, конечный итог этой процедуры будет разным.

И последней формой реорганизации компаний является преобразование. В случае преобразования изменяется организационно-

правовая форма реорганизуемой компании. Например, компания, имеющая статус ООО, хочет преобразоваться в непубличное АО. То есть у компании изменилась организационно-правовая форма.

Таким образом, прекращения деятельности юридического лица можно достичь, используя реорганизацию в виде слияния, присоединения, разделения.

То есть, затевая реорганизацию в этих формах, можно достичь цели, альтернативной ликвидации компании — полного прекращения деятельности реорганизуемых компаний.

Ликвидация юридического лица — это прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемственности к другим лицам.

Предприятие может быть ликвидировано:

1. по решению его учредителей;
2. в связи с достижением поставленных целей или истечением срока, на который оно было создано;
3. в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения либо запрещённой законом;
4. в случае признания его судом банкротом.

Ликвидация предприятия может осуществляться добровольно (ликвидационной комиссией, образуемой собственником или уполномоченным им органом, назначенной судом или соответствующим государственным органом). Ликвидация и реорганизация предприятия происходит по решению собственника и при участии трудового коллектива.

Основными причинами ликвидации предприятия являются:

- банкротство, то есть несостоятельность платить по своим обязательствам, а также вернуть имеющиеся долги конкретным причинами банкротства предприятий является их низкая конкурентоспособность, чрезмерные издержки производства и обращения, нехватка оборотных средств, высокие проценты за кредит, ухудшение экономической конъюнктуры и др.;

- истечение срока, на который предприятие создавалось, или после достижения цели, поставленной субъектами предпринимательской деятельности при его организации;

- принятие решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством, если в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности;

- признание решением суда не действительными учредительные документы и разрешение на создание предприятия;

- систематическое и грубое нарушение действующего законодательства.

Предприятие считается ликвидированным (реорганизованным) с момента исключения его из государственного реестра Узбекистана.

Ключевые термины

Регистрация предприятия, преобразование, реорганизация, разделение, слияние, ликвидация, банкротство, имущество, ликвидационная комиссия.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. В чем заключается основание создания новых предприятий?
2. Какие факторы определяют потребность в новом предприятии?
3. Какова цель создания новых предприятий?
4. Определите основные принципы создания предприятия.
5. Когда предприятие может считаться созданным?
6. Каковы причины прекращения деятельности предприятия?
7. Какова цель реорганизации предприятия и как это осуществить?

4 ГЛАВА. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Внешние и внутренние факторы.
4.2. Факторы экономического и неэкономического характера.
4.3. Управляемые и неуправляемые факторы.

4.1. Внешние и внутренние факторы

Для эффективного управления предприятием необходимо уметь не только определять влияние на предприятие множества факторов, но и предвидеть это влияние. Эти факторы действуют как внутри организации, так и вне ее. При изучении устойчивости предприятия необходимо привести более подробную классификацию факторов - их выделение в отдельные группы более чем по одному критерию с целью выявления места каждого фактора в общей их совокупности. Такая классификация, во-первых, позволяет характеризовать влияние изменения фактора на деятельность предприятия, используя несколько классификационных признаков. Во-вторых, дает возможность выделить те факторы, которые могут обеспечить повышение устойчивости предприятия.

Принимая во внимание все сферы функционирования предприятия в рыночных условиях, нами предлагается классифицировать все факторы следующим образом:

1. По принадлежности к среде предприятия:

1) факторы внешней среды:

факторы прямого воздействия (факторы мезосреды);

факторы косвенного воздействия (факторы макросреды);

2) факторы внутренней среды.

2. По характеру:

- экономические;

- неэкономические.

3. По возможности прогнозирования:

- прогнозируемые;



Рис.4.1. ***Факторы внешней и внутренней среды предприятия.***

- непрогнозируемые (случайные).

4. По возможности контроля и управления:

- управляемые;

- неуправляемые.

5. По продолжительности действия:

- однократно действующие;

- периодически действующие;

- постоянно действующие.

Представляется необходимым конкретизировать предложенную классификации факторов.

Внешние и внутренние факторы.

Любое предприятие находится и функционирует в определенной среде, и каждое его действие возможно только в том случае, если среда допускает его. Предприятие находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания, так как внешняя среда служит источником производственных ресурсов, необходимых для формирования и поддержания производственного потенциала.

Внешняя среда традиционно делится на среду непосредственного воздействия (мезосреду) - различные группы, интересы которых затрагивает деятельность предприятия, и среду косвенного воздействия (макросреду). К факторам прямого воздействия относятся: потребители, акционеры, поставщики, инвесторы и кредиторы, конкуренты, торговые посредники, федеральные и местные органы, население и различные общественные организации.

Макросреду составляют международные, экономические, политические, правовые, социально-культурные, технологические факторы. Изменения данных факторов не оказывают прямого воздействия на деятельность конкретного предприятия, но косвенно влияют на функционирование всех экономических субъектов государства или региона.

Возможность управления внутренними факторами связана с наличием информации о динамике изучаемого фактора, методов

диагностики и прогнозирования изменений в будущем. Таким образом, учитывая все вышесказанное, классификация основных факторов предпринимательской среды, оказывающих влияние на разработку и реализацию финансовой стратегии компании, можно представить следующим образом:

Факторы внешней среды являются неконтролируемыми со стороны предприятия и его служб. Под влиянием событий, происходящих вне предприятия, во внешней среде, руководителям приходится изменять внутреннюю организационную структуру, приспосабливая ее под изменившиеся условия.

Внешняя среда предприятия – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы обычно делятся на две группы: факторы прямого воздействия (ближайшее окружение) и факторы косвенного воздействия (макроокружение).

К факторам прямого воздействия относят факторы, которые оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, покупатели, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

К непосредственному окружению относятся покупатели и поставщики.

Изучение покупателей позволяет организации лучше уяснить то, какой продукт в наибольшей мере будет приниматься покупателями, на какой объем продаж может рассчитывать организация, в какой мере покупатели привержены продукту именно данной организации, насколько можно расширить круг потенциальных покупателей, что ожидает продукт в будущем и многое другое.

Анализ поставщиков сориентирован на выявление тех аспектов в деятельности субъектов, снабжающих организацию различным сырьем, полуфабрикатами, энергетическими и информационными ресурсами,

финансами и т. п., от которых зависят эффективность работы организации, себестоимость и качество производимого организацией продукта.

При изучении поставщиков материалов и комплектующих в первую очередь следует обращать внимание на следующие характеристики их деятельности:

– стоимость поставляемого товара;

– гарантию качества поставляемого товара;

– временной график поставки товаров;

– пунктуальность и обязательность выполнения условий поставки товара.

Деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправлено влияют на результаты жизнедеятельности предприятия: одни - положительно, другие - отрицательно. Отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других.

В условиях формирования инновационной экономики именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности предприятий, прежде всего создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке.

Основные функции государства:

- создание правовой основы жизнедеятельности страны, в том числе разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства;
- обеспечение правопорядка в стране и ее национальной безопасности;
- стабилизация экономики (в первую очередь снижение уровня безработицы и инфляции);
- обеспечение социальной защиты и социальных гарантий;

• защита конкуренции.

Факторы косвенного воздействия **не** оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии.

К наиболее значимым факторам косвенного воздействия относятся:

• политические факторы — основные направления государственной политики и методы ее реализации, возможные изменения в законодательной и нормативно-технической базе, заключаемые правительством международные соглашения в области тарифов и торговли и т.д.;

• экономические факторы — темпы инфляции или дефляции, уровень занятости трудовых ресурсов, международный платежный баланс, процентные и налоговые ставки, величина и динамика внутреннего валового продукта, производительность труда и т.д. Эти параметры оказывают на различные предприятия неодинаковое влияние: что одной организации представляется экономической угрозой, другая воспринимает как возможность. Например, стабилизация закупочных цен на продукцию сельского хозяйства для ее производителей рассматривается как угроза, а для перерабатывающих предприятий — как выгода;

• социальные факторы внешней среды — отношение населения к работе и качеству жизни; существующие в обществе обычаи и традиции; разделяемые людьми ценности; менталитет общества; уровень образования и т.п.;

• технологические факторы, анализ которых позволяет предвидеть возможности, связанные с развитием науки и техники, своевременно перестроиться на производство и реализацию технологически перспективного продукта, спрогнозировать момент отказа от используемой технологии.

Анализ внешней среды предприятия затрудняется тем, что основными характеристиками внешней среды являются ее

неопределенность, сложность, подвижность, а также взаимосвязанность ее факторов. Окружение современных предприятий изменяется с нарастающей скоростью, что предъявляет все более возрастающие требования к анализу внешней среды и выработке такой стратегии, которая в максимальной степени учитывала бы все возможности и угрозы внешней среды.

Внутренняя среда предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия служит выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как, чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Внутренняя среда организаций включает следующие основные элементы: производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационную структуру.

Значение анализа внутренней среды объясняется следующими обстоятельствами:

• информация о внутренней среде необходима для того, чтобы определить внутренние возможности, потенциал, на который предприятие может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных целей;

• анализ внутренней среды позволяет лучше уяснить цели и задачи организации.

Основными элементами внутренней среды предприятия являются:

• производство (в зарубежной экономической литературе – управление операциями): объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции; обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования; наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности; экология производства; контроль качества; патенты, торговые марки и т.д.;



Рис.4.3. Факторы внутренней среды предприятия.

• персонал: структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников;

• организация управления: организационная структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия;

• маркетинг, охватывающий все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции, в том числе: производимые товары, доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование;

• финансы — своего рода зеркало, в котором отражается вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия. Финансовый анализ позволяет вскрыть и оценить источники проблем на качественном и количественном уровне;

• культура и имидж предприятия — слабоформализуемые факторы, которые создают образ предприятия; высокий имидж предприятия позволяет привлечь работников высокой квалификации, стимулировать потребителей к покупке товаров и т.п.

Любой из указанных ресурсов имеет очень большое значение для эффективной деятельности организации. Поэтому качественный стратегический анализ каждого отмеченного ресурса как фактора непосредственного окружения организации, а также их системный многофакторный анализ в целом — это приоритетная цель подсистемы стратегического анализа и всего стратегического планирования.

Несмотря на высокую значимость определения максимально полного числа воздействующих на предприятие факторов, стоит заметить, что с практической точки зрения важным является именно отбор факторов внутренней и внешней среды, оказывающих наиболее существенное влияние. Рассмотрим наиболее важные факторы, влияющие на выбор типа стратегии:

- вид деятельности и особенности отрасли;
- цели организации и ценностные ориентиры предпринимателей;
- состояние внешней среды и прогноз ее состояния;
- внутренние преимущества и недостатки предприятия;
- виды и степень рисков;
- фактор времени;
- опыт реализации предыдущих стратегий;
- предпринимательские способности.

Очень важно при формировании стратегии определить горизонт планирования, который, в свою очередь, также зависит от ряда факторов, таких как тенденции развития отечественного и мировых финансовых рынков, положение дел в отрасли, изменение специфики производственной деятельности предприятия, увеличение рисков. Обратим внимание, что финансовая стратегия носит по отношению к общей стратегии развития подчиненный характер, поэтому она не может выходить за пределы этого периода. Анализ воздействия факторов внешней и внутренней среды имеет большое значение для стабильного функционирования компании, поскольку на его основе, определяются цели и задачи, разрабатываются альтернативные варианты развития и рассматриваются пути достижения поставленных целей. Подробное изучение микросреды предприятия позволяет с большой вероятностью определить сильные и слабые стороны организации. Изучение микро- и макросреды дают возможность оценить угрозы и возможности для выбора дальнейших направлений развития компании.

4.2. Факторы экономического и неэкономического характера

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит от изменений среды как экономического, так и неэкономического характера. Например, план производства и продаж может быть не выполнен вследствие нарушения поставщиками договоров поставки, поломки оборудования, чрезвычайных природных и техногенных ситуаций. Рост налогового бремени и инфляция влияют на увеличение себестоимости;

изменение валютного курса может привести к ухудшению финансового состояния и банкротству.

Экономические факторы можно разделить на финансовые и коммерческие. Финансовые факторы — это в основном факторы косвенного воздействия: валютный курс, инфляция, доходность на рынке капиталов, ставка по кредитам, ситуация на фондовом рынке.

Однако существует вероятность перехода таких факторов в категорию прямо воздействующих, например, рост стоимости обслуживания кредита при увеличении банком процентной ставки.

Коммерческие факторы связаны с предпринимательской деятельностью предприятия: изменение конъюнктуры рынка, в изменение спроса на продукцию, появление новых конкурентов, расчетно-платежные отношения с поставщиками и покупателями.

Факторы неэкономического характера также могут стать причиной рисковой ситуации: стихийные бедствия, экология, политические решения, работа транспорта, нарушения производственного процесса (брак, простои, аварии), технологическое развитие.

Прогнозируемые и непрогнозируемые (случайные) факторы.

Существование такого элемента рыночной среды, как риск обусловливает возможность наступления неблагоприятного или благоприятного для предприятия изменения среды, которое нельзя предсказать заранее. Такие изменения или факторы называются непрогнозируемыми (случайными).

Однако в процессе управления предприятием менеджеры делают прогноз макроэкономической ситуации и изменений коммерческой среды, оценивая степень вероятности их наступления, и принимают управленческие решения, исходя из такого прогноза. Следовательно, наряду со случайными можно выделить прогнозируемые факторы.

Данный критерий классификации заимствован из теории рисков. В частности, в работе к непредсказуемым рискам, а в нашем случае к факторам, изменение которых невозможно прогнозировать, относятся макроэкономические, экологические, социально-опасные и связанные с

возникновением непредвиденных срывов. Примерами таких изменений, на наш взгляд, могут быть: неожиданные меры государственного регулирования в области экспорта-импорта, ценообразования, налогообложения; изменение внешнеэкономической ситуации; колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов; стихийные бедствия; банкротство контрагентов; срыв финансирования и др.

К числу прогнозируемых факторов относятся: рыночные (изменение потребительских требований, усиление конкуренции и др.); технические (изменение технологии и др.); правовые (возникновение судебных процессов, невыполнение контрактов и др.).

По нашему мнению, приведенное разделение изменений среды на прогнозируемые и непрогнозируемые в определенной степени условно, хотя не лишено логики. Необходимо учитывать, что в каждой конкретной ситуации один и тот же фактор может быть отнесен как к случайным, так и к прогнозируемым.

4.3. Управляемые и неуправляемые факторы

Управляемые факторы — это переменные, на которые предприятие может воздействовать с целью минимизации отрицательного эффекта от их изменения либо увеличения положительного эффекта. Уменьшение риска отрицательного эффекта может производиться путем принятия управленческих решений (воздействие на факторы внутренней среды); осуществления расходов, изменения условий договоров с контрагентами.

Неуправляемые факторы не подвержены никакому воздействию со стороны предприятия, а, снизить отрицательный эффект от их действия предприятие может путем учета их влияния в стратегиях развития. Широко распространенным является отождествление управляемых факторов и факторов внутренней среды, хотя такой подход кажется достаточно обобщенным и не всегда соответствующим практике. Примерами управления внешними факторами могут быть стимулирование спроса на продукцию, контроль действий поставщика, если предприятие является основным клиентом.

Факторы однократного, периодического и постоянного действия.

Действие факторов может отличаться числом воздействий или продолжительностью воздействия на функционирование хозяйственной системы. Однократным может быть, например, влияние стихийного бедствия или невыполнения обязательств поставщиком при договоре разовой поставки.

Такие изменения среды следует считать факторами однократного действия, хотя риск их возникновения может быть постоянным, то есть вызванным не изменяющимися с течением времени причинами.

Если факторы внешней среды оказывают влияние через приблизительно равные промежутки времени (например, сезонные колебания потребительского спроса), то они называются периодически действующими факторами. Здесь необходимо уточнить, что к периодически действующим могут быть отнесены лишь прогнозируемые изменения среды, но не случайные повторения влияния одного и того же фактора.

Большинство факторов среды, бесспорно, являются постоянно действующими: конкуренция, изменения спроса на товары, вызванные сменой стадии жизненного цикла, технико-технологические изменения и т.д.

Поэтому предприятие должно быть устойчивым, в первую очередь, к влиянию постоянно действующих факторов.

Приведя классификацию факторов и рассмотрев влияние каждой их группы на успешное функционирование и устойчивость предприятия, мы пришли к выводу, что при изучении факторов устойчивости необходимо выделить следующие их основные характеристики:

- тесную взаимосвязь отдельных групп факторов между собой;

- сложность факторов каждой рассмотренной группы, затрудненность или отсутствие их количественного выражения.

В ряду выше приведенных факторов, влияющих на устойчивое развитие предприятия отдельно следует рассмотреть инновации, которые представляют собой важнейший ресурс современного хозяйственного развития. Общее ускорение научно-технического прогресса, глобализации и

интернационализации рынка, усиление конкуренции сопровождается сокращением сроков действия конкурентных преимуществ и необходимостью разделения рынка на сектора, ниши и микросистемы. В результате инновационность становится ключевым фактором успеха, если не единственным средством выживания предприятия.

Другими словами, инновации означают изменения, а изменения означают развитие. Этот тезис является актуальным не только на макроэкономическом уровне. Он сохраняет свое значение и в микроэкономике, на уровне отдельного предприятия. В данном контексте развитие следует понимать, как изменение к лучшему. Улучшение продуктов и услуг, бизнес-процессов позволяет создавать новые ценности. Инновации уже не являются привилегией научно-исследовательских подразделений. Они превратились в важную часть каждого этапа бизнес-процессов. Внедрение нового становится неотъемлемой чертой организационной культуры предприятия и включается в повседневную деятельность.

Инновации как фактор устойчивого развития предприятия могут быть отнесены практически к каждой классификационной категории. Так, инновации могут быть внешними или внутренними, носить экономический или неэкономический характер. Также, в случае применения технико-технологических инноваций последние, как правило, носят прогнозируемый характер и являются постоянно действующими.

Ключевые термины

Внешняя среда, внутренняя среда, макроокружение, покупатели, поставщики, факторы производства, внутренняя среда, классификация факторов, факторы прямого воздействия, конкуренты, кредитные отношения, финансово-экономические, факторы внутреннего воздействия, факторы экономического характера, неэкономического характера, прогнозируемые, непрогнозируемые факторы, управляемые, неуправляемые факторы.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что включает в себя внешняя среда предприятия?

2. Для чего необходимо анализировать внешнюю среду предприятия?

3. Какие факторы влияют на внешнюю среду предприятия?

4. От чего зависит активная конкурентоспособность предприятия?

5. Как взаимодействует общая и конкурентная среда?

6. Что входит в состав макро – и микроокружения?

7. Что составляет основу внешней среды предприятия? Охарактеризуйте ее основные элементы.

8. Назовите основные компоненты внутренней среды предприятия.

5 ГЛАВА. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

5.1. Основы современного подхода к управлению предприятием.
5.2. Понятие и классификация функций управления.
5.3. Организационные структуры управления.

5.1. Основы современного подхода к управлению предприятием

В условиях рыночной экономики предприятие нуждается в решении задач управления на качественно новом уровне. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления. Способность предприятия адаптироваться к условиям непрерывно изменяющейся внешней среды во многом определена организацией самого предприятия, то есть тем, как осуществляется управление предприятием. Под организационной структурой предприятия понимают совокупность органов, входящих в управление предприятием, структурных звеньев, связанных между собой, которые осуществляют оперативное, стратегическое и тактическое управление, обеспечивающее функционирование и дальнейшее развитие предприятия.

В общем виде процесс управления во всех сферах деятельности можно представить в виде так называемой «петли управления», включающей циклическую последовательность следующих этапов: прогноз — планирование - контролируемая деятельность по реализации планов — учет и анализ результатов - коррекция прогнозов и планов (рис. 5.1).

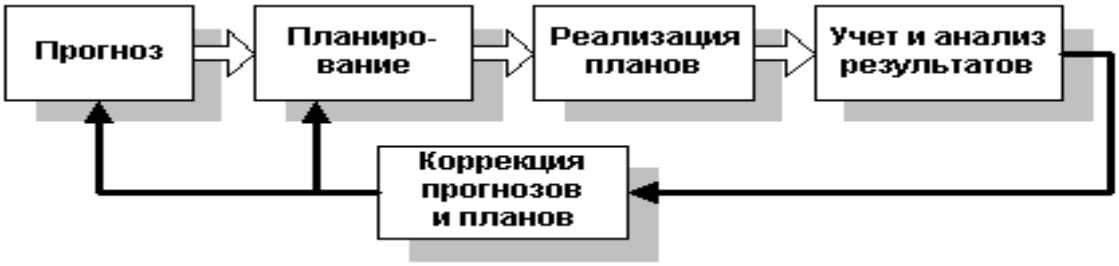


Рис. 5.1. Петля управления.

Процесс управления имеет иерархическую структуру и включает несколько подуровней по направлениям деятельности (производство, сбыт, снабжение, финансы и др.), которые в свою очередь включают соответствующие подпроцессы.

Управление предприятием всегда должно иметь некоторую цель. В качестве примеров целей управления можно привести снижение издержек производства, повышение прибыли и др. Цель процесса управления должна быть сформулирована явно и, по возможности, с применением количественных оценок.

Важной задачей управления предприятием является определение ее политики деятельности. Это совокупность всех нормативных требований и способов их осуществления (собственно политика фирмы).

Нормативные требования к управлению включают:

- принципы предпринимательской деятельности;
- основные цели, объекты, сферы деятельности;
- требования к ее организации.

Реализация всех этих нормативных требований к отдельным сферам управления определяет структурную политику предприятия и конкретные политики в отдельных сферах деятельности.

К структурной политике относят:

- политику создания предприятия (цели, решения, средства);
- политику места положения предприятия;
- политику ее правовой формы;
- политику отношения собственника к предприятию;
- кооперационную политику с другими предприятиями;
- политику концентрации и разукрупнения;
- политику ликвидации предприятия.

Конкретные политики действий включают:

- политику приобретения (сырья, материалов, услуг и т.д.);
- инвестиционную политику;
- политику запасов;
- политику в области оборудования;

- кадровую политику;

- финансовую политику;

- производственную политику (система и тип производства, размер партий,

технологические процессы, оперативное управление);

- политику сбыта (цены, распределение, реклама);

- политику отчетности о деятельности предприятия.

5.2. Понятие и классификация функций управления

В целом область деятельности, называемая менеджментом предприятия, может быть разделена на отдельные функции, которые сосредоточены в трех основных группах:

- общее управление (установление нормативных требований и политики управления, политики инноваций, планирование, организация работы, мотивация, координация, контроль, ответственность);

- управление структурой предприятия (его создание, предмет деятельности, правовые формы, связи с другими предприятиями, территориальные вопросы, организация, реконструкция, ликвидация);

- конкретные области управления (маркетинг, НИОКР, финансы, производство, кадры, основные фонды).

Если структурные стороны деятельности предприятия определены, то все функции управления разделены на общие и конкретные.

Функция управления — вид деятельности, основанный на разделении и кооперации менеджмента и характеризующийся определенной однородностью, сложностью и стабильностью воздействий на объект и субъект управления.

Функции управления и установление объема работ по каждой функции являются основой для формирования структуры управляющей системы и взаимодействия ее компонентов.

Общие функции выделяются по этапам (стадиям) управления. К ним относятся:

- прогнозирование и планирование;

- организация процесса производства;
- мотивация;
- координация и регулирование;
- контроль, учет, анализ.



Рис. 5.2. **Функции управления.**

• Прогнозирование и планирование - то есть процесс определения целей предприятия в краткосрочном периоде и в долгосрочном периоде, а также процесс разработки программы, плана на различные временные периоды и с различной степенью детализации.

• Организация процесса производства. Она включает в себя формирование связей между управляемой и управляющей системами, а также определение способов и методов воздействия как на предприятие в целом, так и на отдельные производственные звенья, подразделения, и на конкретных исполнителей.

• Мотивация: система морального и материального воздействия на работников предприятия для повышения эффективности их труда, достижения максимально возможной результативности производственной деятельности.

• Координация процесса управления: обеспечение согласованности и слаженности в работе различных подразделений и звеньев предприятия.

• Регулирование. Регулирование включает в себя ряд мер оперативного характера, которые необходимы, главным образом, для устранения отклонений от плановых показателей, которые были выявлены в процессе мониторинга.

• Контроль над ходом выполнения производственной программы: выявление, обобщение и анализ отклонений, если они появляются, от плановых показателей, доведение полученной информации до руководителей отделов, подразделений и всего предприятия в целом.

Главной же функцией всей организационной структуры предприятия является обеспечение эффективного управления предприятием.

Функции, выделяемые по сферам деятельности, называются конкретными. К ним относятся:

- перспективное и текущее экономическое и социальное планирование;
- организация работ по стандартизации;
- учет и отчетность;
- экономический анализ;
- техническая подготовка производства;
- организация производства;
- управление технологическими процессами;
- оперативное управление производством;
- метрологическое обеспечение;
- технологический контроль и испытания;
- сбыт продукции;
- организация работы с кадрами;
- организация труда и заработной платы;
- материально-техническое снабжение;
- капитальное строительство;
- финансовая деятельность.

5.3. Организационные структуры управления

Под организационной структурой управления предприятием понимается состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подчиненности друг другу и высшему органу управления, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям.

Организационная структура аппарата управления — форма разделения труда по управлению производством. Каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенного набора функций управления или работ. Для выполнения функций подразделения, должностные лица наделяются определенными правами на распоряжение ресурсами и несут ответственность за выполнение закрепленных за ним функций.

Схема организационной структуры управления отражает статическое положение подразделений и должностей и характер связи между ними.

Различают связи:

- линейные (административное подчинение);

- функциональные (по сфере деятельности без прямого административного подчинения);

- межфункциональные, или кооперационные (между подразделениями одного и того же уровня).

Структура управления обеспечивает выполнение общих и конкретных функций управления, сохраняет целесообразные вертикальные и горизонтальные связи и разделение элементов управления.

Вертикальное разделение определяется числом уровней управления, а также подчиненностью и директивными отношениями. Горизонтальное разделение осуществляется по отраслевым признакам.

Организационная структура регулирует:

- разделение задач по отделениям и подразделениям;

- их компетентность в решении определенных проблем;

- общее взаимодействие этих элементов.

Тем самым фирма создается как иерархическая структура.

На организационную структуру влияют следующие факторы:

- размеры предприятия;

- применяемая технология;

- окружающая среда.

Чем совершеннее организационная структура управления, тем эффективнее влияние управления на процесс производства.

Все многообразие организационных структур управления можно разбить на две большие группы:

1) Бюрократические структуры.

2) Адаптивные (органические) структуры.

Бюрократические структуры

Бюрократические структуры характеризуются высокой степенью разделения труда, развитой иерархией управления, наличием многочисленных правил и норм поведения персонала.

Простейшим вариантом бюрократической структуры является линейная структура управления.

Линейная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками и сосредоточивающий в своих руках все функции управления.

При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеют одного руководителя, через которого по одному единовременному каналу проходят все команды управления.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке "сверху вниз", а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации. В

данном случае действует принцип единоначалия, суть которого состоит в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

Линейная структура управления является логически более стройной и формально определенной, но вместе с тем и менее гибкой. Каждый из руководителей обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных проблем, требующих узких, специальных знаний (рис. 5.3).

Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач. Соответственно строится и система мотивации и поощрения работников. При этом конечный результат (эффективность и качество работы организации в целом) становится как бы второстепенным, так как считается, что все службы в той или иной мере работают на его получение.



Рис. 5.3. **Линейная структура управления**

Линейная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущества линейной структуры управления:

- единство и четкость распорядительства;

- согласованность действий исполнителей;

- четкая система взаимных связей между руководителем и подчиненным;

- быстрота реакции в ответ на прямые указания;

- простота управления;

- получение исполнителями увязанных между собой распоряжений и заданий, обеспеченных ресурсами;

- личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего подразделения.

- простой контроль.

Недостатки линейной структуры заключаются в следующем:

- высокие требования к руководителю, который должен иметь обширные разносторонние знания и опыт по всем функциям управления и сферам деятельности, осуществляемым подчиненными, что ограничивает возможности руководителя по эффективному управлению;

- перегрузка менеджеров высшего уровня, огромное количество информации, поток бумаг, множественность контактов с подчиненными и вышестоящими;

- тенденции к волоките при решении вопросов, касающихся нескольких подразделений;

- отсутствие звеньев по планированию и подготовке управленческих кадров;

- сложные коммуникации между исполнителями;

- низкий уровень специализации руководителей;

- концентрация власти в управляющей верхушке;

- ярко выраженный авторитарный стиль руководства.

Линейная структура действенна при решении однотипных задач, она тяжело адаптируется. Поэтому линейная структура используется мелкими и средними фирмами, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Функциональная структура предполагает, что каждый орган управления специализирован на выполнении отдельных функций на всех уровнях управления.

Выполнение указаний каждого функционального органа в пределах его компетенции обязательно для производственных подразделений. Решения по общим вопросам принимаются коллегиально. Функциональная специализация аппарата управления значительно повышает его эффективность, так как вместо универсальных менеджеров, которые должны разбираться во всех функциях, появляется штаб высококвалифицированных специалистов (рис. 5.4).

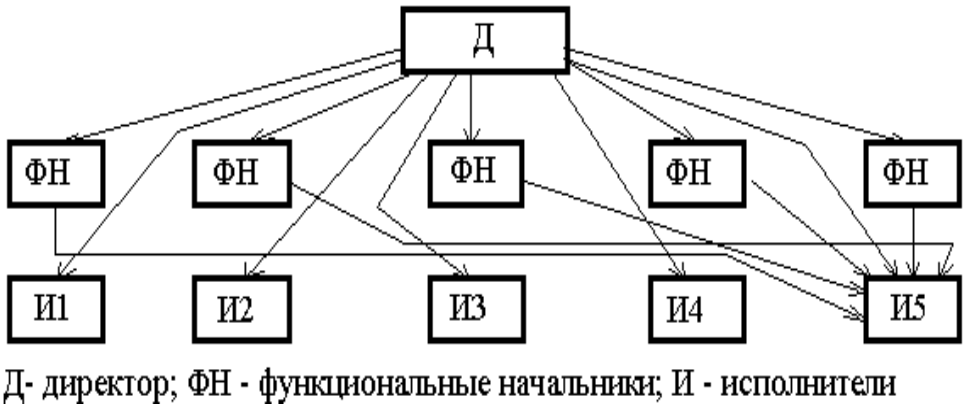


Рис. 5.4. **Функциональная структура управления**

Основные преимущества функциональной структуры:

- высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций;

- освобождение линейных менеджеров от решения многих специальных вопросов и расширение их возможностей по оперативному управлению производством;

- использование в работе консультаций опытных специалистов, уменьшение потребности в специалистах широкого профиля;

- снижение риска ошибочных решений;

- исключение дублирования в выполнении управленческих функций.

К недостаткам функциональной структуры можно отнести:

- трудности поддержания постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами;

- длительная процедура принятия решений;

- отсутствие взаимопонимания и единства действий между функциональными службами; снижение ответственности исполнителей за работу в результате того, что каждый исполнитель получает указания от нескольких руководителей;

- чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач своих подразделений;

- снижение персональной ответственности за конечный результат;

- сложность контроля за ходом процесса в целом и по отдельным проектам;

- относительно застывшая организационная форма, с трудом реагирующая на изменения.

Структура нацелена на выполнение постоянно повторяющихся рутинных задач, не требующих оперативного принятия решений. В этой структуре нарушен принцип единоначалия и затруднена координация. Из-за особенностей построения функциональной структуры управления могут даваться несогласованные распоряжения, так как любой функциональный руководитель прежде всего стремится решить свои задачи.

Чаще всего структура эффективна:

- на заводах, выпускающих один продукт;
- в организациях, разрабатывающих сложные продукты;
- на огромных специализированных заводах и т. п.

В то же время она не подходит для международных компаний, которые продвигают свои товары сразу на нескольких рынках в государствах с разной законодательной базой, или для предприятий с большим ассортиментом товаров (для корпораций по изготовлению техники, к примеру), так как функциональная структура управления из-за отсутствия единства в действиях здесь может препятствовать их развитию.

Линейно-функциональная структура — ступенчатая иерархическая. При ней линейные руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы. Линейные руководители низших ступеней административно не подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления (рис. 5.5).

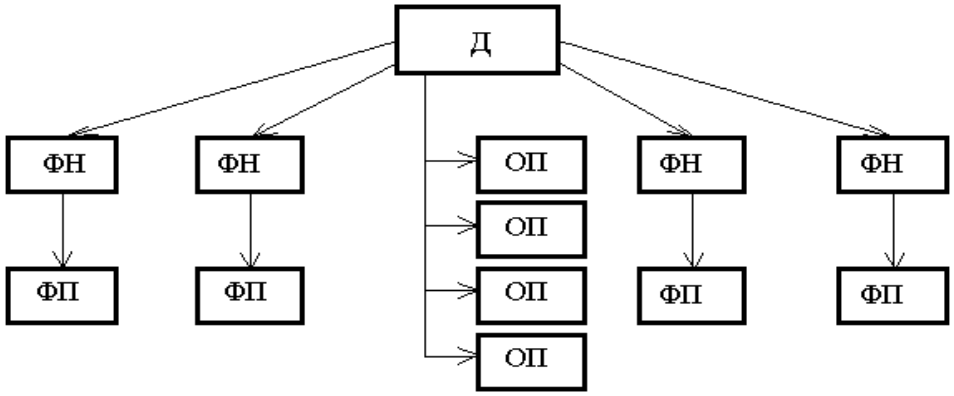


Рис. 5.5. **Линейно-функциональная структура управления**

Д — директор; ФН — функциональные начальники; ФП — функциональные подразделения; ОП — подразделения основного производства.

Линейно-функциональная структура сочетает в себе преимущества двух предыдущих. Возникла исторически на фабрично-заводском производстве. Из-за его усложнения появилась потребность в руководителях, которые бы выполняли основные функции управления (контроль, разработка стратегии), и функциональных руководителях. Последние контролируют работу вверенного им отделения, но с учётом целей предприятия.

Следовательно, в составе линейно-функциональной организационной структуры предприятия:

- линейные подразделения (руководство ставит главные задачи, выбирает исполнителей);
- функциональные подразделения (выполняют задачи в рамках своей компетенции).

Базируется она на:

- линейных полномочиях (они передаются от руководства к подчинённым согласно иерархии);
- департаментализации по функциональному признаку (это процесс разделения организации на определённые компоненты, у каждого из которых свои задачи и обязанности).

Структура имеет следующие преимущества:

- компетентность функциональных руководителей, возможности для карьерного роста;
- эффективное использование ресурсов;
- контроль деятельности как целых подразделений, так и отдельных исполнителей;
- улучшение координации в функциональных подразделениях.

Недостатки структуры:

- жесткая структура, которая с трудом реагирует на изменения, т.е. долгая процедура согласования важных решений, из-за чего организация лишается гибкости и не сразу реагирует на рыночные изменения;
- образование специфических для функциональных подразделений целей затрудняет горизонтальное согласование;
- заинтересованность функциональных руководителей только в собственных показателях (за общие результаты отвечает высшее руководство);
- сложности с поиском ответственных при возникновении проблем.

Такая структура лучше всего применима в организациях с численностью от нескольких сотен до нескольких тысяч работников, особенно если эти организации работают в стабильных условиях. Она действенна, если руководство выполняет рутинные задачи, а сама компания обслуживает много однотипных объектов, то есть делается акцент на применении действующих технологий. Она не подойдёт для компаний с широкой номенклатурой продукции, задействованных в сфере, где быстро меняются требования потребителей.

Несмотря на множество разных структур управления, линейно-функциональная зарекомендовала себя лучше всех для большинства организаций, благодаря её преимуществам. Именно линейно-функциональная структура управления позволяет передавать ответственность функциональным руководителям, не теряя при этом контроль.

Линейно-штабная организационная структура является развитием линейной и призван ликвидировать ее важнейший недостаток, связанный с отсутствием звеньев стратегического планирования. Линейно-штабная структура включает в себя специализированные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений и руководства какими-либо нижестоящими подразделениями, а лишь помогают соответствующему руководителю в выполнении отдельных функций, прежде всего функций стратегического планирования и анализа. В остальном эта структура соответствует линейной (рис. 5.6).

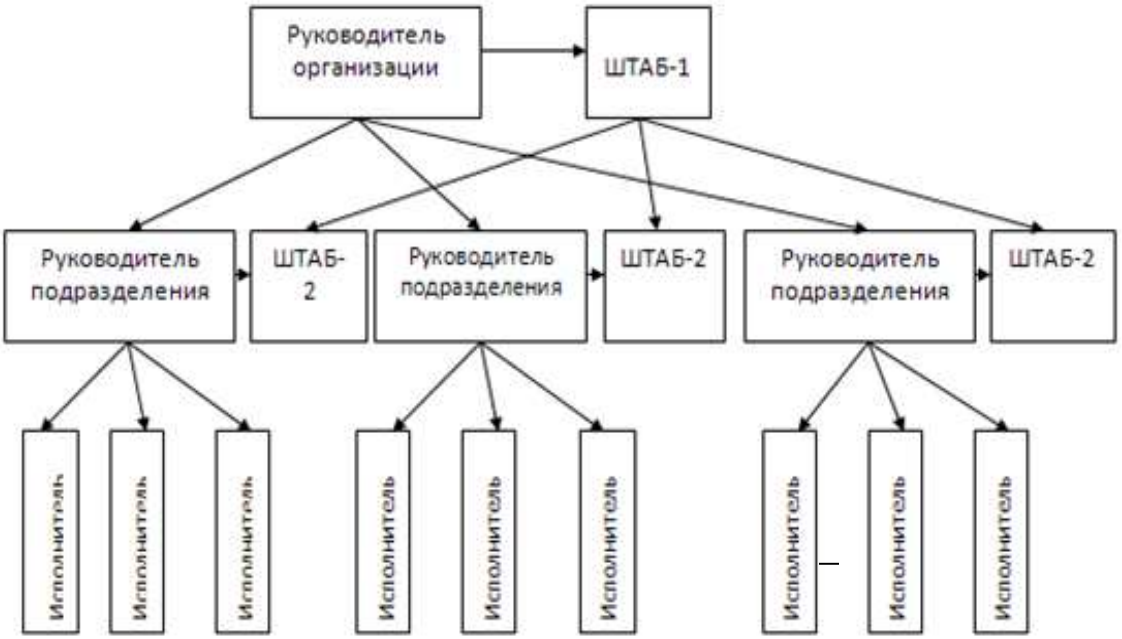


Рис.5.6. **Линейно-штабная структура управления**

Достоинства линейно-штабной структуры:

1. более глубокая, чем в линейной, проработка стратегических

вопросов;

2. некоторая разгрузка высших руководителей;

3. возможность привлечения внешних консультантов и экспертов;

4. при наделении штабных подразделений правами функционального руководства такая структура — хороший первый шаг к более эффективным органическим структурам управления.

Недостатки линейно-штабной структуры:

1. недостаточно четкое распределение ответственности, так как лица, готовящие решение, не участвуют в его выполнении;

2. тенденции к чрезмерной централизации управления, аналогичные линейным тенденциям, существующим в структуре, частично в ослабленном виде.

Линейно-штабная структура может являться хорошей промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры к более эффективным.

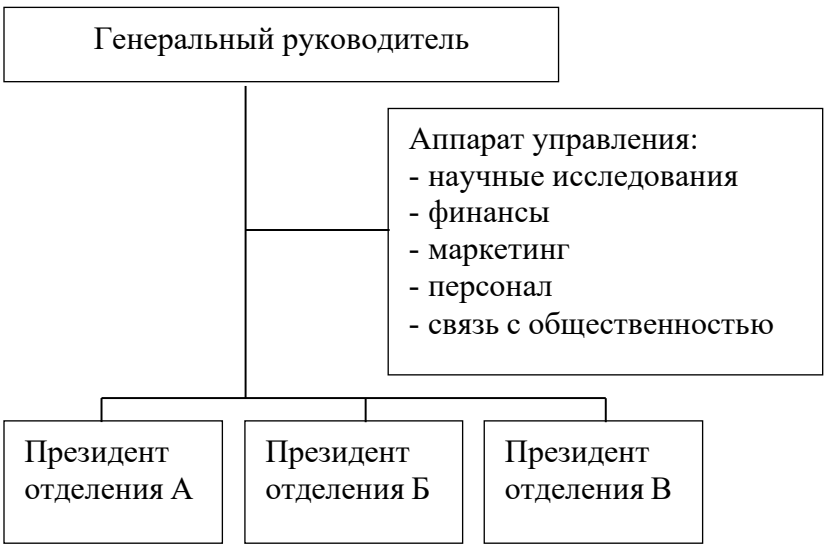


Рис. 5.7. **Дивизиональная структура управления**

Уже к концу 20-х годов стала ясна необходимость новых подходов к организации управления, связанная с резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности, усложнением

технологических процессов в условиях динамически меняющегося окружения. В связи с этим стали возникать дивизиональные структуры управления. Пик внедрения дивизиональных структур управления пришелся на 60 - 70-е годы (рис. 5.7).

Дивизиональные структуры — структуры, основанные на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Высший руководящий орган компании оставляет за собой право жесткого контроля по общеорганизационным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, финансов, инвестиций и т.п. Следовательно, для дивизиональных структур характерно сочетание централизованного стратегического планирования в верхних эшелонах управления и децентрализованной деятельности отделений, на уровне которых осуществляется оперативное управление и которые ответственны за получение прибыли. В связи с перенесением ответственности за прибыль на уровень отделений (дивизионов) они стали рассматриваться как «центры прибыли», активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой, являются уже не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения (дивизионы). Структуризация по дивизионам, как правило, производится по одному из критериев: по выпускаемой продукции (изделиям или услугам) — продуктовая специализация; по ориентации на определенные группы потребителей — потребительская специализация; по обслуживаемым территориям — региональная специализация.

Преимущества дивизиональной структуры:

1. обеспечивает управление многопрофильными предприятиями с

общей численностью сотрудников порядка сотен тысяч и территориально удаленными подразделениями;

2. обеспечивает большую гибкость и более быструю реакцию на изменения в окружении предприятия по сравнению с линейной структурой управления;

3. более тесная связь производства с потребителями.

Недостатки дивизиональной структуры:

1. разобщенность штабных структур отделений от штабов компании;

2. основные связи — вертикальные, поэтому остаются общие для иерархических структур недостатки — волокита, перегруженность управленцев, плохое взаимодействие при решении вопросов, смежных для подразделений и т. д.;

3. дублирование функций на разных «этажах» и как следствие, — очень высокие затраты на содержание управленческой структуры;

Адаптивные структуры

Органические или адаптивные структуры управления стали развиваться с конца 70-х годов, когда, с одной стороны, создание рынка товаров и услуг резко обострило конкуренцию среди предприятий и жизнь потребовала от предприятий высокой эффективности и качества работы и быстрой реакции на изменения рынка, и с другой стороны, стала очевидной неспособность структур иерархического типа этим условиям соответствовать.

Для адаптивных организационных структур характерно отсутствие бюрократической регламентации деятельности органов управления, отсутствие детального разделения труда по видам работ, размытость уровней управления и небольшое их количество, гибкость структуры управления, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

Кроме того, адаптивные организационные структуры, как правило, характеризуются следующими признаками:

- способностью сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;

- ориентацией на ускоренную реализацию сложных проектов, комплексные программы, решение сложных проблем;

– созданием временных органов управления.

Разновидностями структур этого типа являются проектные и матричные (программно-целевые) структуры управления.

Основным принципом построения проектной структуры является концепция проекта, под которым понимается любое целенаправленное изменение в системе, например, освоение и производство нового изделия, внедрение новых технологий, строительство объектов и т. д. (рис. 5.8).



Рис. 5.8. **Проектная структура управления**

Деятельность предприятия рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и другие ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру, и управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После

выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе).

Преимущества структуры управления по проектам:

1. высокая гибкость;

2. сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами;

3. комплексный подход к реализации проекта, решению проблемы;

4. концентрация всех усилий на решении одной задачи, на выполнении одного конкретного проекта;

5. усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его элементы.

Недостатки структуры управления по проектам:

1. очень высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам руководителя проекта, который должен не только управлять всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учитывать место проекта в сети проектов компании;

2. дробление ресурсов между проектами;

3. сложность взаимодействия большого числа проектов в компании;

4. усложнение процесса развития организации как единого целого.

Матричная структура представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны — непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой — руководителю проекта или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с 2-мя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Для деятельности, которая имеет четко

выраженное начало и окончание, формируют проекты, для постоянной деятельности – целевые программы (рис.5.9).

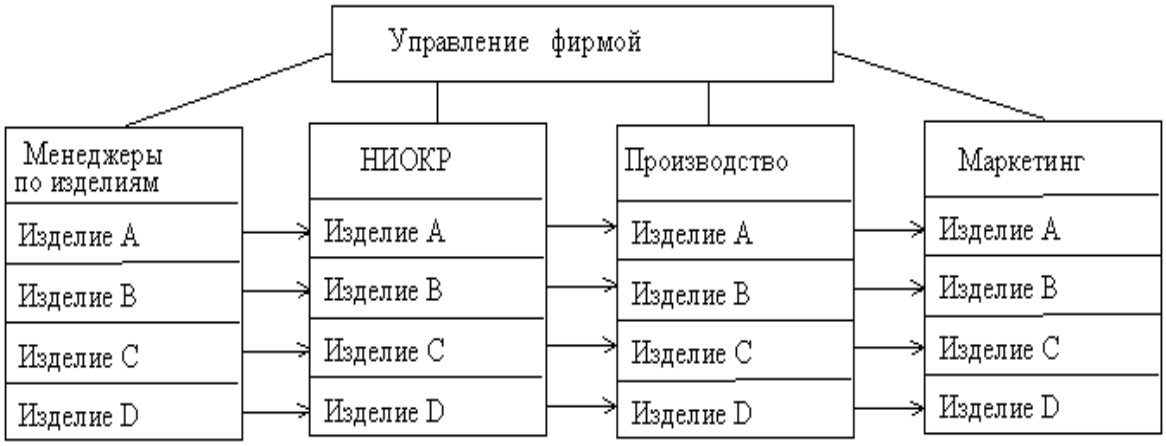


Рис. 5.9. **Матричная структура управления**

Преимущества матричной структуры:

1. лучшая ориентация на проектные (или программные) цели и спрос;

2. более эффективное текущее управление, возможность снижения расходов и повышения эффективности использования ресурсов;

3. более гибкое и эффективное использование персонала организации, специальных знаний и компетентности сотрудников;

4. относительная автономность проектных групп или программных комитетов способствует развитию у работников навыков принятия решений, управленческой культуры, профессиональных навыков;

5. улучшение контроля за отдельными задачами проекта или целевой программы;

6. любая работа организационно оформляется, назначается одно лицо – «хозяин» процесса, служащее центром сосредоточения всех вопросов, касающихся проекта или целевой программы;

7. сокращается время реакции на нужды проекта или программы, т. к. созданы горизонтальные коммуникации и единый центр принятия решений.

Недостатки матричных структур:

1. трудность установления четкой ответственности за работу по заданию подразделения и по заданию проекта или программы (следствие двойного подчинения);

2. необходимость постоянного контроля за соотношением ресурсов, выделяемых подразделениям и программам или проектам;

3. высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам работников, работающих в группах, необходимость их обучения;

4. частые конфликтные ситуации между руководителями подразделений и проектов или программ;

5. возможность нарушения правил и стандартов, принятых в функциональных подразделениях, из-за оторванности сотрудников, участвующих в проекте или программе, от своих подразделений.

Внедрение матричной структуры дает хороший эффект в организациях с достаточно высоким уровнем корпоративной культуры и квалификации сотрудников, в противном случае, возможна дезорганизация управления.

Ключевые термины:

Управление, организация процесса, планирование, прогнозирование, контроль, регулирование, координация, разделение труда, единоначалие, централизация, иерархия, этика бизнеса, стиль руководства, авторитарный, снисходительный, линейная структура управления, функциональная, штабная, матричная, функция, организационная структура управления.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Раскройте сущность понятий “управление” вообще и управление производством.

2. Перечислите основные задачи органов управления предприятием.

3. Перечислите основные функции управления предприятием.

4. Охарактеризуйте различные виды организационных структур управления на предприятии.

5. Какими преимуществами обладают линейная и функциональная структура управления?

6. Перечислите недостатки матричной структуры управления.

7. Назовите органы управления предприятием и перечислите их функции.

6 ГЛАВА. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Место планирования и прогнозирования в деятельности предприятия.

6.2. Виды планирования.

6.3. Методы и принципы планирования на уровне предприятия.

6.4. Система планов предприятия.

6.5. Основные показатели плана производства.

6.1. Место планирования и прогнозирования в работе предприятия

Эффективная деятельность предприятий и фирм в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько достоверно они предвидят дальнюю и ближнюю перспективу своего развития, то есть от прогнозирования.

Прогнозирование деятельности предприятий и фирм — это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Результаты прогнозирования деятельности предприятий и фирм учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Основная цель прогноза — определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные — на 1-1.5 года, среднесрочные — на 4-6 лет и долгосрочные — на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов

цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов — конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен.

В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

При прогнозировании деятельности предприятий по выпуску продукции производственного назначения учитывается анализ инвестиционной политики в отраслях, потребляющих соответствующие товары, тенденции развития НТП в этих отраслях, а также формирование принципиально новых потребностей и способов их лучшего удовлетворения.

При прогнозировании деятельности предприятий, выпускающих продукцию широкого потребления, обычно опираются на данные опросов потребителей и продавцов товаров. В этом случае используются такие методы изучения рынка как анкетирование, телефонные и персональные интервью.

Наибольшую сложность представляет прогнозирование внешнеэкономической деятельности предприятия и фирмы, что обусловлено высокой динамичностью, многофакторным и противоречивым характером формирования, а потому и

неопределенностью, трудной предсказуемостью внешнеэкономических связей.

Поэтому применительно к прогнозированию внешнеэкономической деятельностью предприятия важно комплексное исследование целого ряда частных рынков (отдельных стран) конкретного товара, выявление специфических для каждого и общих для всех (или группы таких рынков) факторов формирования конъюнктуры рынка, анализ взаимосвязи этих рынков между собой, а также синтез частных прогнозов, учет взаимодействия и взаимовлияния в рамках мирового рынка данного товара.

Планирование – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства.

Планирование, управление и контроль над деятельностью предприятия за рубежом определяются одним понятием – «менеджмент».

Успех предпринимательской деятельности во многом зависит от качества внутрифирменного планирования, включающего определение перспективных целей, способов их достижения и ресурсного обеспечения. Каждый предприниматель должен решить три задач: что, как и для кого производить. Не импровизация, не спонтанные ситуативные действия, а систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем сравнительной оценки альтернатив в ожидаемых условиях составляет сущность планирования бизнеса (рис.6.1).



Рис. 6.1. Планирование в системе предпринимательства.

План в самом общем смысле слова – это образ чего - либо, модель будущего, система мер, направленная на достижение поставленных целей.

План предприятия (фирмы, компании) - заранее разработанная система мероприятий, предусматривающая цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения работ по производству и реализации определенной продукции или оказания услуг.

План как необходимый элемент эффективного управления предприятием представляет собой:

- рабочий инструмент предпринимателя для организации своей работы;
- развернутую программу (рационально организованных мер, действий) осуществления бизнес - проекта, предусматривающую оценку расходов и доходов;

• документ, характеризующий основные стороны деятельности и развития предприятия;

• результат исследования и обоснования конкретного направления деятельности фирмы на определенном рынке.

6.2. Виды планирования

Планирование (прогнозирование) заключается в систематическом поиске возможностей действовать и в прогнозировании последствий этих действий в заданных условиях (см. цикл управления).

По срокам различают следующие виды планирования:

1) перспективное планирование — основывается на прогнозировании, его иначе называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т. д. Стратегическое планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (10—15 лет) и среднесрочное (5 лет), или пятилетнее, планирование.

Долгосрочный план (на 10—15 лет) имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи перспективного долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном (пятилетнем) плане. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка и т. п.

В настоящее время сроки исполнения (разработки) планов не имеют обязательного характера, и ряд предприятий разрабатывает долгосрочные планы сроком на пять лет, среднесрочные — на 2—3 года;

2) текущее (годовое) планирование — разрабатывается в разрезе пятилетнего плана и уточняет его показатели. Структура и показатели

годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные;

3) оперативно-производственное планирование — уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех — участок — бригада — рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих. Оперативно-производственное планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое и диспетчерование. Завершающим этапом заводского оперативно-производственного планирования является сменно-суточное планирование.

В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

Кроме того, планы классифицируются и по другим признакам:

1) по содержанию планов (технико-экономический, организационно-технологический, социально-трудовой, финансово-инвестиционный и т. д.);

2) по уровню управления (фирменное, корпоративное, заводское планирование);

3) по методам обоснования (рыночное, индикативное, административное или директивное планирование);

4) по сфере применения (межцеховое, внутрицеховое, бригадное и индивидуальное);

5) по стадиям разработки (предварительное и окончательное);

6) по степени точности (укрупненное и уточненное);

7) по степени охвата (общее и частичное);

8) по предмету (объекту) планирования (целевое, средств — потенциал, оборудование, материалы, финансы, информация, программное, действий);

9) сферам функционирования (производство, маркетинг, НИОКР, финансы);

10) охвату (глобальное, контурное, макровеличин, детальное);

11) срокам (кратко-, средне-, долгосрочное);

12) жесткое и гибкое;

13) по типу составления (целевое и поисковое).

Целевое планирование предполагает сначала установку желаемых целей, а затем определение необходимых для достижения этих целей ресурсов.

Поисковое планирование противоположно — определяются наличные ресурсы, а затем ищутся те цели, которые будет возможно достичь с данными ресурсами.

Подход менеджмента к планированию может быть осуществлен постановкой критериев и задач планирования, определением средств планирования, методов согласования планов, направлений и методов планирования.

Различают также:

- последовательное планирование (новый план составляется по истечении срока действия предыдущего);

- скользящее планирование (по истечении части срока действия предыдущего плана производится его ревизия на оставшийся период и составляется новый на период после окончания всего срока предыдущего и т.д.;

- жесткое планирование (конкретно указываются все цели и мероприятия);

- гибкое планирование (учитывается возможность возникновения неоднозначных условий и пересмотра плана с их учетом).

6.3. Система планов предприятия

План развития предприятия включает следующие основные разделы:

1. План производства продукции. В нем устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражениях, предусматривается дальнейшее повышение

качества продукции. Для определения объема продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции.

2. План развития науки и техники. Он включает мероприятия по научно-исследовательским работам, освоению производства новых видов продукции, внедрению прогрессивных технологий и т.д.

Показатели плана развития науки и техники: продукция, осваиваемая производством впервые в стране; уровень механизации и автоматизации труда; относительное уменьшение численности работников; рост производительности труда; показатели качества продукции.

3. План повышения эффективности производства. В нем даются как обобщающие показатели повышения экономической эффективности производства, так и показатели повышения эффективности использования живого труда, основных фондов, капитальных вложений, материальных ресурсов и т.д.

Показатели: темпы роста производства чистой и товарной продукции; общая рентабельность; затраты на один сум товарной (валовой) продукции; темпы роста производительности труда; показатели капиталоемкости и материалоемкости и др.

4. План капитального строительства предусматривает строительство новых, расширение и реконструкцию действующих предприятий, модернизацию оборудования, замену устаревшего оборудования новым и т.д.

Основные показатели: ввод в действие основных фондов и производственных мощностей, отдельных объектов и сооружений производственного назначения; прирост производственных мощностей на действующих предприятиях за счет их технического перевооружения; объем капитальных вложений; объем незавершенного производства.

5. План материально-технического обеспечения представляет собой систему материальных расчетов, отражающих производство и потребление важнейших видов продукции, планов их реализации.

Определение потребностей производства в материальных ресурсах должно осуществляться на основе прогрессивных технически обоснованных норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии, а также научно обоснованных нормативов использования оборудования, машин, механизмов.

6. План по труду и кадрам. При его разработке главная задача — предусмотреть систематическое повышение производительности труда. Показатель производительности труда рассчитывается как годовая выработка нормативно-чистой, товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах в расчете на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала.

Другим важным показателем данного раздела является фонд заработной платы. Здесь же рассчитывается и средняя зарплата работников. Для определения потребностей предприятий в рабочей силе разрабатывается расчет дополнительной потребности в рабочих и служащих, и источников ее обеспечения.

7. План по издержкам производства и реализации продукции. Главная задача этого раздела — повышение эффективности производства, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, экономически обоснованные определение величины затрат на производство предусмотренной планом продукции, исчисление величины дохода, получаемого в результате производственной деятельности.

План по издержкам составляется на основе плана производства и реализации продукции, внедрения достижений науки и техники и других разделов плана.

8. В финансовом плане устанавливаются важнейшие финансовые показатели: расчет потребности в собственных оборотных средствах, задание по ускорению их оборачиваемости; взаимодействие предприятия с государственным бюджетом; создание и использование основных производственных фондов, задание по прибыли. Важной частью финансового плана является кредитный план.

9. План социального развития коллективов предприятий предусматривает мероприятия по решению наиболее актуальных для данного коллектива социальных вопросов, улучшения условий труда, отдыха и быта.

10. План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов (охрана и рациональное использование водных ресурсов, охрана воздушного бассейна, охрана и рациональное использование земель, охрана и рациональное использование минеральных ресурсов). Этот план предусматривает широкое внедрение малоотходных и безотходных технологий и др.

Различают следующие показатели плана:

1. Количественные показатели выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т.д.).

2. Качественные показатели являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, фондоотдачи, рентабельности производства, снижение издержек производства, качество продукции и др. Между количественными и качественными показателями существует взаимосвязь и взаимодействие.

3. Объемные показатели устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, участвующих в нем. Например, объем производства в целом, объем механической обработки, сборки, объем трудовых затрат, материальных ресурсов и т.д.

4. Удельные показатели устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, затраты металла на единицу продукции, капитальные вложения на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители используются при планировании объема производства, материальных ресурсов.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют условно-натуральный измеритель. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоемкости). Так, условно-натуральные измерители: тракторы в 15-сильном исчислении; мыло 40 %-ной жирности и др.

Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в нормо-часах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными используются для исчисления производительности труда, размера оплаты труда, определения норм выработки и др.

Стоимостные (денежные) измерители. С их помощью определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана.

Планирование предпринимательской деятельности основано на бизнес плане.

Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. Бизнес-план ориентирован на достижение успеха главным образом в финансово-экономической деятельности.

Оптимальным по структуре и содержанию считается бизнес-план, включающий следующие разделы:

1. Цели и задачи предпринимательской деятельности.
2. Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана.
3. Характеристика продуктов, товаров, услуг, предоставляемых потребителю.
4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж.
5. План (программа) действий и организационные меры.
6. Ресурсное обеспечение сделки.

7. Эффективность сделки (проекта)

Ключевые термины

Планирование, прогнозирование, производственная мощность предприятия, производственная программа, нормы, нормативы, экспертная оценка, система прогнозов, себестоимость, потенциал, прибыль.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятия «планирование».

2. Какие виды планов Вы знаете? Назовите основные виды планирования.

3. Перечислите основные принципы планирования. Какова их сущность?

4. Назовите основные методы планирования. В чем заключается их сущность?

5. Что понимается под производственной программой предприятия?

6. Как рассчитывается выходная мощность предприятия?

7 ГЛАВА. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

7.1. Эффективность: сущность, значение и виды.

7.2. Эффективность производства и показатели оценки.

7.3. Основные направления роста производственной экономической и социальной эффективности.

7.1. Эффективность: сущность, значение и виды

Эффективность сложная экономическая категория, которая относится к числу ключевых категорий рыночной экономики и непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

В буквальном смысле слово «эффективный» означает дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный.

В теории эффективности различают два понятия: эффект и эффективность. Под эффектом понимается результат производственной деятельности, инвестиций и т.п.

Эффективность характеризует соотношение эффекта и затрат на его получение. Определение условий эффективности функционирования предприятия является важной задачей для собственников предприятий, потребителей и поставщиков предприятия, финансовых институтов и других субъектов рыночной экономики.

В самом общем смысле эффективность любого процесса, любого вида деятельности характеризует степень достижения поставленной цели.

Вся целесообразная деятельность человека так или иначе связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов.

Проблема эффективности – это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом,

как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха. Уровень эффективности характеризует уровень развития производственных сил и является важнейшим показателем развития экономики.

В экономике предприятия в самом общем виде эффективность означает результативность производственно-хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами труда. На предприятии затраты имеют форму авансированного основного и оборотного капитала, а конечные результаты — форму прибыли.

Различают эффективность системы, эффективность производства и эффективность отдельного человека.

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры) и эффективности государственного управления. Эффективность каждой из этих сфер определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей. Для измерения эффективности производства используются показатели производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости и др. С их помощью сопоставляются различные варианты развития производства, решения его структурных проблем. Измерение эффективности социальной сферы требует использования особых качественных показателей развития каждой из отраслей этой сферы. Для государственной сферы необходимы специальные критерии соответствия затрат и результатов деятельности государства требованиям общества.

Одной из важных составляющих эффективности экономической системы является эффективность капитальных вложений. Она выражается отношением полученного эффекта к капитальным вложениям,

вызвавшим этот эффект. Эффективность капитальных вложений измеряется набором показателей, в который входит общий эффект капитальных вложений, норма их доходности, срок окупаемости, сравнительная эффективность и др. Показатели экономической эффективности капитальных вложений используются для сопоставления альтернативных инвестиционных проектов и выбора оптимального проекта.

Главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества и прежде всего, потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики.

Эффективность как социально-экономическую категорию можно охарактеризовать с двух сторон — качественной и количественной.

Качественная сторона отражает ее логическое, теоретическое содержание, то есть сущность категории. Количественная сторона раскрывает действие закона экономии времени, а именно, отражает экономию времени при достижении целей общественного производства в ходе всего воспроизводственного процесса и на отдельных его фазах в масштабе всего народного хозяйства, отдельных его регионов, отраслей, хозяйственных субъектов. То есть на всех исторических этапах развития человеческого общества оно должно экономно расходовать свои силы, достигая расширения выпуска продукции при минимальных затратах средств. А это и есть объективно существующий критерий экономической эффективности на всех ступенях общественного развития.

Основными видами эффективности производства являются технологическая, экономическая и социальная эффективность.

Технологическая эффективность — один из показателей, характеризующих технологический способ производства. Способ признается технологически эффективным, если не существует другого способа, который использовал бы для выпуска данного объема продукции меньшее количество хотя бы одного из факторов и не больше — любого из остальных. Технологическая эффективность необходима, но недостаточна для того, чтобы производство велось с наименьшими издержками (для экономически эффективного производства).

Экономическая эффективность — результат производственной деятельности, выраженный в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов. Экономическая эффективность характеризуется прежде всего производительностью труда, рентабельностью производства, фондоотдачей, фондоемкостью, капиталоемкостью, материалоемкостью и трудоемкостью производства продукции.

Социальная эффективность производства — это отношение полученных благоприятных социальных результатов к затратам на их достижение. Она отражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей и тесно связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека и масштабами свободного времени.

Различают также абсолютную и относительную эффективность. Абсолютная эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам.

Относительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов оптимального. Такой отбор осуществляется на основе сопоставления по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных

капитальных вложений, величины экономического эффекта. Основные виды эффективности приведены в таблице 7.1.

Таблица 7.1

ВИДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Признаки	*Виды эффективности*
Содержание	Экономическая Социальная Технологическая
Охват объекта оценки	Полная Локальная
Целевое назначение	Плановая Фактическая Нормативная (проектная)
Метод расчета	Абсолютная Относительная
Уровень обобщения	Экономики в целом Отрасли Предприятия Структурного подразделения предприятия Рабочего места
Объект оценки	Производственно-хозяйственной деятельности предприятия Хозяйственных функций Элементов хозяйственных процессов Отдельных производственно-хозяйственных решений в сфере производства и управления

7.2. Эффективность производства и показатели оценки

Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени.

Эффективность производства характеризует отдачу, результативность производства. Она свидетельствует не о темпах прироста объемов производства, а о том, какой ценой, какими затратами ресурсов достигается этот прирост, т.е. она свидетельствует о качестве экономического роста.

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

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;

- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;

- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности производства:

1) обобщающие показатели:

- производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов;

- прибыль на единицу общих затрат;

- рентабельность производства;

- затраты на 1 сум товарной продукции;

- доля прироста продукции за счет интенсификации производства;

- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) показатели эффективности использования труда (персонала):

- темп роста производительности труда;

- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;

- абсолютное и относительное высвобождение работников;

- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;

- трудоемкость единицы продукции;

- зарплатоемкость единицы продукции;

3) показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;
- фондоотдача активной части основных фондов;
- рентабельность основных фондов;
- фондоемкость единицы продукции;
- материалоемкость единицы продукции;
- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов;

4) показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборачиваемость оборотных средств;
- рентабельность оборотных средств;
- относительное высвобождение оборотных средств;
- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);
- рентабельность капитальных вложений;
- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Для оценки эффективности производства важное значение имеет также социальная эффективность производства. В связи с этим следует различать социальный эффект и социальную эффективность.

Социальный эффект — это показатель, который характеризует уровень удовлетворенности работников предприятия ее деятельностью и получаемой от нее отдачей.

Социальная эффективность — это показатель, определяющий повышение уровня удовлетворенности работников предприятия, т.е. как и при каких условиях наиболее полно удовлетворить потребность всех работников предприятия и, соответственно, всех членов общества.

Степень социальной эффективности определяется количеством удовлетворенных потребностей и интересов работников предприятия.

В мировой практике используются следующие индексы для измерения социальной эффективности:

- объем реального ВВП на душу населения;
- средняя продолжительность жизни;
- уровень грамотности населения;
- средняя продолжительность обучения в стране и др.

На предприятии различают следующие показатели социальной эффективности производства(табл.7.2):

- показатели, характеризующие условия труда работников организации;
- показатели, характеризующие социально-бытовые условия работников организации;
- показатели, характеризующие квалификацию работников;
- показатели, характеризующие организацию и мотивацию труда.

Таблица 7.2

Показатели социальной эффективности производства

Показатели, характеризующие условия труда работников организации	Показатели, характеризующие социально-бытовые условия работников организации	Показатели, характеризующие квалификацию работников	Показатели, характеризующие организацию и мотивацию труда
морально-психологический климат	жилищные условия (обеспеченность жильем) работников и членов их семей	общеобразовательный уровень работников	дисциплина труда
уровень конфликтности в коллективе предприятия	обеспеченность детскими дошкольными учреждениями	профессиональный уровень работников	исполнительская дисциплина
удовлетворенность работников своим трудом	обеспеченность лечебными учреждениями	уровень квалификации кадров	участие работников в управлении (выработке и принятии управленческих решений)
нервно-эмоциональная нагрузка, напряженность, интенсивность	обеспеченность культурно-просветительными учреждениями	уровень экономической грамотности кадров	уровень организации и оснащенности рабочих мест

труда			
удельный вес творческих операций	обеспеченность путевками в санаторно-оздоровительные учреждения	уровень правовых знаний работников	обеспеченность работников нормативной документацией
уровень заболеваемости работников	уровень социальной активности работников	уровень общей культуры работников	материальное и моральное стимулирование работников
уровень травматизма работников	средняя заработная плата работников предприятия, в том числе по категориям работников		трудовая активность работников
обеспеченность работников предприятия санитарно-гигиеническими помещениями	текучесть кадров		соотношение формальных и неформальных структур
температурный режим в рабочих помещениях, освещенность рабочих мест			рациональный режим труда и отдыха
уровень механизации и автоматизации труда			
уровень компьютеризации административно-управленческого труда.			

7.3. Основные направления роста производственной экономической и социальной эффективности

Уровень экономической эффективности производства зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждого предприятия вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

б) внешние — это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Осуществление мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия обслуживания населения могут осуществляться по следующим направлениям:

1) мероприятия, направленные на более рациональное использование материальных ресурсов - внедрение новой техники и технологии, позволяющей более экономно расходовать материалы, энергию, совершенствование нормативной базы предприятия, внедрение и использование более прогрессивных материалов, использование отходов производства, улучшение качества оказываемых услуг;

2) мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов - освобождение предприятия от излишних машин и оборудования, сдача имущества предприятия в аренду, улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств, обеспечение большей загрузки машин и оборудования, повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование, внедрение более прогрессивных машин и оборудования;

3) мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы - определение и поддержание оптимальной численности персонала, повышение уровня квалификации, обеспечения опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой, применение прогрессивных систем и форм оплаты труда, улучшение условий труда, механизации и автоматизации производственных процессов, обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.;

4) мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства, труда и управления;

5) мероприятия, связанные с использованием средств маркетинга - разработка оптимальной стратегии ценообразования, разработка рекламной компании, проведение комплексного исследования рынка услуг;

6) мероприятия, направленные на совершенствование сервисного обслуживания населения - внедрение прогрессивных форм обслуживания населения, рационализация режима работы предприятия, расширение ассортимента оказываемых услуг.

Ключевые термины

Эффект, эффективность, экономическая эффективность, социальная эффективность, рентабельность, рентабельность продаж, экономическая прибыь, фондоотдача, фондоемкость, производительность труда, индивидуальное предпринимательство, коэффициент платежеспособности, коэффтициент использования производственных

мощностей, коэффициент использования основных средств, фондовооруженность.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что понимается под эффектом и эффективностью?
2. Какое соотношение должно соблюдаться между темпами изменения совокупных активов, объема продаж и прибыли?
3. Какие показатели рентабельности относятся к затратным показателям?
4. Что характеризует показатель «рентабельность основной деятельности»?
5. Что характеризует показатель рентабельность операционной деятельности?
6. Дайте характеристику показателю «рентабельность продукции».
7. Какие показатели рентабельности относятся к ресурсным показателям?
8. В чем состоит назначение рентабельности по видам деятельности?
9. Что характеризует показатель «рентабельность продаж»?
10. Какой из показателей рентабельности является комплексным?

8 ГЛАВА. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Основные фонды, их состав и классификация.
8.2. Оценка основных средств.
8.3. Износ основных средств.
8.4. Амортизация основных средств.
8.5. Показатели движения и использования основных средств.

8.1. Основные фонды, их состав и классификация

Наиболее высокую долю в структуре имущественного комплекса предприятия занимают основные фонды.

Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. Основные фонды делятся на материальные и нематериальные (рис. 8.1.).

К материальным основным фондам (основным средствам) относятся здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.

К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.



Рис. 8.1. **Основные фонды.**

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном выражении.

Основные средства – это средства труда:

- действуют в процессе производства в течение длительного периода времени;
- сохраняют на протяжении всего периода времени натурально-вещественную форму;
- переносят свою стоимость на стоимость продукции по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

К ним относятся средства производства со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью (на дату приобретения) более 50-кратного размера базовой расчетной величины за единицу.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие

мелиоративные работы) и вложения в арендованные объекты основных средств.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные средства классифицируются по ряду признаков:

- по функциональному назначению;
- по сфере применения;
- по степени воздействия на предмет труда;
- по принадлежности (рис. 8.2.).

По функциональному назначению основные средства делятся на следующие подгруппы:

1. Здания – основных и вспомогательных цехов, склады, а также лабораторные, административные и другие корпуса и помещения. Эта группа основных производственных фондов обеспечивает организацию производства продукции.

2. Сооружения – инженерно-строительные объекты, служащие для выполнения различных технических функций, не связанных с изменением предмета труда, но создающих условия для организации производственного процесса. В эту категорию объединены: очистные сооружения, насосные станции, водонапорные башни, резервуары для хранения топливно-смазочных и других жидких веществ и др.

3. Передаточные устройства предназначены для передачи всех видов энергии (электрической, тепловой, механической и др.), а также для подачи жидких, газообразных и сыпучих веществ и материалов к местам их потребления. Например, электросети, трубопроводы, средства связи; вычислительная техника, аналоговые системы и устройства.

4. Рабочие машины и оборудование, которые непосредственно участвуют в процессе производства и под воздействием которых видоизменяются предметы труда. Это технологические, подъемно-

транспортные, вентиляционные и другие виды оборудования.



Рис. 8.2. **Классификация основных средств.**

5. Транспортные средства обеспечивают межцеховое, внутрицеховое перемещение предметов и средств труда. Это электрокары, автопогрузчики, автомобили, вагоны и др.

6. Инструменты – механизированные и ручные приспособления и устройства, обеспечивающие обработку металла.

7. Производственный инвентарь и принадлежности включают в себя основные производственные фонды, предназначенные для облегчения и удобства выполнения производственных операций и создания безопасных условий труда (рабочие столы, лестницы-стремянки, ограждения и т. д.).

8. Хозяйственный инвентарь – предметы конторского и хозяйственного инвентаря (шкафы, столы, телефонные аппараты).

9. Рабочий и продуктивный скот.

10. Многолетние насаждения.

11. Объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

12. Прочие основные средства со сроком службы более 12 календарных месяцев.

По сфере применения основные средства делятся на *производственные и непроизводственные*. Производственные основные средства используются в производственной сфере и предназначаются для выпуска продукции, выполнения работ или оказания услуг. Непроизводственные основные средства находятся в непроизводственной сфере и служат для обеспечения выполнения научных, образовательных, социальных задач (наука, образование, здравоохранение, отдых и др.).

В зависимости от степени воздействия на предмет труда основные средства подразделяются на *активные и пассивные*. Активная часть основных средств – та из них, которая принимает непосредственное участие в процессе производства (оборудование, рабочие машины, инструменты). Пассивная часть – обеспечивает необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения).

По принадлежности основные средства делятся на *собственные и арендованные.* Собственные основные фонды числятся на балансе предприятия, а арендованные принадлежат другому предприятию и эксплуатируются временно, при этом они не включаются в баланс, а учитываются на за балансовом счете 001 «Арендованные основные средства».

8.2. Оценка основных средств

Оценка основных средств осуществляется в натуральной и стоимостной формах (рис. 8.3).

Оценка в натуральных показателях необходима для определения количества оборудования, его технического состава, расчета производственной мощности цехов, участков предприятия, учета и переучета основных фондов. Такой учет находит свое отражение в технических паспортах и специальных инвентарных карточках, где указываются год приобретения, техническая характеристика и некоторые стоимостные показатели.

Стоимостная оценка наличия и движения основных производственных фондов необходима для формирования политики в области ведения экономики предприятия, направленной на повышение эффективности производства и конкурентоспособности предприятия.

Основные средства переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно в течение длительного времени, охватывающего несколько производственно-технологических циклов. Поэтому учет основных средств и отражение их в балансе организованы таким образом, чтобы одновременно можно было показать сохранение ими первоначальной вещной формы и постепенную потерю стоимости.

Различают пять видов оценки стоимости основных фондов: первоначальная, восстановительная, остаточная, ликвидационная и рыночная (рис.8.3).

Первоначальная стоимость отражает фактические затраты на приобретение (создание) основных средств. Первоначальная стоимость не изменяется. Исключением являются достройка, коренная реконструкция или частичная ликвидация.

Первоначальная стоимость основных средств, поступивших за счет капитальных вложений предприятий, включает затраты на возведение (сооружение) или приобретение основных средств, включая расходы по доставке и установке, а также иные расходы по доведению данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

Для отдельного объекта первоначальную стоимость определяют по формуле:

$$C_{перв} = C_{об} + C_{мф} + З_{тр} + З_{пр},$$

где, $C_{об}$ – стоимость приобретенного оборудования;

$C_{мр}$ - стоимость монтажных работ;

$З_{тр}$ – затраты на транспортировку;

$З_{тр}$ – прочие затраты.

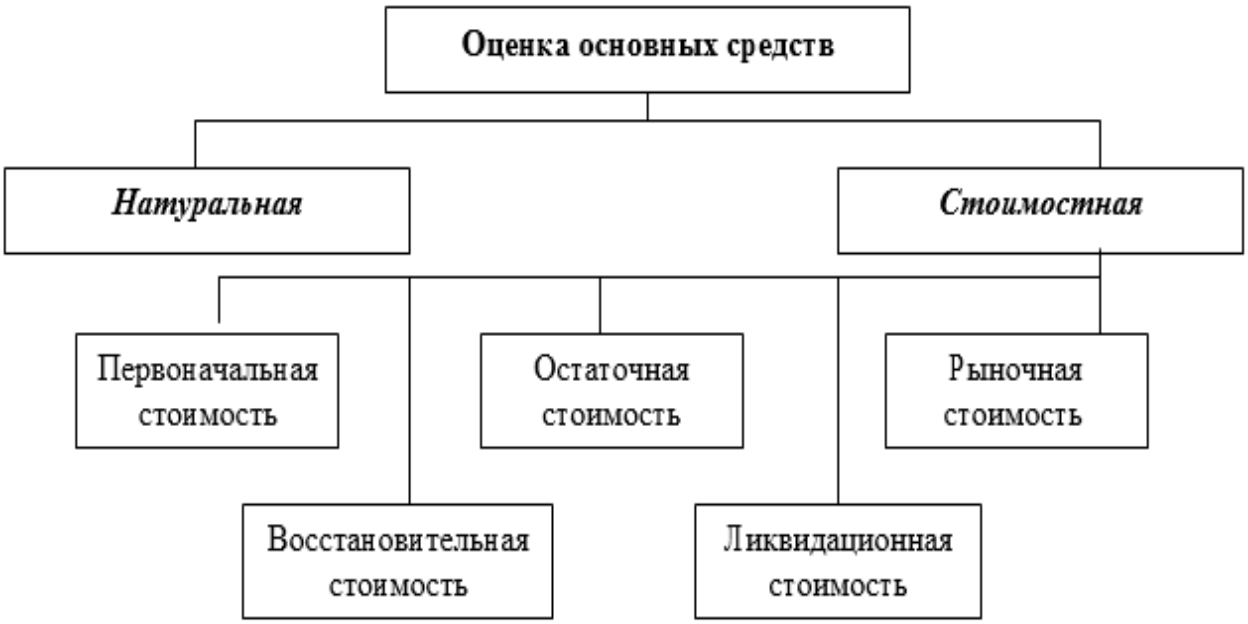


Рис. 8.3. Оценка основных средств.

Со временем стоимость воспроизводства основных средств изменяется, и первоначальная стоимость уже не отражает их действительную ценность.

Восстановительная стоимость представляет собой стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях (при современных ценах техники и т. п.). Эта стоимость также корректируется в последующем периоде в связи с реконструкцией и износом. Предприятие имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации, если иное не установлено законодательством.

В условиях инфляции переоценка основных фондов на предприятии позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных фондов;

- более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;

- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов.

Постепенная потеря стоимости основных средств отражается в оценке основных средств по ***остаточной стоимости***. Остаточная стоимость представляет собой первоначальную (восстановительную) стоимость, уменьшенную на величину износа:

$$C_{ост} = C_{перв(восст)} - И$$

где, $C_{перв(восст)}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;

$И$ – износ основных средств.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа, а также для составления бухгалтерского баланса.

Остаточная стоимость показывает фактическую стоимость, которая еще не перенесена на готовую продукцию. Она необходима для определения потерь при преждевременном выходе из строя основных средств, эффективности их замены, определения налога на имущество и т. п.

Поскольку в течение года физический объем основных средств меняется (предприятие, например, может приобрести несколько единиц нового оборудования и списать часть действовавшего), первоначальная стоимость основных средств на конец года будет отличаться от первоначальной стоимости на начало года. Первоначальная стоимость на конец года рассчитывается следующим образом:

$$C^{к}_{перв} = C^{н}_{перв} + C_{введ} - C_{выб},$$

где, $C^{н}_{перв}$ – стоимость первоначальная на начало года;

$C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных средств;

$C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных средств.

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

Рыночная стоимость основных средств – это цена, которую готов заплатить покупатель, приобретающий их в соответствии с договором купли-продажи. Рыночная стоимость складывается под воздействием спроса и предложения, в ней в большей степени учитывается будущая доходность, уровень инфляции, степень дефицитности основных средств и многие другие факторы рыночного характера.

Так как стоимость основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости. Определить ***среднегодовую стоимость основных средств*** можно различными способами.

При упрощенном способе среднегодовую стоимость определяют, как полусуммы остатков на начало и конец периода:

$$C_{ср} = \frac{C^{н}_{перв} + C^{к}_{перв}}{2},$$

где, $C^{н}_{перв}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года;

$C^{к}_{перв}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года.

Но ввод - вывод основных средств в течение года идет неравномерно, поэтому предложенный выше способ дает приблизительный результат. Для более точного определения среднегодовой стоимости основных средств применяется формула, которая учитывает месяц ввода – вывода:

$$C_{ср} = C^{н}_{перв} + \sum \frac{M1}{12} C_{введ} - \sum \frac{M2}{12} C_{выб},$$

где, M1 и M2 – число полных месяцев, соответственно, с момента ввода (выбытия) объекта основных средств;

$C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных средств;

$C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных средств.

8.3. Износ основных средств

В связи с тем, что основные производственные фонды, находятся длительное время в процессе производства, они подвергаются износу.

Износ – это постепенная утрата основными средствами своей потребительной стоимости. Следует различать моральный и физический износ.

Физический износ – это утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред. Физический износ может быть двух видов: продуктивный и непродуктивный. Продуктивный физический износ - потеря стоимости в процессе эксплуатации, непродуктивный износ характерен для основных средств, находящихся на консервации вследствие естественных процессов старения.

Для характеристики физического износа используют ряд показателей.

Коэффициент физического износа вычисляют по формуле:

$$K_{и} = \frac{И}{C_{перв}} \times 100,$$

где, $И$ – сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации;

$C_{перв}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств.

Для объектов, срок службы которых ниже нормативного, коэффициент износа может быть рассчитан по формуле:

$$K_и = \frac{T_ф}{T_н} \times 100,$$

где, $T_ф$ – фактический срок службы данного объекта;

$T_н$ – нормативный срок службы данного объекта.

Для объектов, срок службы которых превысил нормативный, коэффициент износа находят по формуле:

$$K_и = \frac{T_ф}{T_н + T_в} \times 100,$$

где, $T_ф$ – фактический срок службы данного объекта;

$T_н$ – нормативный срок службы данного объекта;

$T_в$ – возможный остаточный срок службы данного объекта сверх фактически достигнутого.

Коэффициент физического износа зданий и сооружений может быть определен по формуле:

$$K_и = \sum d_i \times \alpha_i,$$

где, d_i – удельный вес i-го конструктивного элемента в стоимости объекта;

a_i – процент износа i-го конструктивного элемента.

Моральный износ – это утрата стоимости вследствие снижения стоимости воспроизводства аналогичных объектов основных средств, обусловленных совершенствованием технологии и организации производственного процесса. Существует два вида морального износа:

- основные средства обесцениваются, так как аналогичные основные средства производятся с меньшими затратами и становятся дешевле;

- в результате научно-технического прогресса появляется более современное и более производительное оборудование.

Относительная величина морального износа первого вида может быть рассчитана по формуле:

$$K_{ма} = \frac{C_{перв} - C_{восст}}{C_{перв}} \times 100,$$

где, $C_{перв}$ – первоначальная стоимость средств труда;

$C_{восст}$ – восстановительная стоимость средств труда.

Моральный износ второго вида можно установить, определив восстановительную стоимость по формуле:

$$C_{уст} = \frac{C_{совр} \times П_{уст}}{П_{совр}},$$

где, $C_{совр}$, $C_{уст}$ – восстановительная стоимость современной и устаревшей машины;

$П_{совр}$, $П_{уст}$ – производительность устаревшей и современной машины.

Сущность морального износа заключается в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до окончания срока физической службы.

Нагляднее всего моральный износ может быть продемонстрирован на примере компьютеров. На протяжении последних 50 лет компьютеры постоянно развивались, дешевели и становились миниатюрнее, электронные лампы в них сменились транзисторами, затем интегральными схемами (чипами). Кто-то заметил, что, если бы автомобили совершенствовались с такой же скоростью, они стоили бы сейчас, как коробка спичек.

Моральный износ выгоден обществу в целом, так как ведет к снижению издержек производства, но не выгоден отдельным лицам, поместившим капитал в основные средства с целью получения, прибыли от сдачи их в аренду.

8.4. Амортизация основных средств

Износ основных средств, отраженный в бухгалтерском учете, накапливается в течение всего срока их службы в виде амортизационных отчислений на счетах по учету износа. В каждом отчетном периоде сумма амортизации списывается со счетов износа на счета по учету затрат на производство. Вместе с выручкой за реализованную продукцию и услуги амортизация поступает на расчетный счет предприятия, на котором накапливается. Амортизационные отчисления расходуются непосредственно с расчетного счета на финансирование новых капитальных вложений в основные средства.

Амортизация – это планомерный процесс переноса стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт. Амортизация является денежным выражением физического и морального износа основных средств. Сумма начисленной за время функционирования основных средств амортизации должна быть равна их первоначальной (восстановительной) стоимости.

Объектами для начисления амортизации являются объекты основных средств, находящиеся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления.

Амортизация не начисляется по следующим видам основных средств:

- по объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации;

- жилищному фонду (кроме объектов, используемых для извлечения дохода);

- объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Амортизационная политика является составной частью экономической политики любого государства. Устанавливая норму

амортизации или срок полезного использования, порядок начисления и использования амортизационных отчислений, государство регулирует темпы и характер воспроизводства в отраслях.

Срок полезного использования – это средний срок службы объектов данного вида.

Норма амортизации – это установленный государством годовой процент возмещения стоимости основных средств.

Норму амортизации на полное восстановление, рассчитывают по формуле:

$$H_a = \frac{C_{перв} - Л + Д}{C_{перв} \times T_a},$$

где, H_a – годовая норма амортизации на полное восстановление;

$C_{перв}$ – первоначальная стоимость основных средств;

$Л$ – ликвидационная стоимость основных производственных средств;

$Д$ – стоимость демонтажа ликвидируемых основных средств и другие затраты, связанные с ликвидацией;

T_a – срок полезного использования.

Нормы амортизационных отчислений дифференцированы по группам и видам основных средств. Они зависят также от условий, в которых эксплуатируются основные средства.

Норма амортизации связана со сроком полезного использования объекта основных средств. Можно считать, что срок полезного использования – это величина, обратная норме амортизации.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев их нахождения на реконструкции или модернизации по решению руководителя организации. Начисление амортизации приостанавливается также по основным средствам, переведенным по

решению руководителя организации на консервацию сроком более трех месяцев.

Начисление амортизации со стоимости вновь поступивших основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их поступления. По выбывшим основным средствам начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем их выбытия

8.5. Показатели движения и использования основных средств

Со временем или в результате изменения технологии часть основных средств списывается с баланса и, наоборот, вновь приобретенные основные средства зачисляются на баланс предприятия.

О том, насколько быстро идет этот процесс, можно судить по коэффициентам выбытия и обновления основных средств.

Коэффициент выбытия основных средств определяется по следующей формуле:

$$K_{выб} = \frac{C_{выб}}{C_{нг}} \times 100,$$

где, $K_{выб}$ – коэффициент выбытия основных средств;

$C_{выб}$ – суммарная стоимость выбывших в течение года основных средств;

$C_{нг}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года.

Коэффициент обновления основных средств определяется по следующей формуле:

$$K_{обн} = \frac{C_{введ}}{C_{кг}} \times 100,$$

где, $K_{обн}$ – коэффициент обновления основных средств;

$C_{введ}$ - суммарная стоимость введенных за год основных средств;

$C_{кг}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года.

Большие значения этих коэффициентов наблюдаются тогда, когда на предприятии идет интенсивная замена оборудования вследствие реконструкции или модернизации производства.

Для того чтобы судить, насколько эффективно используются основные средства, существует ряд показателей, среди которых важнейшими являются фондоемкость и фондоотдача.

Фондоотдача – это прямая величина, характеризующая уровень отдачи капитала. Фондоотдачу рассчитывают по формуле:

$$Ф_о = \frac{В}{С_{ср}},$$

где, $Ф_о$ – фондоотдача;

$В$ – годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении;

$С_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоемкость или коэффициент закрепления основных средств – это величина обратная показателю фондоотдачи. Ее определяют по формуле:

$$Ф_е = \frac{С_{ср}}{В},$$

где, $Ф_е$ - фондоемкость единицы продукции.

Зная фондоемкость продукции, можно рассчитать потребность в основных средствах.

Фондоемкость и фондоотдачу относят к обобщающим показателям. Кроме обобщающих, существуют частные показатели эффективности использования основных средств, которые характеризуют использование отдельных групп основных средств. Важнейшими из них являются коэффициенты использования оборудования. К ним относят коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, а также интегральный коэффициент.

Коэффициент ***экстенсивного использования оборудования*** показывает использование его во времени. Различают коэффициенты использования календарного и режимного фонда времени.

Календарный фонд составляет 365 * 24 = 8760 ч. Режимное время зависит от характера производственного процесса. Для непрерывных процессов оно равно календарному, для прерывных – календарному за минусом выходных и праздничных дней.

Коэффициенты использования календарного и режимного времени определяются по следующим формулам:

$$K_{эк} = \frac{T_ф}{T_к},$$

где, $K_{эк}$ – коэффициент использования календарного времени;

$T_ф$ – фактическое время работы оборудования;

$T_к$ – календарный фонд.

$$K_{эр} = \frac{T_ф}{T_р},$$

где, $K_{эр}$ – коэффициент использования режимного времени;

$T_{реж}$ - режимный фонд.

Коэффициент интенсивного использования оборудования отражает уровень использование его по производительности:

$$K_и = \frac{П_ф}{П_т},$$

где, $K_и$ – коэффициент интенсивного использования оборудования;

$П_т$ – производительность фактическая;

$П_т$ – производительность по технической норме.

Интегральный коэффициент – характеризует использование оборудования как по времени, так и по производительности:

$$K_{инт} = K_э \times K_и,$$

где, $К_э$ – коэффициент экстенсивного использования оборудования;

$К_и$ – коэффициент интенсивного использования оборудования.

Таким образом, эффективность функционирования предприятия в целом в большой степени зависит от уровня использования его основных средств.

Ключевые термины

Основные фонды, основные средства, состав основных средств, структура основных средств, классификация основных средств, оценка основных средств, износ основных средств, амортизация, норма амортизации, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что понимается под основными фондами?
2. Что понимается под составом и структурой основных фондов?
3. По каким признакам классифицируются основные фонды предприятия?
4. Перечислите виды стоимостных оценок основных производственных фондов.
5. Назовите виды износа основных средств.
6. Что такое амортизация? Какие методы амортизации применяются на практике хозяйствования предприятий?
7. Какие показатели характеризуют состояние и использование основных средств на предприятии?
8. Назовите основные показатели использования основных средств предприятия.
9. Перечислите пути повышения эффективности использования основных средств предприятия.

9 ГЛАВА. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Состав, структура и классификация оборотных средств.
9.2. Кругооборот оборотных средств.
9.3. Нормирование оборотных средств.
9.4. Показатели эффективности использования оборотных средств.

9.1. Состав, структура и классификация оборотных средств

В процессе производства необходимы не только здания и оборудование, лицензии на производство продукции и другие виды основных средств и нематериальных активов. Для процесса производства нужны также сырье и материалы, запасные части и полуфабрикаты, а, также прочие ресурсы, которые включаются в состав оборотных средств. Оборотные средства наряду с внеоборотными активами являются важнейшим производственным фактором.

Оборотные средства – это денежные средства, вложенные в сырье, топливо, незавершенное производство, готовую, но еще не реализованную продукцию, а также денежные средства, необходимые для обслуживания процесса обращения.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.Оборотные средства как экономическая категория состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Состав оборотных средств предприятия представлен на рис. 9.1.

Оборотные фонды – это предметы труда, участвующие в каждом цикле производства продукции, изменяющие свою натуральную форму, оставаясь материалом готовой продукции, полностью переносят на продукцию свою стоимость. Они один раз участвуют в производственном процессе.

К оборотным фондам относятся предметы труда, служащие менее одного года и имеющие стоимость менее 50-кратного размера базовой расчетной величины за единицу.

К элементам ***оборотных фондов*** относятся следующие:

- производственные запасы (сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части…);
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;

Сырье является продукцией добывающих отраслей.

Материалы представляют собой продукцию, уже прошедшую определенную обработку. Материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные – это материалы, которые непосредственно входят в состав изготовляемого продукта (металл, ткани).

Вспомогательные – это материалы, необходимые для обеспечения нормального производственного процесса. Сами они в состав готового продукта не входят (смазка, реагенты).

Полуфабрикаты – продукты, законченные переработкой на одном переделе и передаваемые для обработки на другой передел. Полуфабрикаты могут быть собственные *и покупные*. Если полуфабрикаты не производятся на собственном предприятии, а покупаются у другого предприятия, они относятся к покупным и входят в состав производственных запасов.

Незавершенное производство – это продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку.

Расходы будущих периодов – это расходы данного периода, подлежащие погашению за счет себестоимости последующих периодов.

К фондам обращения относятся:

- готовая продукция на складах;

- продукция отгруженная;

- дебиторская задолженность;

- денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

Готовая продукция представляет собой полностью законченные готовые изделия или полуфабрикаты, поступившие на склад предприятия.

Дебиторская задолженность – деньги, которые физические или юридические лица задолжали за поставку товаров, услуг или сырья.

Денежные средства – это денежные средства, находящиеся в кассе предприятия, на расчетных счетах банков и в расчетах.

На основе элементного состава оборотных средств можно рассчитать их ***структуру***, которая представляет собой удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в общей их стоимости.

По источникам образования оборотные средства делятся на ***собственные и привлеченные (заемные).*** Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.).

По степени управляемости оборотные средства подразделяются на ***нормируемые и ненормируемые.*** К нормируемым относятся те оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. Денежные средства, отгруженная продукция, дебиторская задолженность относятся к ненормируемым оборотным средствам. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств могут изменяться произвольно. Действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему санкций против роста неплатежей. Нормируемые оборотные средства планируются предприятием, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются.



Рис. 9.1. **Элементный состав оборотных средств предприятия.**

9.2. Кругооборот оборотных средств

Оборотные средства организации находятся в постоянном движении. Однако они меняют свою форму проходя все стадии оборота. Оборотные фонды в своем движении тесно связаны с фондами обращения, обслуживающими процесс обращения товаров. Оборотные фонды необходимые для обслуживания процесса производства продукции и фонды обращения, которые нужны для обслуживания процесса реализации, в своем движении характеризуют единый процесс от момента производства и до момента реализации продуктов (услуг).

Во время производственного процесса, а также дальнейшей реализации продукции оборотные средства постоянно меняют свою форму. При этом в отличие от основных фондов они полностью потребляются в процессе производства (одного операционного цикла).



Рис. 9.2. **Модель кругооборота оборотных средств предприятия.**

где, Д – исходная величина оборотных средств;

Т – стоимость закупленных сырья, материалов и т.д.;

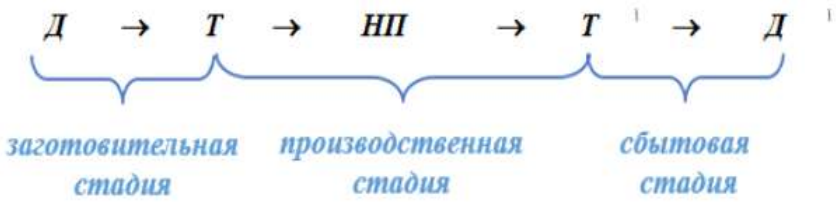
НП – стоимость незавершенного производства;

Т\ – стоимость произведенной продукции (готовая продукция);

Д\ – выручка от реализации.

В зависимости от того, на каком этапе находятся оборотные средства, они могут быть в разной форме. Таким образом, кругооборот оборотных средств охватывает три стадии:

- заготовительную (денежную) стадию;
- производственную стадию;
- сбытовую (товарную) стадию.



Любой бизнес начинается с некоторой суммы наличных денег, которые вкладываются в определенное количество ресурсов для производства.

На стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

После реализации произведенного продукта оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег и выручки от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения.

Экономическая суть кругооборота заключается в соблюдении следующих условий:

Д\ > Д на величину получаемой прибыли в результате реализации произведенной продукции;

(Т\ – Т) – добавленная стоимость.

Кругооборот оборотных средств можно еще представить в виде рисунка 9.3.

На данном рисунке видно, что в ходе кругооборота можно выделить несколько циклов:

- производственный цикл – время между поступлением материалов в производство до выпуска и сдачи на склад готовой продукции;

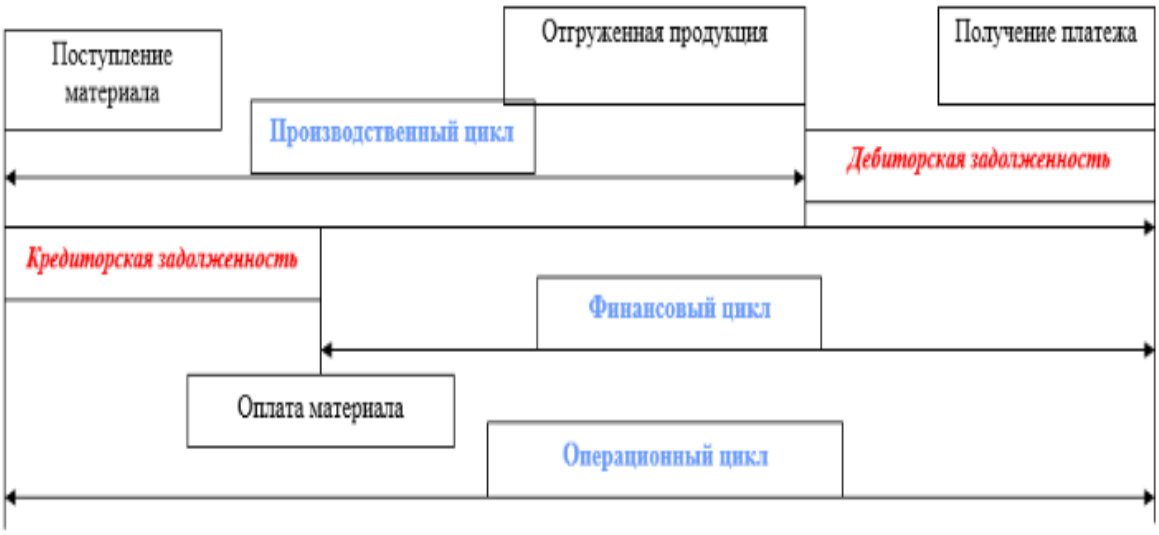


Рис. 9.3. **Кругооборот оборотных средств предприятия.**

- финансовый цикл – время от момента расчёта с кредиторами и получением платежа от покупателей;

- операционный цикл – всё время, затраченное на производство и сбыт продукции: от момента закупа сырья и материалов до момента получения оплаты от покупателей.

9.3. Нормирование оборотных средств

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты для расширения производства.

Потребность в оборотных средствах зависит от множества факторов: объемов производства и реализации, характера деятельности предприятия, длительности производственного цикла, видов и структуры потребляемого сырья, темпов роста объемов производства и т.п.

Время пребывания оборотных средств в сфере обращения охватывает период пребывания их в форме остатков нереализованной продукции, в виде отгруженной, но еще не оплаченной продукции, дебиторской задолженности, в виде денежных средств, находящихся в кассе предприятия, на счетах в банках.

Нормирование оборотных средств — процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии, т.е. это установление экономически обоснованных норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств.

В процессе нормирования оборотных средств определяют:

- норму оборотных средств;
- норматив оборотных средств.

Норма оборотных средств – это минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии. Норма рассчитывается:

- в днях запаса;
- нормах запаса деталей;
- в сумах на расчетную единицу и т. д.

Этот показатель относительно стабилен и может меняться в случае: изменения ассортимента; поставщиков; технологии и организации производства.

Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств.

Норматив отдельного элемента оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$H = \frac{O}{T} * Нз$$

где, H — норматив собственных оборотных средств по элементу;

O — оборот (расход, выпуск) по данному элементу за период;

T — продолжительность периода;

$H_з$ — норма запаса оборотных средств по данному элементу.

Норматив оборотных средств представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Общий норматив оборотных средств состоит из суммы частных нормативов:

$$H_{общ} = H_{п.з.} + H_{н.п.} + H_{г.п.} + H_{б.р.},$$

где, $H_{п.з.}$ — норматив производственных запасов;

$H_{н.п.}$ — норматив незавершенного производства;

$H_{г.п}$ — норматив готовой продукции;

$H_{б.р}$ — норматив будущих расходов.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{пз} = P_c \times T_{дн},$$

где, P_c – среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов (в сумах);

$T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду, складывается из следующих составляющих:

$$T_{дн} = T_{тр} + T_{тек} + T_{стр} + T_{сезон},$$

где, $T_{тр}$ – транспортный запас;

$T_{тек}$ – текущий складской запас;

$T_{стр}$ – страховой (гарантийный запас);

$T_{сезон}$ – сезонный запас.

Транспортный запас устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота.

Если имеется несколько поставщиков, то транспортный запас определяется как средневзвешенная величина с учетом длительности пробега и размера поставки:

	Объем поставки, т	Время пробега груза, дн.
1-й поставщик	20	15
2-й поставщик	30	14
3-й поставщик	10	12

$T_{тр}$ = (20 Ч15 + 30 Ч 14 + 10 Ч12) \ (20 + 30 + 10) = 14 дн.

Текущим складским запасом материальных ценностей называют запас, обеспечивающий потребности производства на период между двумя очередными поступлениями их поставщиков.

В состав оборотных средств включается средний текущий запас, принимаемый в размере 50 % от продолжительности интервала между двумя смежными поставками:

$$T_{тек} = \frac{И}{2},$$

где, $И$ – длительность в днях интервала между поставками.

Средний интервал между поставками можно рассчитать по формуле:

$$И = \frac{360(180,90)}{П},$$

где, $П$ – число поставок за период.

Гарантийным (страховым) запасом материальных ценностей называется запас, предназначенный для обеспечения потребностей производства на случай задержки поступления материальных ценностей.

Величину страхового запаса устанавливают, как правило, в пределах 50 % от величины текущего запаса. Этот предел повышается в случае, если предприятие расположено вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков.

Сезонный запас рассчитывается на предприятиях с сезонным характером поставок сырья.

Размер оборотных средств для **незавершенного производства** определяется с учетом длительности производственного цикла и величины коэффициента нарастания затрат:

$$Н_{нп} = В \times Т_{ц} \times К_{нз},$$

где, $В$ – объем среднедневного выпуска продукции по производственной себестоимости;

$Т_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$К_{нэ}$ – коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

Производственным циклом называется ряд производственных процессов, выполняемых при изготовлении продукции.

Продолжительность производственного цикла складывается из времени, затрачиваемого непосредственно на операции по обработке сырья, материалов, заготовок, и времени, которое требуется на перерывы между операциями от начала первой операции до сдачи готовой продукции на склад.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности продукции и определяется отношением себестоимости незавершенного производства к себестоимости готовой продукции.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным (замедленным и ускоренным).

При *равномерном нарастании затрат* коэффициент нарастания затрат находят по формуле

$$K_{нз} = \frac{C_н + 0{,}5(C_к - C_н)}{C_к},$$

где, $C_н$ – стоимость сырья и материалов, поступающих в процесс производства;

$C_к$ – стоимость готовой продукции.

При *неравномерном нарастании затрат* коэффициенты нарастания затрат вначале определяются в нескольких точках производственного процесса:

$$K_i = \frac{C_i}{C_к},$$

где, K_i – коэффициент нарастания затрат в i-той точке;

C_i – стоимость незавершенного производства в i-той точке;

$C_к$ – себестоимость готового продукта.

Общий для процесса коэффициент нарастания затрат рассчитывается как средняя величина:

$$K_{нз} = \frac{\sum K_i}{i},$$

где, $K_{нз}$ – общий для процесса коэффициент нарастания затрат;

i – количество точек расчета частных коэффициентов.

Величина оборотных средств, вложенных в запасы готовой продукции на складе, зависит от среднесуточного выпуска продукции и длительности хранения продукции на складе:

$$Н_{гп} = В \times Т_{хр},$$

где, B – среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости;

Тхр – средняя длительность хранения готовой продукции на складе.

Длительность хранения продукции на складе, в свою очередь, рассчитывается как сумма времени на формирования партии продукции для отгрузки и оформления документов на эту партию:

$$T_{хр} = T_{фп} + T_{од},$$

где, $T_{фп}$ – время, необходимое для формирования партии для отгрузки готовой продукции потребителю, дн.;

$T_{од}$ – время, необходимое для оформления документов для отправки груза потребителю, дн.

Рассчитанная тем или иным способом величина необходимой для нормальной работы суммы оборотных средств повышает эффективность использования этого ресурса.

9.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

Улучшение использования оборотных средств с развитием предпринимательства приобретает всё более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятия своевременно и полностью выполняет свои расчетно–платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей:

– коэффициента оборачиваемости (количества оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период (год, полугодие, квартал));

– длительности одного оборота в днях,

– величины оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

Исчисление оборачиваемости оборотных средств может производится как по плану, так и фактически.

Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотам средств, фактическая – по всем оборотным средств, включая ненормируемые. Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств. При ускорении оборачиваемости происходит высвобождение оборотных средств из оборота, при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

Коэффициент оборачиваемости – это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период. Его рассчитывают по формуле:

$$K_{об} = \frac{Р}{ОбС},$$

где, $Р$ – объем реализованной продукции за рассматриваемый период; $ОбС$ – средняя сумма оборотных средств за тот же период.

Оборачиваемость оборотных средств может быть представлена также в днях, то есть отражать длительность одного оборота.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

$$Т = \frac{Д}{K_{об}},$$

где, $Д$ – число дней в данном периоде (360, 90, 30);

$К_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент загрузки оборотных средств – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 сум) реализованной продукции. По своей сути этот показатель представляет фондоемкость оборотных средств и рассчитывается как отношение среднего остатка оборотных средств к объему реализации продукции за анализируемый период. Исчисляется по формуле:

$$К_з = С / Р,$$

где, $К_з$ – коэффициент загрузки оборотных средств;

С – средний остаток оборотных средств, сумах;

Р – выручка (нетто) от реализации продукции, работ, услуг, сум.

Количественным результатом эффективности использования оборотных средств является их высвобождение из оборота (при ускорении оборачиваемости) или дополнительное вовлечение в хозяйственный оборот (при замедлении оборачиваемости оборотных средств).

Эффективность использования оборотных средств зависти от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся: общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условие получение кредитов и процентной ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами оборотных средств.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объема производства без дополнительных финансовых ресурсов, а освободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Ключевые термины

Норма оборотных средств, норматив оборотных средств, оборотные средства, оборотные производственные фонды, структура оборотных средств, классификация оборотных средств, материальные ресурсы, величина оборотных средств, готовая продукция.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятий «оборотные средства», «оборотные производственные фонды», «фонды обращения»?

2. Что понимается под составом и структурой оборотных средств?

3. По каким признакам классифицируются оборотные фонды предприятия?

4. Назовите основные источники формирования оборотных средств.

5. Что такое норма расходов материальных ресурсов? Из каких элементов она состоит?

6. В чем заключается суть нормирования оборотных средств?

7. Что такое норма запаса и как она определяется?

8. Как рассчитывается норматив оборотных средств в производственных запасах?

9. Как рассчитывается норматив оборотных средств в незавершенном производстве?

10. Как рассчитывается норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе предприятия?

11. Назовите основные показатели эффективности использования оборотных средств.

10 ГЛАВА. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПЛАТА ТРУДА

10.1. Состав и структура кадров предприятия.
10.2. Показатели, характеризующие персонал предприятия.
10.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.
10.4. Оплата труда: сущность и основные формы.
10.5. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда.

10.1. Состав и структура кадров предприятия

В обеспечении эффективности производства важную роль играют трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы — это часть трудоспособного населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и практическими знаниями, и умением, необходимыми для выполнения трудовой деятельности.

Для выделения трудовых ресурсов из общей численности населения, критериями являются верхняя и нижняя границы трудового возраста, которые устанавливаются государством каждой страны с учетом ее социально-экономических условий. В Республике Узбекистан *нижняя* граница трудового возраста установлена в **16 лет,** *верхняя* граница — **55 лет для женщин и 60 лет для мужчин.**

К трудовым ресурсам в Республике Узбекистан относятся:

- население в трудоспособном возрасте;

- инвалиды, учащиеся, военнослужащие;

- население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в общественном производстве.

Понятие «трудовые ресурсы» используется для характеристики трудоспособного населения в масштабах всей страны, региона, отрасли экономики, профессиональной группы. В рамках отдельного предприятия наиболее употребляемое понятие — персонал.

Персонал предприятия — это совокупность физических лиц, состоящих с предприятием, как юридическим лицом, в отношениях,

регулируемых договором найма. Весь личный состав постоянных и временных работников, работающих по договору найма на предприятии, называют персоналом предприятия.

К персоналу предприятия относятся:

- работники списочного состава;
- лица, принятые на работу по совместительству;

лица, выполняющие работы по договорам гражданско-правового характера.

Кадры предприятия – это основной (штатный, постоянный), как правило, квалифицированный состав работников предприятия.

Основными характеристиками персонала являются: численность и структура.

Структура персонала предприятия – это совокупность отдельных групп работников, объединенных по какому-либо признаку. Все работники по степени участия в производственной деятельности разделяются на промышленно-производственный и непромышленный персонал (рис.10.1).

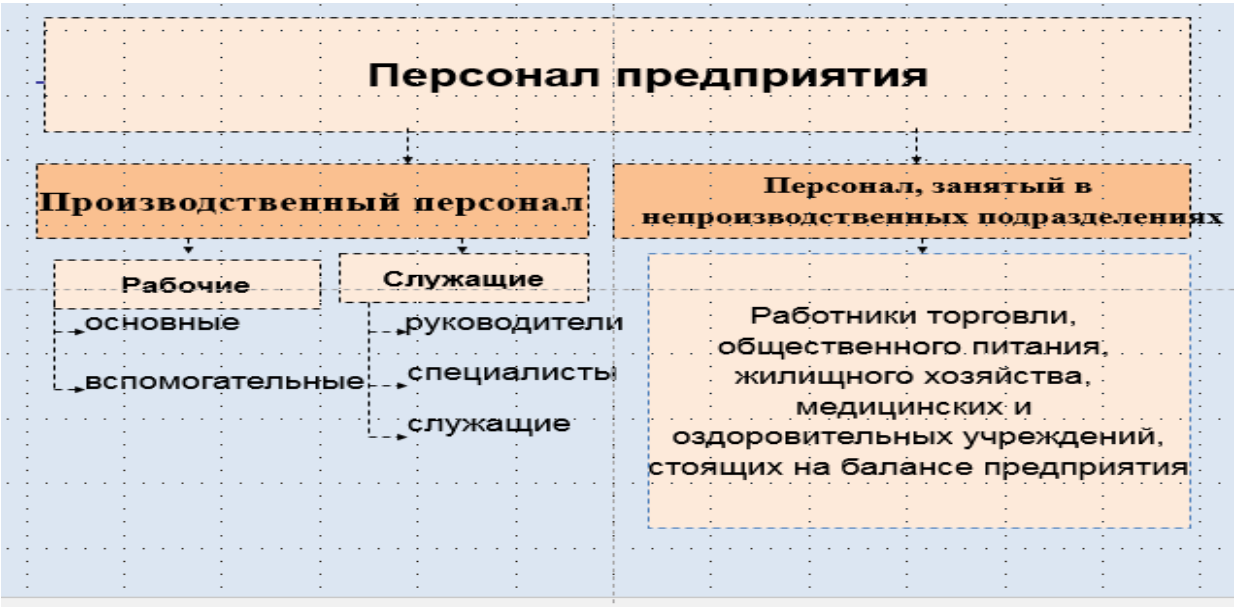


Рис. 10.1. **Структура персонала предприятия.**

Промышленно-производственный персонал непосредственно участвует в создании материальных ценностей: в производстве и его обслуживании (это работники основных цехов, вспомогательных и обслуживающих труд подразделений, аппарата заводоуправления, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов и служб предприятия).

Непромышленный (непроизводственный) персонал – занят в обслуживании бытовой, социально-культурной сфере (медицинские, санитарные, жилищно-коммунальные службы), школах, детских садах, подсобных хозяйствах.

По характеру выполняемых функций выделяют категории промышленно-производственного персонала (рис.10.2):

1. Рабочие – непосредственно участвуют в производственном процессе. Разделение труда по характеру участия в производственном процессе классифицирует рабочих на основных и вспомогательных.

2. Руководители – выполняют функцию управления:

· высшего уровня – генеральные директора, зам. директора;

· среднего уровня – начальники смены, участка, цеха;

· низового уровня – мастер, бригадир.

3. Специалисты (работают в службах заводоуправления, цехах) заняты инженерной подготовкой, ведут исследования, разрабатывают технологию, организацию производства и труда:

·высшего уровня – главный специалист, начальник управления, отдела, сектора, их заместители;

· среднего уровня – инженеры, экономисты, юристы и другие;

· низового звена – младшие специалисты, техники, хронометристы, распределители работ.

4. Служащие выполняют техническое обслуживание производства (копировальщики, чертежники, счетоводы, делопроизводители).

· Старший служащий – бухгалтер, статистик.

· Младший служащий – секретарь, курьер и др.

Категории	Руководители	Специалисты	Служащие
Должности	-директор; -управляющий; -заместители директора; -начальники структурных подразделений; -заместители начальников структурных подразделений	-бухгалтер; -инженер по организации труда; -экономист; -менеджер по персоналу; -инженер по качеству; -энергетик и др.	-агент по снабжению; -секретарь-референт; -экспедитор; -кассир; -оператор диспетчерской службы и др.
Общие требования к должности	Высшее образование, стаж работы 3-5 лет	Высшее и среднее специальное образование	Общее среднее образование и специальной краткосрочной подготовки

Рис. 10.2. Категории промышленно-производственного персонала.

Структура персонала может быть рассмотрена по следующим признакам:

1. Профессиональная структура персонала предприятия – это соотношение представителей различных профессий или специальностей (экономистов, бухгалтеров, инженеров, юристов и т.д.), обладающих комплексом теоретических знаний и практических навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы в конкретной области. Профессиональное разделение труда применяется для руководителей, специалистов, служащих, рабочих.

Профессия – род трудовой деятельности работающего, связанный с выполнением комплекса работ, характеризующегося определенным методом воздействия на предмет труда путем применения соответствующих орудий труда.

Специальность – вид трудовой деятельности, отличающейся от профессии более четко ограниченным кругом работ (слесарь-инструментальщик).

Различают два понятия: профессия и должность. Под должностью понимают определенное служебное место в системе предприятия, связанное с выполнением соответствующих работ, характеризующееся определенными правами, обязанностями, ответственностью, полномочиями. Профессии различают по характеру выполняемых работ.

2. Квалификационная структура персонала — это соотношение работников различного уровня квалификации (т.е. степени профессиональной подготовки), необходимого для выполнения определенных трудовых функций. Уровень квалификации рабочих характеризуется разрядом или классом (например, для водителей), а для специалистов - категорией, разрядом или классом. Например, по уровню квалификации инженеры-конструкторы могут занимать должности «главного», «ведущего», «старшего» конструктора I, II и III категории.

3. Половозрастная структура персонала организации — это соотношение групп персонала по полу (мужчины, женщины) и возрасту. Возрастная структура характеризуется долей лиц соответствующих возрастов в общей численности персонала. При изучении возрастного состава рекомендуются следующие группировки: 16, 17, 18, 19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-59, 60-64, 65 лет и старше.

4. Структура персонала по стажу может рассматриваться двояко: по общему стажу и стажу работы в данной организации.

5. Структура персонала по уровню образования характеризует выделение лиц, имеющих высшее образование, в том числе по уровню подготовки - бакалавр, специалист, магистр; незаконченное высшее (более половины срока обучения); среднее специальное; среднее общее; неполное среднее; начальное.

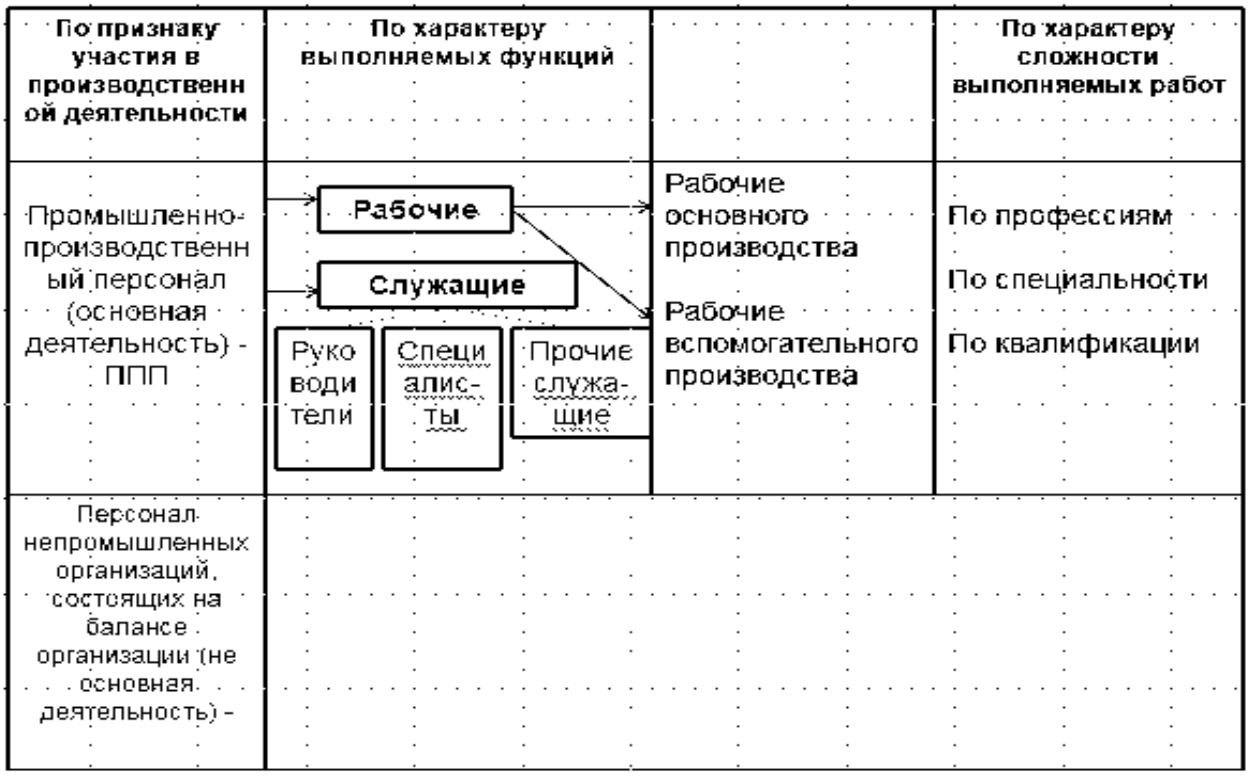


Рис. 10.3. **Классификация персонала предприятия.**

10.2. Показатели, характеризующие персонал предприятия

Для характеристики трудового потенциала предприятия используется целая система показателей. Количественная характеристика персонала измеряется в первую очередь такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность – это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу.

Явочная численность характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках.

Среднесписочная численность – это численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, год). Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на календарное число

дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Норма численности — это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленческих функций и объемов работ.

Движение персонала предприятия (оборот персонала предприятия) — это изменение численности работников предприятия в связи с их увольнением и приемом на работу.

Движение работников на предприятии (оборот) характеризуют следующие показатели:

1) коэффициент оборота по приему — это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период;

2) коэффициент оборота по выбытию — это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

3) коэффициент текучести кадров — это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности (определяется за определенный период);

4) индекс стабильности рабочей силы — это отношение численности работников, проработавших на предприятии в течение как минимум года, к числу работников, принятых год назад.

При составлении **баланса рабочего времени** определяют число дней или часов, которое следует отработать каждому рабочему в течение планового периода, число дней неявок на работу, среднюю продолжительность рабочего дня одного среднесписочного рабочего.

В балансе рабочего времени различают три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а ***номинальный*** (при условии прерывного производства) – календарному с учетом вычета выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет ***эффективный (полезный) фонд*** рабочего времени.

10.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Качественная характеристика персонала представлена показателем производительности труда. ***Производительность труда*** – это его эффективность, результативность. Для измерения производительности труда используются два показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка– это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника в год (квартал, месяц). Это наиболее распространенный и универсальный показатель труда. Для его измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

В зависимости от единицы измерения рабочего времени различают показатели выработки:

- на один отработанный человеко-час (часовая выработка);
- один отработанный человеко-день (дневная выработка);
- на одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени.

Выработка (В) рассчитывается по формулам:

$$В = \frac{Q}{Ч_{ср.сп}},$$

где, Q – объем продукции за период времени (месяц, квартал, год);

Чср.сп – среднесписочная численность работников (или рабочих).

$$B = \frac{Q}{T},$$

где, Т – затраты рабочего времени на производство продукции.

Аналогично определяется часовая (Вч) и дневная (Вд) выработка на одного рабочего:

$$B_ч = \frac{Q_м}{T_{час}},$$

$$B_д = \frac{Q_м}{T_{дн}},$$

где, Qм – объем продукции за месяц;

Тчас, Тдн– количество человеко-часов, человеко-дней (рабочего времени), отработанных всеми рабочими за месяц.

При расчете часовой выработки в состав отработанных человеко-часов не включаются внутрисменные простои, поэтому она наиболее точно характеризует уровень производительности живого труда. При расчете дневной выработки в состав отработанных человеко-дней не включаются целодневные простои и невыходы.

В зависимости от способа выражения объема продукции различают три основных **метода измерения выработки**:

1. Натуральный. Уровень производительности труда исчисляется как отношение объема продукции в физических единицах измерения к среднесписочной численности ППП. Натуральные показатели при определении выработки применяются на предприятиях таких отраслей, как газовая, угольная, нефтяная, лесная, электроэнергетика, а условно-натуральные – в текстильной, цементной, металлургической промышленности, в производстве минеральных удобрений.

2. Трудовой. При этом методе объем продукции исчисляется в нормо-часах.

3. Стоимостный. Уровень производительности труда определяется путем деления объема продукции в денежном выражении на среднесписочную численность ППП. При этом применяются показатели валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции.



Рис. 10.4. **Показатели производительности труда.**

<u>Трудоемкость</u> характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы. Единицы трудоемкости - нормо-часы. Показатель трудоемкости имеет ряд преимуществ перед показателем выработки. Он устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами. Определяется трудоемкость (Тр) по формуле:

$$T_p = \frac{T}{Q},$$

где, Т – затраты рабочего времени на производство продукции, в нормо-часах или человеко-часах;

Q – объем произведенной продукции в натуральном выражении.

Труд, затраченный на производство продукции, может быть выражен в человеко-часах, человеко-днях или среднесписочной численностью работающих.

В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие ее виды:

а) технологическая трудоемкость (затраты труда основных рабочих);

б) трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных рабочих);

в) производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);

г) трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих);

д) полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала).

10.4. Оплата труда: сущность и основные формы

Как всякий товар труд имеет цену. Цена труда – это заработная плата. "Цена" труда индивидиума зависит от его качества – квалификации.

Заработная плата – это величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это начисленная и полученная работником заработная плата за определенный период. *Реальная заработная плата* – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Существует две формы оплаты труда. Оплата устанавливается или в зависимости от времени, на протяжении которого предприятие использовало рабочую силу, либо в соответствии с объемом выполненных

работ. В первом случае оплата называется **повременной**, во втором случае – **сдельной** (рис.10.5).

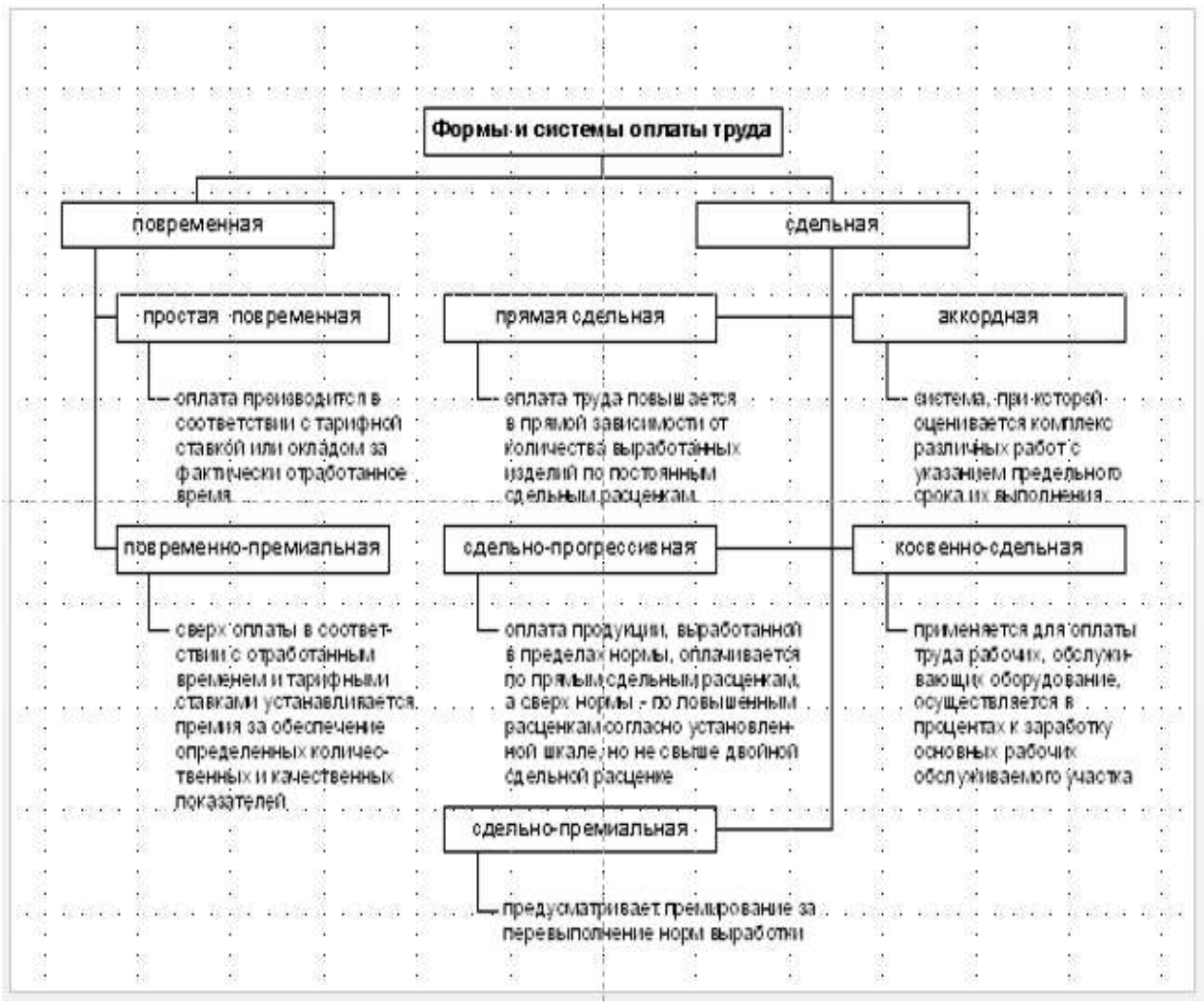


Рис.10.5. **Формы и системы оплаты труда.**

Повременная оплата труда применяется, если невозможно или трудно нормировать труд, при строго регламентированных, высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессах, в производствах, требующих высокого качества и точности выполнения работ, и там, где нет надобности стимулировать интенсивность труда.

Главное преимущество для рабочего при повременной оплате труда состоит в том, что он имеет гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от возможного снижения уровня производства в данный период времени. Недостатком является то, что рабочий не имеет

возможности повысить свой заработок путем увеличения личной доли участия в производственном процессе.

С точки зрения предприятия главный недостаток повременной оплаты в том, что она не стимулирует повышения выработки рабочих. При этом предприятие имеет относительную экономию на заработной плате при увеличении производства продукции.

Повременная форма оплаты труда включает две системы: простую повременную и повременно-премиальную.

При ***простой повременной системе*** размер заработной платы зависит от тарифной ставки работника и количества отработанного времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения качественных или количественных показателей (безаварийная работа, повышение качества продукции).

Сдельная форма оплаты труда применяется там, где можно установить однозначную зависимость между объемом произведенной продукции и количеством затраченного труда каждого рабочего или группы рабочих.

С точки зрения рабочего сдельная форма оплаты труда имеет то преимущество, что дает возможность повышения заработка при увеличении интенсивности труда.

Для предприятия применение сдельной системы оплаты труда дает возможность стимулировать при необходимости выработку рабочих, а основным недостатком является возможное снижение качества при росте выработки.

Сдельная форма оплаты труда имеет несколько систем: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенную сдельную, аккордную, коллективную сдельную.

При *прямой сдельной* системе оплаты труда заработок рабочего находится в прямой зависимости от его индивидуальной выработки. Такая система применяется там, где легко можно организовать индивидуальный учет труда. Заработок определяется как сумма

произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку.

Расценка – это часть заработной платы, приходящаяся на единицу продукции.

При *сдельно-премиальной* системе сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение плана по заранее установленным качественным или количественным показателям.

При *сдельно-прогрессивной* системе оплаты труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным.

Косвенно-сдельная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основных рабочих-сдельщиков, от темпа и выработки которых зависит производительность основных рабочих.

При *аккордной* системе размер оплаты работ устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом с указанием срока их выполнения.

Коллективные системы оплаты труда целесообразно применять в тех случаях, когда невозможен учет индивидуальной выработки каждого рабочего.

Ключевые термины

Трудовые ресурсы, персонал, кадры, рабочие, руководители, специалисты, служащие, профессия, специальность, квалификация, списочная численность, явочная численность, среднесписочная численность, норма численности, коэффициент приема, коэффициент выбытия, коэффициент текучести, индекс стабильности, производительность труда, выработка, трудоемкость, оплата труда. сдельная форма оплаты труда, повременная форма оплаты труда, тарифная система оплаты труда и бестарифная система оплаты труда.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Как вы понимаете категорию “трудовые ресурсы”?
2. Дайте определение персоналу предприятия.
3. Охарактеризуйте состав и структуру производственного персонала организации.
4. Охарактеризуйте понятия: списочный и явочный состав персонала предприятия.
5. Как классифицируется персонал предприятия?
6. Что характеризует производительность труда?
7. Какими показателями определяется производительность труда?
8. Приведите резервы роста производительности труда.
9. Какие формы и системы оплаты труда знаете?

11 ГЛАВА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

11.1. Сущность и функции цены.
11.2. Система цен и их классификация.
11.3. Факторы, влияющие на уровень цен.
11.4. Ценовая политика на предприятии.

11.1. Сущность и функции цены

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйственной политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны его экономической деятельности. Цена оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление. В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Цена – денежное выражение стоимости товара (услуги)

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любой коммерческой организации. Это обстоятельство обусловливается многими причинами.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческой организации;
- конкурентоспособность организации и ее продукции;
- финансовая устойчивость предприятия.

Выбор правильной ценовой политики является достаточно непростым делом и требует создания маркетинговых служб.

Цена как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций.

Учетная *функция* цены отражает общественно необходимые *затраты* труда на выпуск и реализацию той или иной продукции. Цена определяет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий на изготовление товара. В конечном счете цена отражает не

только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей. К ним относятся как количественные показатели – валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, объем капитальных вложений, объем товарооборота, объем продукции фирм, предприятий и отраслей, так и качественные – рентабельность, *производительность* труда, фондоотдача и др.

Таким образом, цена используется для определения эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

Распределительная *функция* цены состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет перераспределение национального дохода между отраслями экономики, государственным и другими ее секторами, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Эта *функция* реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которые затем являются источником накопления Дорожного фонда, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и др., а также через включение в цену косвенных налогов (*НДС* и акцизов).

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется *связь* между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер *по* их преодолению. Она служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения.

Функция цены как средства рационального размещения производства проявляется наиболее полно в условиях рыночной экономики. С помощью механизма цен происходит, перелив капиталов в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли. Стимулирующая *функция* цены проявляется в том, что цена при определенных условиях может стимулировать ускорение

НТП, *улучшение* качества продукции, увеличение выпуска продукции и спроса на нее. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции. *По* этим же причинам цены могут оказывать и дестимулирующее воздействие на производство.

В рыночной экономике цены на товары постоянно колеблются. Направления изменения цен для конкретных видов товаров и в конкретные периоды могут быть различными. Однако есть и общие тенденции, характерные как для отдельных групп потребительских товаров, так и для всей их номенклатуры в целом.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны в целом и для каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования. Отсюда вытекает *значимость* политики в области ценообразования.

11.2. Система цен и их классификация

Система цен характеризует собой взаимосвязь и соотношение 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 и отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. Поэтому повышение или понижение одной цены может вызвать изменения в уровне других цен. Особую роль при этом играют такие отрасли, как энергетика, транспорт, связь и др. Повышение цен в этих отраслях приводит к их росту во всех других, поскольку продукция этих отраслей применима повсеместно. В свою очередь, рост цен в остальных отраслях возвращается в форме более дорогого оборудования, транспортных средств и т.д.

Цены, действующие в рыночной экономике страны, классифицируют по следующим основным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;
- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;
- цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены;
- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот;
- трансфертные цены, по которым внутренние подразделения или филиалы интегрированной фирмы обмениваются между собой факторами производства и продуктами.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне.

Основу цены продукции составляет ее себестоимость. Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любое предприятие стремится к тому, чтобы полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить достаточную сумму прибыли.

Состав затрат по производству и реализации продукции определен гл. 1 Положения Кабинета Министров Республики Узбекистан «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» за №54 от 5 февраля 1999 года.

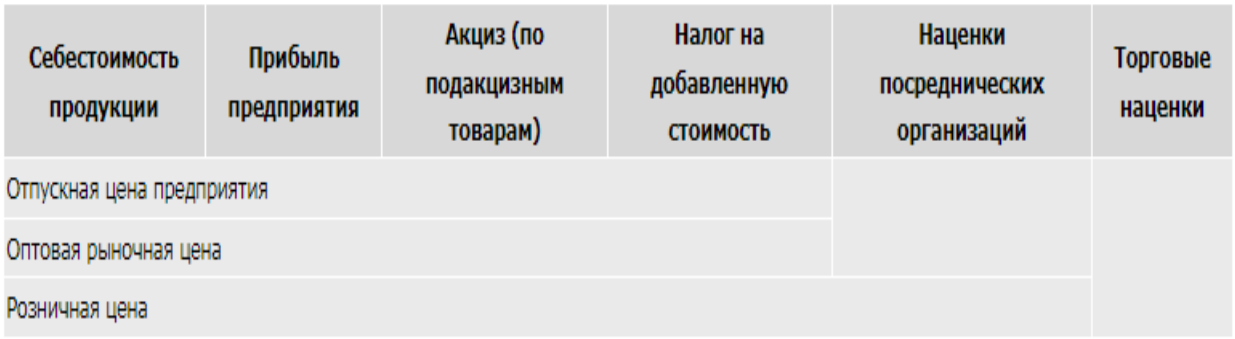


Рис. 11.1. Структура цены.

Для целей бухгалтерского учета состав затрат определяется по полному кругу затрат, который и является нижней границей цены предложения товара. Для целей налогообложения используют так называемые откорректированные затраты, в состав которых отдельные виды расходов (например, представительские расходы, расходы на рекламу, обучение, страхование и др.) включаются в пределах норм, утвержденных в установленном порядке.

При обосновании цены конкретной продукции разрабатывается калькуляция себестоимости единицы изделия. Перечень статей затрат в калькуляции, а также их состав и порядок распределения по видам продукции и центрам затрат определяются отраслевыми методическими указаниями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Любое предприятие стремится получить максимально возможную прибыль. Прибыль предприятия должно обеспечивать не только финансирование текущих расходов (например, материальная помощь работникам, надбавки к пенсиям, работающим на предприятии, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, дивиденды по акциям и т.д.), но и развитие предприятия.

Государство также заинтересовано в увеличении прибыли предприятий, поскольку рост прибыли обеспечивает большую наполняемость доходной части бюджетов разных уровней.

Важное место в структуре цены занимают налоги, которые формируют доходы бюджетов разных уровней и внебюджетных фондов.

Единый социальный налог имеет целевое назначение и выступает источником формирования Пенсионного фонда.

Кроме социального налога, выделяют целый ряд как прямых, так и косвенных налогов.

К косвенным налогам относятся налоги на продукцию и услуги, включаемые в цену товара или тариф. Косвенные налоги являются налогами на потребителя, который оплачивает их при покупке товаров. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и др.

Прямые налоги устанавливаются на доходы или имущество физических, или юридических лиц. К таким налогам относятся налог на доходы с физических лиц, налог на прибыль предприятий, налог на имущество организаций, земельный налог и др.

Наценки посреднических и торговых организаций обеспечивают им возмещение затрат, связанных с продвижением продукции от производителей к потребителям, и получение определенной суммы прибыли.

Возмещение издержек оптовой торговли осуществляется с помощью снабженческо-сбытовых надбавок, которые включают затраты и прибыль. В составе снабженческо-сбытовых надбавок учитываются расходы по закупке, хранению, транспортировке и реализации продукции, а также необходимая для нормальной деятельности этих организаций прибыль.

Расходы по реализации товаров различными торговыми предприятиями возмещаются через торговую надбавку. Торговая надбавка включает издержки розничного продавца, а также прибыль.

Чем больше посредников участвует в реализации товара, тем выше издержки обращения и соответственно выше уровень продажной цены. В связи с этим создание крупных оптово-торговых фирм способствует удешевлению товародвижения.

В зависимости от сферы регулирования различают:

- свободные цены, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения. При этом покупатель и продавец ни до, ни после совершения сделки купли-продажи не связаны никакими обязательствами;
- договорно-контрактные цены, которые устанавливаются по соглашению сторон. При этом продавец и покупатель, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства;
- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;
- регулируемые цены - цены, устанавливаемые под контролем государства или отдельных субъектов. Различают прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельных коэффициентов изменения цен, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование предполагает воздействие на цены через изменение налогов и процентных ставок.

В компетенцию органов исполнительной власти входит регулирование цен на следующие виды продукции и услуг:

- газ природный, реализуемый населению и жилищным кооперативам;
- электроэнергия и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются региональными энергетическими комиссиями;
- топливо твердое, топливо печное бытовое и керосин, реализуемые населению;
- оплата населением жилья и коммунальных услуг и др.

В зависимости от метода включения транспортных расходов в цену товара выделяют:

- цену "франко-склад поставщика";
- цену "франко-станция отправления";
- цену "франко-склад потребителя" и др.

Система франкирования показывает, до какого пункта по пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы; они соответственно включаются в цену товара.

Так, цена "франко-склад поставщика" означает, что все расходы по доставке продукции несет покупатель. В цену "франко-станция отправления" продавец включает расходы по доставке продукции на станцию отправления. Цена "франко-склад потребителя" означает, что все расходы по доставке продукции оплачивает поставщик.

По времени действия цены подразделяются на:

- твердые (постоянные), которые не меняются в течение всего срока действия контракта;
- текущие, меняющиеся в рамках одного контракта и отражающие изменение ситуации на рынке;
- сезонные, действующие в пределах определенного периода времени;
- скользящие, устанавливаемые на изделия с длительным сроком изготовления. Эти цены позволяют учитывать изменения в издержках производства за период времени, необходимый для их изготовления;
- постоянные, срок действия которых не оговорен.

В классификации цен отдельно выделяются цены, используемые в статистике:

- текущие;
- средние;
- сопоставимые;
- неизменные.

Статистические цены являются обобщенными, агрегированными. Они позволяют анализировать и выявлять тенденции в динамике цен, устанавливать изменения в динамике физических объемов производства и реализации товаров, а также осуществлять анализ стоимостных показателей. Кроме этого, существуют так называемые мировые цены.

Мировые цены – это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретными товарами.

На практике мировые цены определяются по одним товарам (обычно сырьевым) уровнем цен стран- экспортеров или импортеров; по другим - ценами бирж, аукционов; по готовым изделиям - обычно ценами ведущих в мире производителей, специализирующихся на изготовлении продукции данного вида.

11.3. Ценовая политика предприятия и основные ценообразующие факторы

Правильная ценовая политика предприятия, состоящая в установлении на товары и услуги цен в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, обеспечивающая намеченный объем прибыли и решение других стратегических задач, является необходимым условием любого коммерческого предприятия в жестких условиях рынка.

Ценовая политика – это общий курс действий рыночного субъекта по определению и установлению цен, ориентированный на достижение определенных целей его маркетинговой, коммерческой или социально-экономической деятельности.

К основным ориентирам ценовой политики предприятия относятся:

1. максимизация прибыли (в краткосрочном или долгосрочном плане);

2. завоевание рынка (максимизация продаж, вытеснение / устранение конкурентов);

3. обеспечение стабильности (выживаемости или безубыточности предприятия).

Правильное ценовое решение должно учитывать целый ряд факторов, влияющих на цену. Наиболее важными из них являются: спрос, издержки, конкуренция. Кроме того, необходимо учитывать и существующие в стране законодательные ограничения.

Определяющим является, конечно, фактор спроса. Когда спрос растет, фирма может поднять цену на свой товар, что обеспечит соответствующий рост прибыли, и, наоборот, при уменьшении спроса фирма должна будет снизить цены, если будет стремиться сохранить общее количество продаж на прежнем уровне.

Нетрудно также увидеть, что уровень цены во многом определяется затратами на изготовление товара. Издержки определяют, по существу, ту минимальную цену, на которую предприниматель может пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием. При росте единичных издержек фирма обычно пытается повысить цену, хотя это и ведет к снижению объема продаж. С другой стороны, любое снижение единичных издержек дает фирме возможность снизить цену, увеличить объем продаж и получить большую прибыль.

Решая проблему ценообразования, предпринимателю необходимо постоянно помнить о существовании мер государственного регулирования уровня цен и их динамики. В одном случае продукция предприятия может оказаться в числе тех товаров, производство которых дотируется государством, в другом — государственное лимитирование уровня цен может привести к уменьшению возможной прибыли предприятия и даже создать угрозу разорения.

Анализируя основные ценообразующие факторы, среди них можно выделить три группы, оказывающие наибольшее влияние на уровень цен:

1. Факторы, влияющие на объем предложения товара:

- уровень текущих издержек, связанных с производством товаров;
- научно-технический прогресс;
- степень монополизации предложения товара.

2. Факторы, влияющие на объем спроса:

- полезность товара;
- финансовые возможности покупателей товара;
- изменение цен других товаров;
- степень монополизации спроса;
- уровень конкуренции на данном сегменте рынка.

3. Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара:

- фаза экономического цикла;
- инфляция;
- краткосрочные колебания спроса и предложения;
- мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами.

11.4. Принципы и методы ценообразования

Достоверность и объективность политики в области цен зависит от механизма ценообразования, в основе которого лежат следующие принципы:

- любой товар, услуги, предпринимательство, человеческий труд, интеллект, земля, капитал имеют цену;
- цены устанавливаются без какого-либо контроля, в результате свободной конкуренции;
- цены являются следствием взаимодействия между спросом и предложением товаров и услуг;
- цены играют ключевую роль в достижении экономического равновесия (сбалансированности) в распределении доходов и богатства между членами общества.

Правильная ценовая политика предприятия обязательно должна учитывать, как уже отмечалось выше, спрос, издержки и конкуренцию. Нет готовых формул, которые могли бы учесть вес и значение всех этих факторов.

Самый простой способ ценообразования заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара или услуги. Достаточно сложно представить всю совокупность методов ценообразования, классифицированных по определенным признакам.

Все методы можно разделить на три большие группы: затратные методы (ориентированные на издержки производства), рыночные методы (ориентированные на конъюнктуру рынка), параметрические методы

(ориентированные на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции) (рис. 12.2).

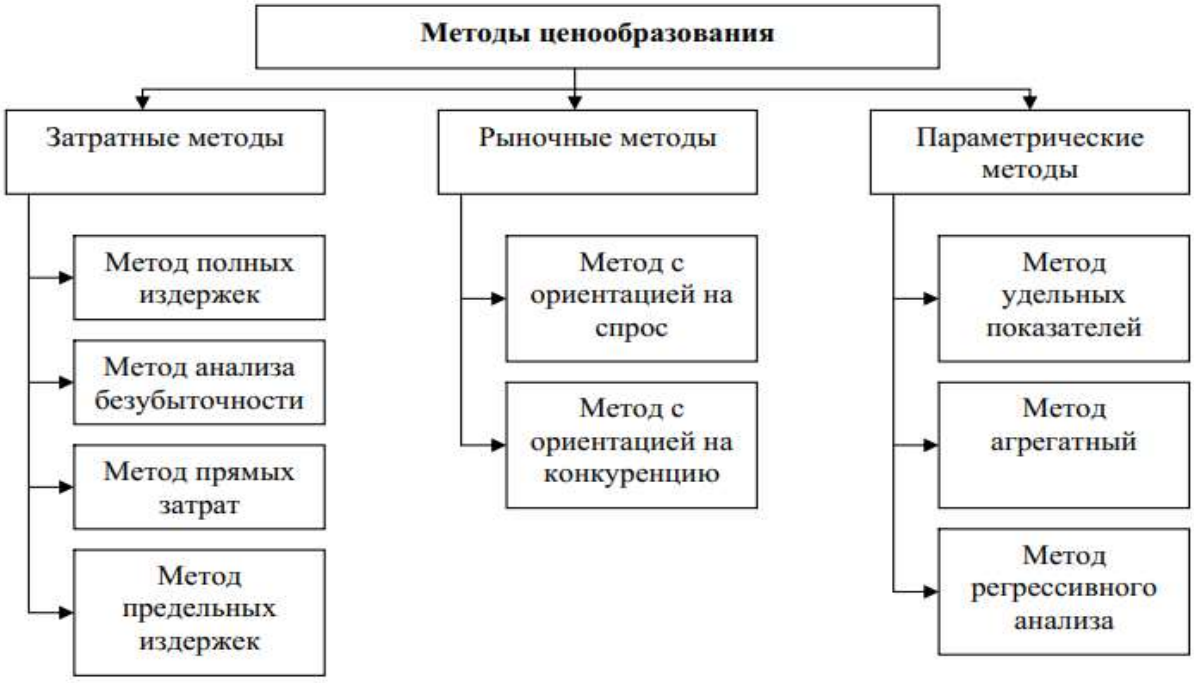


Рис.11.2. **Классификация методов ценообразования.**

Затратные методы

Метод полных издержек (метод «издержки плюс прибыль») учитывает только два фактора:

1) уровень издержек (себестоимость);

2) долю прибыли в структуре цены.

Суть этого метода расчета цен заключается в следующем: производитель товара определяет издержки производства и прибавляет к ним желаемую сумму прибыли, которую рассматривает как вознаграждение за вложенный капитал. Этот метод удобен своей простотой и возможностью обходиться без сложных и дорогих исследований рыночной ситуации. Но применять его можно только в том случае, если у фирмы нет конкурентов и она не опасается их появления. В противном случае конкуренты с более низкими уровнями затрат на производство установят на свои товары более низкие цены и быстро вытеснят фирму с рынка.

К затратным методам ценообразования относится также **метод анализа безубыточности.** В данном случае компания принимает во внимание такие факторы, как цены на аналогичные изделия, возможные объемы производства и продаж при различных ценах и др. Компания ищет такую цену и соответствующий ей объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

При использовании метода, основанного на принципе безубыточности, решение о цене вытекает из ответа на вопрос, можем ли мы достигнуть безубыточности при продаже определенного объема продукции по данной цене. Формула безубыточности может быть записана следующим образом:

$$\underbrace{P \times Q}_{\text{Валовой доход (TR)}} = \underbrace{FC + AVC \times Q}_{\text{Валовые издержки (TC)}},$$

где, P – цена реализации;

Q – объем производства;

FC – постоянные издержки;

AVC – переменные издержки.

Значение Q, при котором доход от реализации в точности равен валовым издержкам предприятия, обычно называют *точкой безубыточности.* Точка безубыточности отражает порог прибыльности, границу между убыточностью и прибыльностью коммерческого предприятия; естественно, необходимо стремиться к ее быстрому достижению. Ключ к этому – рациональное сочетание стратегий ценообразования и производства продукции. Способ решения этой задачи рассмотрим на простейшем числовом примере.

Сущность **метода прямых затрат** состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки – прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из

разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной».

Условный пример определения цены методом прямых затрат рассматривается в таблице 11.1.

Таблица 11.1

Условный пример определения цены методом прямых затрат, тыс. сум.

Предполагаемая цена единицы продукции	18,00	16,00	15,00	14,00
Сумма переменных (прямых) затрат (производственных и сбытовых)	8,58	8,46	8,40	8,34
«Маржинальная» прибыль на единицу продукции	9,42	7,54	6,60	5,66
Ожидаемый объем продаж, шт.	400	600	800	900
Суммарная «маржинальная» прибыль	3768	4524	5280	5094
Постоянные затраты при 100%-ном использовании производственных мощностей	3000	3000	3000	3000
Реализованная прибыль	768	1524	2280	2094

Из условного примера видно, что наибольшую прибыль предприятие получит при продаже 800 изделий по цене 15 тыс. сум. Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Однако он может быть с уверенностью использован при установлении цен только тогда, когда имеются неиспользованные резервы производственных мощностей и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства. Расчет цен на основе **метода предельных издержек** также базируется на анализе себестоимости, но он более сложен, чем

рассмотренные выше методы. При предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги. Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.

Рыночные методы

Ценообразование с ориентацией на спрос. Хотя теоретически желательно, чтобы в основе расчета цены лежали факторы спроса, а не только понесенные издержки, проблема состоит в том. что спрос значительно сложнее определить в количественных оценках (показателях) по сравнению с издержками. В лучшем случае фирма может иметь самое общее представление о форме кривой спроса, которая подвержена сильным колебаниям под влиянием конкуренции, рекламы, различных факторов внешней среды. Однако лучше иметь хотя бы «вчерашние» представления о движении спроса, чем никаких, тем более, если они подкрепляются точными знаниями об издержках фирмы. В этом случае появляется возможность сделать калькуляцию цены «очень хорошей», если не оптимальной.

При использовании данного метода учитывается динамика спроса и соответствующих цен, а также анализируются основные причины и факторы их изменения:

- инфляция;
- рост / снижение цен на сырье и материалы, рабочую силу;
- появление новых технологий производства и рост производительности труда;
- изменение условий потребления товара и др.

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию

Компания при ориентации на этот метод определения цен на свою продукцию исходит исключительно из уровней текущих цен товаров конкурентов и меньшее внимание уделяет собственным издержкам

производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

а) установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;

б) установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;

в) установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов.

Установление цен несколько более высоких, чем у фирм-конкурентов (стратегия премиального ценообразования), может быть избрано при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько больше, чем основная масса потенциальных клиентов.

Установление цен примерно на том же уровне, что и у других компаний (нейтральная стратегия ценообразования) может быть рекомендовано компаниям, действующим в условиях, когда:

а) покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию);

б) конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж.

Стратегия установления относительно низких цен может быть рекомендована лишь в том случае, если есть веские основания полагать, что потенциальные конкуренты компании по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен. Уровень конкурентности на рынке тех или иных товаров может быть учтен в процессе ценообразования следующим методом. Так, например, на большей части рынка государственных структур, а также на некоторых других рынках потенциальные поставщики продукции приглашаются к участию в торгах на поставку определенных видов товаров. Их предложения (тендеры) с указанием наименьшей цены обычно просят представить к заранее указанному сроку в опечатанном конверте (во избежание возможного мошенничества). Эти конверты затем открываются публично, и предложение с наименьшей ценой принимается. Поскольку здесь отсутствует возможность последующего внесения изменений в цену, то

решение о назначении цены основывается на информации о собственных издержках и анализе возможных предложений конкурентов, который включает:

- анализ прошлых предложений конкурентов;

- анализ нынешнего состояния дел конкурентов, в частности, анализ их так называемого портфеля заказов. Можно предположить, что конкурент, обладающий полным портфелем заказов, будет предлагать высокие цены, а конкурент с неполным портфелем заказов — низкие.

В общем случае занижение цены создает риск упустить потенциальную прибыль, поэтому исключается возможность ее искусственного занижения. Завышение цены также практически исключается, так как в условиях конкуренции предложение с завышенной ценой может проиграть торги, что тоже ведет к потерям (хотя бы в результате расходов на разработку товара, подготовку чертежей и т. п.), связанным с подготовкой к участию в торгах. Фирмы, участвующие в торгах, при обосновании своих предложений по цене, как правило, учитывают вероятностные оценки возможных вариантов участия в конкурсе.

Ключевые термины

Цена товара, стоимость, калькуляция, себестоимость, затраты, НДС, расходы, прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы, оптовая цена, розничная цена, договорная цена, закупочные цены, тарифы на услуги, регулирование, затратный метод, метод усреднённых затрат, целевой метод ценообразования.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что понимается под ценой продукции?
2. Какие факторы влияют на уровень цен?
3. Чем вызвана необходимость государственного регулирования ценообразования в рыночных условиях?
4. Каковы основные функции цены?

5. Какие вы знаете виды цен?

6. Каковы сущность и значение ценовой политики предприятия?

7. Каковы основные виды ценовых стратегий предприятия?

8. Какова структура цены предприятия, промышленности, розничной цены?

9. Какую роль в ценообразовании играет фактор издержек?

10. В чем отличие свободных и договорно-контрактных цен?

11. Каков порядок включения транспортных расходов в цену продукции?

12. Что понимается под эластичным и неэластичным спросом?

13. Каковы основные методы ценообразования, их преимущества и недостатки?

12 ГЛАВА. РАСХОДЫ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1. Сущность понятий «расходы», «затраты», «издержки».

12.2. Классификации издержек предприятия. Точка безубыточности.

12.3. Понятие себестоимость продукции (услуг).

12.4. Доходы и расходы предприятия.

12.5. Формирование и распределение прибыли предприятия.

12.6. Рентабельность предприятия.

12.1. Сущность понятий «расходы», «затраты», «издержки»

В экономической литературе и нормативных документах часто применяются такие термины, как «затраты», «расходы», «издержки». Неправильное определение этих понятий может исказить их экономический смысл. Издержки производства — это затраты живого и овеществленного труда на изготовление продукции (выполнение работ, оказание услуг) и её продажу. Понятие издержки в основном используется в экономической теории, в практике для характеристики всех издержек производства за определённый период используется термин «затраты».

Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определённый период времени.

Отличительной особенностью затрат являются следующие: — затраты определяются величиной использованных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых); — величина использованных ресурсов должно быть представлена в денежном выражении для обеспечения их соизмерения; — понятие затрат должно обязательно соотноситься с конкретными целями и задачами.

Расходы — это те затраты за определенный период, которые подтверждены документально, оправданы (обоснованы) экономически и

перенесли полностью свою стоимость на реализованные за это время продукты производства;

• затраты — оценка стоимости в деньгах, трудовых, материальных и иных типах ресурсов, которые могут потребоваться на производство, а также на реализацию продуктов за определенное время;

• издержки — это объединение различных типов затрат на продажу и производство различных товаров. Но давайте каждое из понятий рассмотрим подробнее.

Особенности расходов.

Расходы относятся к объектам бухгалтерского учета, как и активы, обязательства, доходы и др. То есть расходы — это такие затраты за конкретный промежуток времени, которые оправданы (обоснованы) экономически, подтверждены документально, а также полностью перенесли свою денежную стоимость на реализацию произведенных продуктов за данный период. Отражаются расходы при расчете прибылей в отчетах об убытках и прибылях.

Сравнивая с затратами, расходы не имеют такого свойства, как «запасоемкость». Понятие также является более широким (чем расходы), хотя бывает, что они могут и совпадать, в конкретных условиях. То есть, расходы — это любые затраты компании, которые были сделаны на производство и направлены на то, чтобы получить доход. Обратите внимание, что различают расходы для целей бух. учета и для целей налогообложения.

Особенности затрат.

Итак, как отмечено ранее, затраты — это оценка в деньгах стоимости трудовых, финансовых, информационных, материальных и иных типов ресурсов, которые требуются на производство и реализацию продуктов работы за конкретное время. Таким образом, затраты можно характеризовать:

1. оценкой различных ресурсов в деньгах;
2. целевой установкой;
3. конкретным временным периодом.

Особенности издержек.

Издержки – это сочетание различных затрат, касающихся производства и реализации продукции как в целом, так и конкретных частей процесса. Так к издержкам относятся и трудовые, и материальные, и финансовые и иные затраты, которые требуются для процесса продажи и производства товаров. Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: единый социальный налог, потери от брака, гарантийный ремонт и др. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях. Оценка издержек (затрат), а затем поиск путей их снижения – обязательное условие преуспевания любого эффективного бизнеса.

Такое понятие, как «издержки» применяется в экономической теории и на практике в смысле аналога понятия «затраты» относительно производства продуктов деятельности (услуг, работ и т. д.). И может относиться как в целом к процессу производства, так и к отдельным его этапам. Однако полностью отождествлять затраты и издержки не следует, так как само понятие «издержки» намного шире.

Снижение уровня издержек, обеспечивает, при прочих равных условиях, рост прибыли, получаемой организацией, т.е. экономическую эффективность ее функционирования.

12.2. Классификация издержек предприятия. Точка безубыточности

Издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности.

В странах с развитыми рыночными отношениями существуют два подхода к оценке издержек: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Это издержки, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т.д.).

Однако для принятия решений о целесообразности продолжения деятельности своего предприятия владельцы должны учитывать экономические издержки.

Экономические издержки – это количество (стоимость) других продуктов, от которых следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Для отечественной экономики характерен бухгалтерский подход к оценке издержек. Если принять это во внимание, то термины «издержки» и «затраты» можно считать синонимами.

Для целей учета издержки классифицируются по различным признакам (табл.13.1).

С точки зрения управленческого решения, все затраты предприятия могут быть классифицированы в соответствии с тем, насколько они значимы для конкретного принимаемого решения. По этому критерию затраты организации необходимо подразделять на релевантные и нерелевантные затраты. Те затраты, которые изменяются в результате принимаемого решения, называются **релевантными.** Затраты компании, на которые принимаемые решения влияния не оказывают, являются **нерелевантными**, т.е. к ним не относящимися (незначимыми). Прежде чем руководство предприятия сможет принять взвешенное решение по конкретной проблеме, ему необходимо включить все релевантные затраты, относящиеся к рассматриваемому решению, в алгоритм (процесс) принятия решения. Включение нерелевантных затрат или игнорирование любых релевантных издержек приведет к тому, что решение менеджеров или руководства организации будет основано на неверных данных и, в конечном счете, принятые решения окажутся неверными.

По экономической роли в процессе производства издержки можно разделить на основные и накладные.

К ***основным*** относятся издержки, связанные непосредственно с технологическим процессом, а также с содержанием и эксплуатацией орудий труда.

Накладные – расходы на обслуживание и управление производственным процессом, реализацию готовой продукции.

По методу отнесения затрат на производство конкретного продукта выделяют прямые и косвенные издержки.

Таблица 13.1

Классификация издержек

Признак классификации	Группировка издержек
По значимости для конкретно принимаемого решения	Релевантные и нерелевантные издержки
По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные издержки
По способу отнесения на себестоимость продукции	Прямые и косвенные издержки
По отношению к объему производства продукции	Переменные и постоянные издержки
По экономическому содержанию или видам издержек	Группировка издержек по экономическим элементам
По месту возникновения издержек	Группировка издержек по статьям калькуляции

Прямые – это издержки, связанные с изготовлением только данного вида продукции и относимые непосредственно на себестоимость данного вида продукции.

Косвенные издержки при наличии нескольких видов продукции не могут быть отнесены непосредственно ни на один из них и подлежат распределению косвенным путем.

По отношению к объему производства продукции издержки подразделяются на переменные и постоянные.

Переменные издержки — это затраты, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.

Под постоянными издержками понимают такие затраты, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от объема и структуры производства и реализации.

К переменным обычно относят затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, транспортные услуги, часть трудовых ресурсов, т.е. те издержки, уровень которых изменяется с изменением объема производства (рис. 13.1).

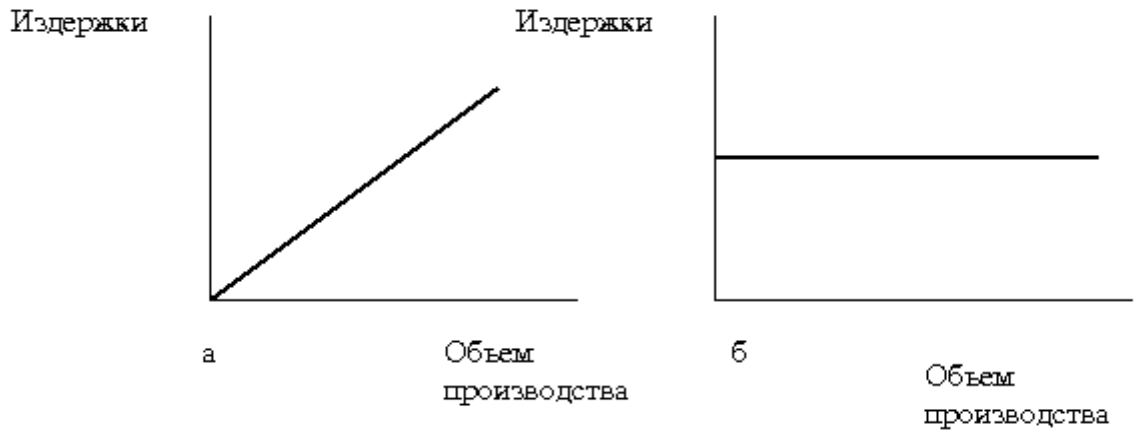


Рис.12.1. **Зависимость переменных издержек (а) и средних переменных издержек (б) от изменения объема производства.**

Однако, если рассмотреть средние переменные издержки (издержки на единицу продукции), можно заметить, что их уровень остается примерно одинаковым при различных объемах производства. На единицу продукции расходуется примерно одинаковое количество сырья, электроэнергии и т.д. (рис.12.1).

К постоянным издержкам относятся отчисления на амортизацию, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и прочие затраты, которые имеют место, даже если предприятие не производит продукцию. В определенном диапазоне выпуска общая сумма этих издержек остается практически неизменной (рис.12.2).

Что касается средних постоянных издержек (на единицу продукции), они снижаются с ростом объема производства и увеличиваются при его снижении (рис.12.2).



Рис. 12.2. **Зависимость постоянных издержек (а) и средних постоянных издержек (б) от изменения объема производства.**

Сумма постоянных и переменных издержек составляет **валовые издержки** предприятия. С увеличением объема производства и реализации продукции валовые издержки на единицу продукции снижаются за счет снижения постоянных расходов.

Деление затрат на постоянные и переменные лежит в основе метода, который широко распространен в экономике. Впервые он был предложен в 1930 г. инженером Уолтером Раутенштраухом как способ планирования, получивший известность под названием графика критического объема производства, или графика безубыточности (рис. 12.3).

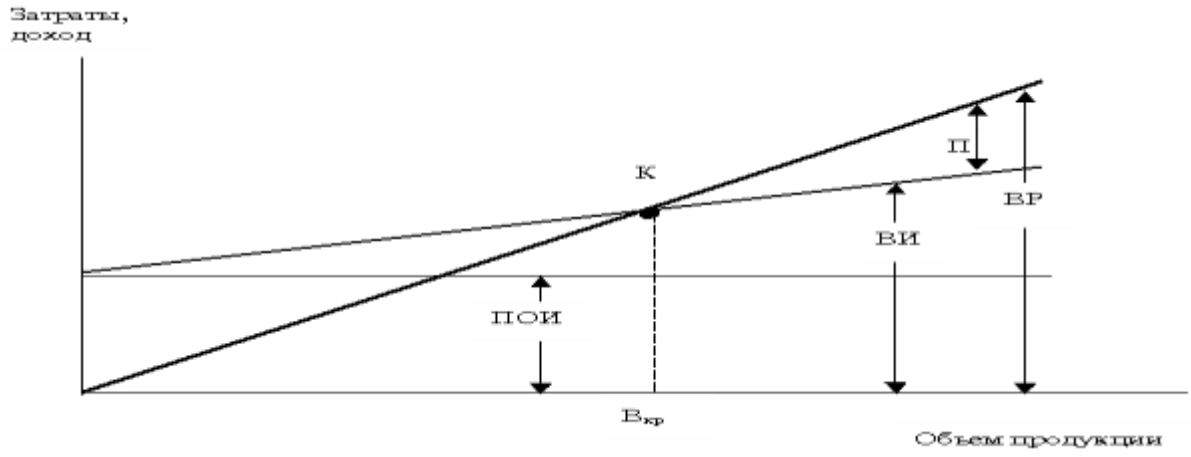


Рис. 12.3. **График безубыточности.**

График безубыточности в различных его модификациях широко используется в современной экономике. Несомненным преимуществом этого метода является то, что с его помощью можно быстро получить довольно точный прогноз основных показателей деятельности предприятия при изменении условий на рынке.

При построении графика безубыточности предполагается, что не происходит изменений цен на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование; постоянные издержки считаются неизменными в ограниченном диапазоне объема продаж; переменные издержки на единицу продукции не изменяются при изменении объема продаж; продажи осуществляются достаточно равномерно.

При построении графика по горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности, а по вертикальной - затраты на производство и доход. Затраты откладываются с подразделением на постоянные (ПОИ) и переменные (ПИ). Кроме линий постоянных и переменных издержек, на графике отображаются валовые издержки (ВИ) и выручка от реализации продукции (ВР).

Точка пересечения линий выручки и валовых затрат представляет собой точку безубыточности (К). Эта точка интересна тем, что при соответствующем ей объеме производства и продаж ($В_{кр}$) у предприятия нет ни прибыли, ни убытков. Объем производства, соответствующий точке безубыточности носит название критического. При объеме производства меньше критического предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности являются убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, предприятие получает прибыль.

Точка безубыточности может быть определена и ***аналитическим методом***.

Выручку от реализации продукции определяют по выражению

$$ВР = ПОИ + ПИ + П,$$

где, $ПОИ$ – постоянные издержки;

$ПИ$ – переменные издержки;

$П$ – прибыль.

Если учесть, что в точке безубыточности прибыль равна нулю, то точку критического объема производства можно найти по формуле

$$ВР = ПОИ + ПИ.$$

Выручка от реализации представляет собой произведение объема продаж и цены продукции. Общая сумма переменных издержек может быть рассчитана как произведение переменных издержек на единицу продукции и объема производства, соответствующего объему продаж. Поскольку в точке безубыточности объем производства (продаж) равен критическому, предыдущая формула принимает следующий вид:

$$Ц \times В_{кр} = ПОИ + СПИ \times В_{кр},$$

где, $Ц$ – цена единицы продукции;

$СПИ$ – переменные расходы на единицу продукции;

$В_{кр}$ – критический выпуск.

Теперь можно рассчитать критический выпуск:

$$В_{кр} = \frac{ПОИ}{Ц - СПИ}$$

При помощи анализа безубыточности можно не только рассчитать критический объем производства, но и объем, при котором может быть получена запланированная (целевая) прибыль. Этот метод позволяет выбрать лучший вариант при сравнении нескольких технологий и т.д.

Преимущества разделения затрат на постоянную и переменную части используются многими современными предприятиями. Наряду с этим широко применяется учет затрат по полной себестоимости и соответствующая их группировка.

12.3. Себестоимость продукции (услуг)

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость продукции конкретного предприятия определяется условиями, в которых оно действует. Такая себестоимость называется ***индивидуальной.***

Если на основе индивидуальной себестоимости предприятий определить средневзвешенную величину затрат по отрасли, такая себестоимость будет называться ***среднеотраслевой.*** Среднеотраслевая себестоимость ближе к общественно необходимым затратам труда.

Основным документом, которым руководствуются при формировании себестоимости продукции на предприятии является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.

В целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две заимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная.

При группировке затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, представляет собой **смету *затрат на производство***. Смета затрат составляется для расчета общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. Сумма затрат по каждому элементу определяется на основе счетов поставщиков, ведомостей начисления заработной платы и амортизации.

Элементы себестоимости – это однородные по своему характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Материальные затраты отражают стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов; стоимость покупных материалов; стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям; стоимость природного сырья; стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы; стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии

рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды до недавнего времени отражали обязательные отчисления от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Эти отчисления производили по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования.

Амортизация основных средств отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Прочие затраты – это налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т.д.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции, для этого нужен учет ***по статьям калькуляции.***

Калькуляция – это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования.

Существует типовая номенклатура затрат по статьям калькуляции, однако министерства и ведомства могут вносить в нее изменения в зависимости от отраслевых особенностей.

Типовая номенклатура включает следующие статьи:

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.
5. Заработная плата производственных рабочих.

6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Итог первых 9 статей образует цеховую себестоимость, итог 11 статей – производственную себестоимость, итог всех 12 статей – полную себестоимость.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты производственного подразделения предприятия на производство продукции.

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общие по предприятию затраты.

Полная себестоимость включает затраты и на производство, и на реализацию продукции.

Общепроизводственные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством. В их состав входят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые расходы.

Общехозяйственные расходы – это расходы, связанные с управлением предприятием в целом: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи и т.д.

В состав ***коммерческих расходов включают*** расходы на тару и упаковку, расходы на транспортировку, затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту.

Статьи затрат, входящие в состав калькуляции подразделяют на ***простые и комплексные.*** Простые состоят из одного экономического элемента (заработная плата). Комплексные статьи включают несколько элементов затрат и могут быть разложены на простые составляющие (общепроизводственные, общехозяйственные расходы…).

Учет затрат необходим для определения финансовых результатов деятельности предприятия.

12.4. Доходы и расходы предприятия

Доходы и расходы — это те факты хозяйственной жизни, которые с экономической, юридической и бухгалтерской точек зрения изменяют финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

В экономической литературе доходы характеризуются как средства в денежной или натуральной форме, получаемые предприятиями в результате их экономической деятельности за определенный период (день, неделю, месяц, год).

Доходы предприятий являются основными источниками финансовых ресурсов.

Доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности подразделяются на доходы от уставных видов деятельности и прочие поступления (рис.12.4).

Доходы от уставных видов деятельности — это выручка от продажи продукции, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, то есть увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала предприятия этого предприятия. Таким образом, доходами от уставных (обычных) видов деятельности является выручка от продажи продукции, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг и операционные доходы.

Не признаются доходами поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы налогов;
- по договору комиссии и иным аналогичным договорам в пользу комитента и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, работ, услуг;
- задатка, залога;

• погашение займа.

Выручка от продажи рассчитывается исходя из цен, которые установлены в договоре с заказчиком. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и (или) величине дебиторской задолженности.

Увеличение выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) — базовое условие роста финансовых доходов коммерческих организаций. Объем выручки от реализации продукции в основном зависит от количества и качества и ассортимента произведенной продукции, а также от уровня цен и тарифов.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Прочие поступления подразделяются на внереализационные и чрезвычайные доходы.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

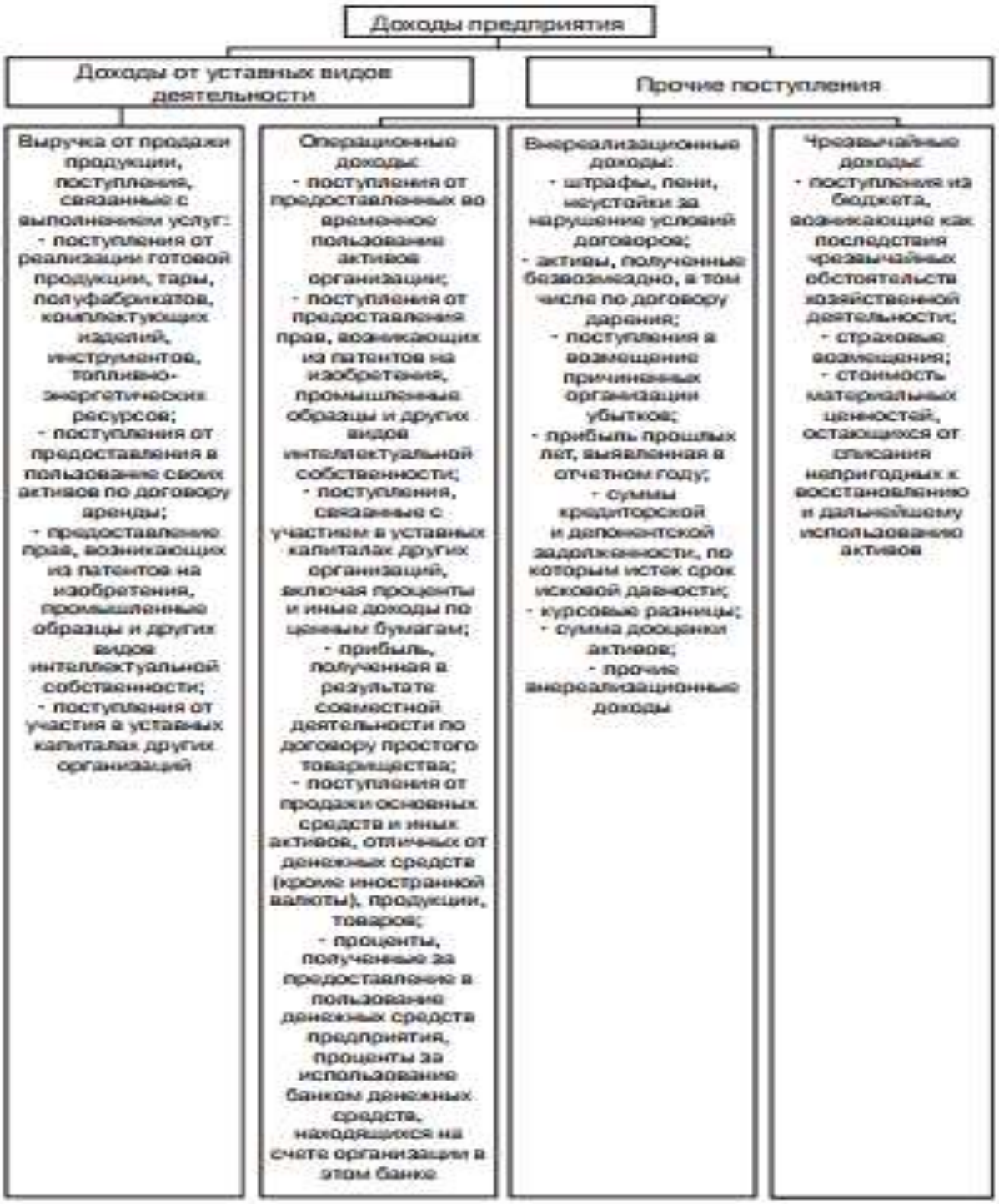


Рис. 12.4. **Источники доходов предприятия.**

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему

использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

Все расходы организации, в зависимости от характера, условия осуществления и направлений ее деятельности, подразделяются на расходы по уставным видам деятельности и прочие расходы (рис.12.5).

Расходами по уставным видам деятельности признаются все расходы, непосредственно затраченные на производство основного товара предприятия. Что еще входит в перечень подобных расходов: материальные траты; оплата труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты. Важно понимать, что от характера работы зависит и состав статей расходов от уставных видов деятельности: то, что при сдаче в аренду квартиры числится как обязательные расходы, при производстве товаров может оказаться в прочих.

К прочим расходам относятся расходы, не вошедшие в затраты от уставных (обычных) видов деятельности:

- операционные;
- внереализационные;
- чрезвычайные.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

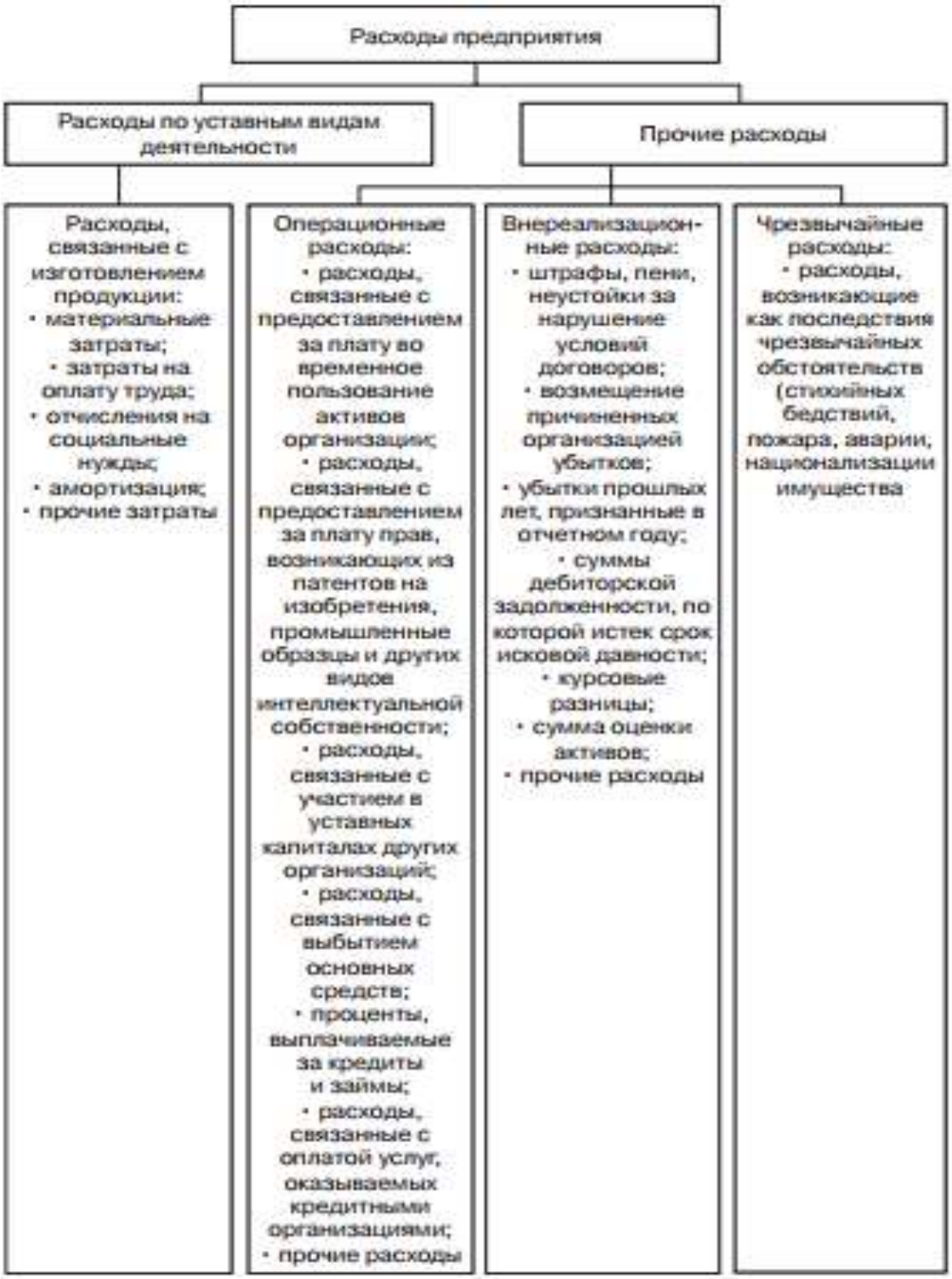


Рис.12.5. **Источники расходов предприятия.**

К внереализационными расходами относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К чрезвычайным расходам относятся расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (ст ихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

12.5. Формирование и распределение прибыли предприятия

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль используется также для расчета рентабельности собственных и заемных средств, основных средств, всего авансированного капитала и каждой акции. Однако прибыль является не только основной целью деятельности любой коммерческой организации, но и важнейшей экономической категорией.

Как экономическая категория прибыль предприятия отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.



Рис.12.6. **Формирование прибыли предприятия.**

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под ***экономической прибылью*** — понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

Прибыль, определяемая на основании данных ***бухгалтерского учета***, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от ***обычных видов деятельности.*** Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают ***расходами по обычным видам деятельности.*** Валовую прибыль рассчитывают по формуле

$$П_{вал} = ВР - С,$$

где, $ВР$ – выручка от реализации;

$С$ – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$П_{пр} = П_{вал} - Р_у - Р_к,$$

где, $Р_у$ – расходы на управление;

$Р_к$– коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$П_{дно} = П_{пр} \pm С_{одр} \pm С_{вдр},$$

где, $С_{одр}$ – операционные доходы и расходы;

$С_{вдр}$ – внереализационные доходы и расходы.

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$П_{од} = П_{дно} - Н,$$

где $Н$ – сумма налогов.

Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов (рис. 20):

$$П_{ч} = П_{од} \pm Ч_{др},$$

где $Ч_{др}$ – чрезвычайные доходы и расходы.

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции

и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т.д.

Для расширения и приумножения собственности предприятий, укрепления хозяйственного расчета, усиления материальной заинтересованности работников в выполнении планов финансово–хозяйственной деятельности и повышении эффективности хозяйствования большое значение имеет распределение прибыли (рис.12.6).

Под распределением прибыли понимают направление ее на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей предприятий в средствах на расширение производства и материальное стимулирование работников.

Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходов прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.



Рис.12.7. **Распределение прибыли предприятия.**

12.6. Рентабельность предприятия

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от ренты, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 сум. текущих затрат):

$$P_n = \frac{Ц - C}{C} \times 100,$$

где, $Ц$ - цена единицы продукции;

C - себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 сум. производственных фондов):

$$P_o = \frac{П}{ОС_{ср} + ОбС_{ср}} \times 100,$$

где, $П$ – сумма прибыли;

$ОС_{ср}$ - среднегодовая стоимость основных средств;

$ОбС_{ср}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов. Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия.

Рентабельность продаж. Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия:

$$рентабельность\ продаж = \frac{чистая\ прибыль}{объем продаж}.$$

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками предприятия:

$$\text{рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}.$$

Рентабельность оборотных активов. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства:

$$\text{рентабельность оборотных активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{оборотные активы}}.$$

Рентабельность внеоборотных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства:

$$\text{рентабельность внеоборотных активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{внеоборотные активы}}.$$

Рентабельность инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности:

$$\text{рентабельность инвестиций} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}.$$

Ключевые термины

Издержки, затраты, расходы, себестоимость продукции, элементы себестоимости, рентабельность, прибыль, чистая прибыль, рентабельность продукции, рентабельность производства, рентабельность продаж, калькуляция, смета, фондоотдача.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Дайте классификацию расходов предприятия.

2. Назовите основные классификационные признаки расходов предприятия.

3. В чем заключается различие между переменными и постоянными расходами? Приведите примеры.

6. В чем заключается различие между прямыми и косвенными расходами? Приведите примеры.

7. Дайте определение доходов предприятия.

8. Какие поступления не признаются доходами?

9. Какие виды поступлений относятся к прочим доходам?

10. Чем отличается формирование выручки - брутто от выручки-нетто?

11. Перечислите факторы, влияющие на величину выручки?

12. Дайте определение чистой прибыли.

13. Что понимается под экономической прибылью?

14. Как рассчитывается валовая прибыль?

15. Перечислите основные источники получения прибыли.

16. Дать определение рентабельности.

17. Как рассчитывается рентабельность продукции?

18. Как рассчитывается рентабельность производства?

13 ГЛАВА. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

13.1. Инвестиции: содержание и сущность.

13.2. Классификация инвестиций.

13.3. Инвестиционная деятельность и инвестиционная стратегия предприятия.

13.1. Инвестиции: содержание и сущность

Инвестиции являются основой развития предприятий, отдельных отраслей и экономики в целом. Экономическая деятельность предприятий в значительной степени характеризуется объемом и формами осуществленных инвестиций.

Эффективная деятельность фирм, предприятий и организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности. Физическое или юридическое лицо, осуществляющее инвестиции от своего имени и за свой счет, называют инвестором.

В современной экономической литературе, а также в различных законодательных актах встречаются разные трактовки определения реальных инвестиций, которые определяют только одну из сторон этого многогранного понятия.

Капитал выступает одним из основных экономических ресурсов (факторов производства) и включает в себя всю производственную цепочку, как средства производства - машины, оборудование, инструменты, транспортные средства предприятия, здания, сооружения, передаточные устройства, сырье, запасы товаров и полуфабрикатов на различных стадиях производства (физический капитал), так и человеческий капитал - знания и навыки персонала предприятия, полученные посредством образования и приобретения практического опыта. Поэтому сам процесс накопления и добавления капитала предприятия можно называть инвестированием.

В законе Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от осуществляемой в форме капитальных вложений» № ЗРУ-598 от 25 декабря 2019 года дается следующее определение инвестициям:

«Инвестиции - материальные и нематериальные блага и права на них, в том числе права на объекты интеллектуальной собственности, а также реинвестиции, вкладываемые инвестором на условиях несения рисков в объекты социальной сферы, предпринимательской, научной и других видов деятельности в целях получения прибыли..»[2]

Инвестиции характеризуются своими основными функциями:

- регулирующей (стимулирование или ограничение экономических процессов с помощью различных финансовых механизмов);

- распределительной (распределение общественного продукта в его денежной форме между отдельными собственниками);

- индикативной (позволяющей контролировать движение к цели).

К основным признакам, отражающим свойства инвестиций можно отнести следующие:

- осуществление вложений инвесторами, имеющими собственные цели;

- способность вложенных инвестиций приносить доход;

- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;

- определенный планируемый срок вложения средств;

- использование различных инвестиционных ресурсов, характеризующихся в процессе осуществления спросом, предложением и ценой.

Объем инвестиций зависит от определенных факторов. Рассмотрим лишь основные факторы, влияющие на объем инвестиций:

Во-первых, объем инвестиций зависит от распределения получаемого дохода на потребление и сбережения. В условиях низких

[2] Çàêîí Ðåñïóáëèêè Óçáåêèñòàí «Îá èíâåñòèöèÿõ è èíâåñòèöèîííîé äåÿòåëüíîñòè» ¹ ÇÐÓ-598 îò 25 äåêàáðÿ 2019.

среднедушевых доходов основная их часть расходуется на потребление. Рост доходов вызывает повышение их доли, направляемой на сбережения, которые служат источником инвестиционных ресурсов. Следовательно, рост удельного веса сбережений вызывает соответствующий рост объема инвестиций и наоборот

Во-вторых, значительное влияние на объем инвестиций оказывает ожидаемая норма чистой прибыли. Это связано с тем, что прибыль является основным побудительным мотивом инвестиций. Чем выше ожидаемая норма чистой прибыли, тем соответственно выше будет и объем инвестиций, и наоборот

В-третьих, существенное воздействие на объем инвестиций оказывает также ставка ссудного процента. В процессе инвестирования часто используется не только собственный, но и заимствованный капитал. Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку ссудного процента, то при прочих равных условиях инвестирование окажется эффективным. Поэтому рост ставки ссудного процента вызывает снижение объема инвестиций и наоборот.

В-четвертых, среди факторов, оказывающих существенное влияние на объем инвестиций, следует отметить предполагаемый темп инфляции. Чем выше этот показатель, тем в большей степени будет обесцениваться будущая прибыль от инвестиций и, следовательно, меньше стимулов будет к наращиванию объемов инвестиций. Особую роль этот фактор играет в процессе долгосрочного инвестирования.

14.2. Классификация инвестиций

Все инвестиции подразделяют на две основные группы: реальные (капиталообразующие) и финансовые.

Реальные инвестиции — это в основном долгосрочные вложения средств (капитала) непосредственно в средства производства. Они представляют собой финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связаны с приобретением реальных активов. При этом может быть использован как собственный, так и

заемный капитал, в том числе и банковский кредит. В таком случае банк также становится инвестором, осуществляющим реальное инвестирование.

Финансовые или портфельные инвестиции — это вложение капитала в проекты, связанные с формированием портфеля ценных бумаг и других активов. В этом случае основной задачей инвестора является формирование и управление оптимальным инвестиционным портфелем, осуществляемое, как правило, посредством операции покупки и продажи ценных бумаг на фондовом рынке. Инвестиционный портфель — это совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей.

В практике планирования и учета долгосрочные реальные инвестиции могут группироваться по следующим признакам:

- по уровню централизации источников финансирования: централизованные (средства государственного бюджета), нецентрализованные (собственные средства предприятия, заемные и привлеченные финансовые ресурсы и др.);

- по технологической структуре (составу работ и затрат): на строительные и монтажные работы, приобретение всех видов оборудования, инструмента и инвентаря, прочие капитальные работы и затраты;

- по характеру воспроизводства основных фондов: новое строительство, расширение;

- реконструкция, техническое перевооружение;

- по способу выполнения работ: подрядным и хозяйственным способом;

- по назначению: производственного и непроизводственного назначения.

Формы инвестиций классифицируются по следующим признакам (14.1):

1. ***По объектам вложения средств выделяют реальные и финансовые*** инвестиции.

- Под реальными инвестициями понимают вложение средств в реальные активы — как материальные, гак и нематериальные (например, инновационные инвестиции).

- Под финансовыми инвестициями понимают вложение средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее значащую долю занимают вложение средств в ценные бумаги.

2. ***По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и не прямые инвестиции.***

- Под прямыми инвестициями понимают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

- Под непрямыми инвестициями понимается инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками). Не все инвесторы имеют достаточную квалификацию для эффективного выбора объектов инвестирования и последующего управления ими. В этих случаях они приобретают ценные бумаги, выпускаемые инвестиционными или другими финансовыми посредниками, которые собранные инвестиционные средства размещают по своему усмотрению, т.е. выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют среди своих клиентов.

3. ***По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции***

- Под краткосрочными инвестициями понимают обычно вложение капитала на период не более одного года.

- Под среднесрочными инвестициями понимают обычно вложение капитала на период не более 3-х лет.



Рис. 13.1. **Классификация инвестиций.**

- Под долгосрочными инвестициями понимают вложение капитала на период свыше 3-х лет.

4. ***По формам собственности*** инвесторов выделяют инвестиции частные, государственные, иностранные и совместные.

5. ***По региональному признаку*** выделяют инвестиции внутри страны и за рубежом.

- Под инвестициями внутри страны (внутренними инвестициями) подразумевают вложение средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

- Под инвестициями за рубежом (зарубежными инвестициями) понимают вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны (к этим инвестициям относятся также приобретения финансовых инструментов других стран).

13.3. Инвестиционная деятельность и инвестиционная стратегия предприятия

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Фирмы в процессе производственной деятельности накапливают капитал. Вложения фирмы в дополнительные средства производства и получения прибыли называются инвестициями.

Субъекты инвестиционной деятельности — инвесторы - физические и юридические лица, государство, посреднические организации, иностранные предприниматели и организации, участвующие в инвестиционной деятельности в качестве инвесторов, заказчиков и исполнителей работ, поставщиков, подрядчиков, финансовых посредников и др.

Инвестор - главный субъект инвестиционной деятельности. Основной отличительный признак инвестора: наличие средств денежной или материальной формы, или возможность привлечь таковые, которые он готов предоставить потребителю инвестиций. Ожидания инвестора сосредотачиваются на доходах, получаемых им от деятельности объекта инвестирования.

Объекты инвестиционной деятельности — это любые активы, направляемые на вложения инвестиционных ресурсов (вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция и другие объекты собственности, права на имущество и интеллектуальную собственность).

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также

имущественные права и права на интеллектуальную собственность. При этом на законодательном уровне запрещено осуществлять инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм безопасности жизнедеятельности человека и общества или наносит моральный, или материальный ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства.

Важной особенностью инвестиционной деятельности предприятия в условиях рынка становится неполнота информации о развитии ситуации, что определяет невозможность получения четких значений результатов инвестирования и надежности принимаемых решений. Это вносит новые требования к процессу планирования, так как при неполной информации о развитии окружающей среды и состоянии инвестиционного объекта необходимо выработать различные варианты плановых решений и измерить их результативность в возможных ситуациях. Поэтому неотъемлемым элементом осуществления инвестиционной деятельности предприятия становится учет неопределенности. Предприятия вынуждены постоянно перестраиваться, обеспечивая своевременно реакцию на изменение внешней среды и целей организации.

Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях встает необходимость в стратегическом управлении инвестиционной деятельностью предприятия, т.е. в разработке ее инвестиционной стратегии. Отсутствие же разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений

организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

Одним из условий, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии предприятия, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью предприятия основано на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы, когда значительно ускорились темпы общественного развития и научно-технического прогресса. В условиях более быстрого изменения внешней среды деятельности компаний появилась необходимость не только оперативно реагировать на эти изменения, но и вырабатывать модели развития с учетом прогнозируемых изменений. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере

взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционную стратегию можно представить, как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Следует отметить, что процесс стратегического управления инвестиционной деятельностью компании, т.е. разработки ее инвестиционной стратегии, получает свою дальнейшую конкретизацию в процессе тактического управления этой деятельностью путем формирования инвестиционного портфеля компании. В отличие от инвестиционной стратегии формирование инвестиционного портфеля является среднесрочным управленческим процессом, осуществляемым в рамках стратегических решений и текущих финансовых возможностей компании. В свою очередь, процесс тактического управления инвестиционной деятельностью получает свое наиболее детальное завершение в оперативном управлении реализацией отдельных

инвестиционных программ и проектов. Таким образом, разработка инвестиционной стратегии является только первым этапом процесса управления инвестиционной деятельностью предприятия.

Исходной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития предприятия. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам реализации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития компании в соответствии с избранной ею общей экономической стратегией.

Потребность в ресурсах для реализации инвестиционной стратегии предприятия определяется его производственным и научно-техническим потенциалом, необходимым для обеспечения выпуска продукции в соответствии с запросами ранка.

С точки зрения управления реальными инвестициями (в рамках инвестиционной стратегии предприятия) можно выделить следующие *этапы инвестиционного процесса на предприятии:*

- формирование стратегических целей инвестиционной деятельности;
- разработка стратегических направлений инвестиционной деятельности;
- разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов;
- конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации;
- оценка разработанной инвестиционной стратегии;
- внедрения и осуществление инвестиционной стратегии;
- оценка и контроль результатов инвестирования.

Одним из условий, определяющих направленность инвестиционной стратегии предприятия, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия

позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Ключевые термины

Инвестиции, инвестиционная деятельность, реэкспорт, экспорт, риски, страхование, эффективность проектов, формы инвестиций, факторы, влияющие на объем инвестиций, объем инвестиций, норма чистой прибыли, ставки ссудного процента.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое инвестиции?
2. По каким признакам классифицируются инвестиции?
3. Сущность капитальных вложений предприятия. По каким признакам классифицируются капитальные вложения?
4. Содержание общих принципов инвестирования.
5. Какие факторы необходимо учитывать при принятии инвестиционных решений?
6. Как формируется инвестиционная стратегия предприятия?
7. Характеристика источников финансирования капитальных вложений предприятия.
8. Базовые принципы оценки эффективности капитальных вложений.
9. Какие характеристики применяются для определения эффективности инвестиционного проекта?
10. Какие особенности финансовых инвестиций следует учитывать при определении их эффективности?
11. Характеристика направлений финансовых инвестиций.
12. Как определяется реальная стоимость ценных бумаг?
13. Как вычисляется эффективность финансовых инвестиций?

14 ГЛАВА. БЕЗОПАСНОСТЬ И КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ

14.1. Цели, задачи и принципы обеспечения безопасности предприятия.

14.2. Организация и управление обеспечения безопасности предприятия.

14.3. Службы безопасности предприятия, их структура и функции.

14.4. Коммерческая тайна предприятия.

14.1. Цели, задачи и принципы обеспечения безопасности предприятия

Безопасность предприятия — это состояние защищенности её интересов от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее реализацию миссии, целей ее создания, максимизацию получаемой прибыли и устойчивость ее развития. В связи с этим выделяют следующие функции безопасности: выявление, предупреждение, снижение, ослабление, нейтрализация, пресечение, локализация, отражение и устранение угроз (рис.15.1.).

Под угрозой безопасности предприятия следует понимать потенциально или реально возможное событие, действие, процесс или явление, которое способно нарушить его устойчивость и развитие или привести к остановке его деятельности.

Угрозу можно классифицировать по различным основаниям и измерить их в количественных параметрах. Например, возможный ущерб оценивается числом погибших людей, потерявших здоровье, денежной сумме экономических потерь и т.д.

По степени вероятности угроза оценивается как невероятная, маловероятная, вероятная, весьма вероятная и вполне вероятная.

По степени развития угроза проходит четыре этапа: возникновение, экспансия, стабилизация и ликвидация.

Темпы нарастания угрозы измеряются по месяцам, кварталам, годам.

Напряженность угрозы отражается в двух измерениях:

- нормальная, повышенная, близкая к пределу, избыточная;
- рост, стабильность или снижение.

Кроме этого, угрозы делятся по природе их возникновения на два класса:

1. естественные (объективные), т.е. вызванные стихийными природными явлениями, не зависящими от человека (наводнения, землетрясения, ураганы и т.п.);

2. искусственные (субъективные), т.е. вызванные деятельностью человека, непреднамеренные (неумышленные) и преднамеренные (умышленные) угрозы.

Различают также экономические, социальные, правовые, организационные, информационные, экологические, технические и криминальные угрозы.

Под объектом безопасности предприятия следует понимать степень устойчивости и развития предприятия, его способность противостоять угрозам. В объекты безопасности предприятия можно выделить:

- различные структурные подразделения или группы сотрудников, либо владельцы акций предприятия;
- ресурсы предприятия (информационные, кадровые, материально-технические, информационные, интеллектуальные и финансовые);
- различные виды деятельности (управленческая, производственная, снабженческая и т.д.).

Целью обеспечения безопасности предприятия является комплексное воздействие на потенциальные и реальные угрозы, позволяющее ему успешно функционировать в нестабильных условиях внешней и внутренней среды.

Достижение этой цели требует реализации следующих задач:

- выявление угроз для стабильности и развития предприятия и выработка мер по их противодействию;
- обеспечение защиты технологических процессов;

- реализация мер противодействия всех видов шпионажа (промышленного, научно-технического, экономического и т.д.);
- своевременное информирование руководства предприятия о фактах нарушения законодательства со стороны государственных и муниципальных органов, коммерческих и некоммерческих организаций, затрагивающих интересы предприятия;
- предупреждение переманивания сотрудников предприятия, обладающих конфиденциальной информацией;
- всестороннее изучение деловых партнеров;
- своевременное выявление и адекватное реагирование на дезинформационные мероприятия;
- разработка и совершенствование локальных правовых актов, направленных на обеспечение безопасности предприятия;
- реализация мер по защите коммерческой и иной информации;
- организация мероприятий по противодействию недобросовестной конкуренции;
- обеспечение защиты всех видов ресурсов предприятия;
- реализация мер по защите интеллектуальной собственности;
- организация и проведение мер по предотвращению чрезвычайных ситуаций;
- выявление негативных тенденций среди персонала предприятия, информирование о них руководства предприятия и разработка соответствующих рекомендаций;
- организация взаимодействия с правоохранительными и контрольными органами в целях предупреждения и пресечения правонарушений, направленных против интересов предприятия;
- разработка и реализация мер по предупреждению угроз физической безопасности имуществу предприятия и его персоналу;
- возмещение материального и морального ущерба, нанесенного предприятию в результате неправомерных действий организаций и отдельных физических лиц.



Рис.14.1. **Цели и задачи обеспечения безопасности предприятия**

Принципы безопасности — это основные требования к тактике и стратегии ее обеспечения, выбор правильных путей решения задачи и цели безопасности. К ним, в частности, относятся:

- принципы законности;
- самостоятельность и ответственность;
- экономическая целесообразность и прибыльность;
- специализация и профессионализм;
- программно-целевое планирование;
- взаимодействие и координация;
- научная организация труда;
- гласность сочетаний с необходимой конспирацией.

Система безопасности предприятия включает в себя следующие её виды (рис.14.2):

Экономическая безопасность — состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Техногенная безопасность — совокупность действий по обеспечению проектирования, строительства и эксплуатации сложных

технических устройств с соблюдением необходимых требований безаварийной их работы.

Экологическая безопасность — состояние защищенности жизненно важных интересов персонала предприятия и его имущества от потенциальных или реальных угроз, создаваемых последствиями антропогенного воздействия на окружающую среду, а также от стихийных бедствий и катастроф.

Информационная безопасность — это способность персонала предприятия обеспечить защиту информационных ресурсов и потоков от угроз несанкционированного доступа к ним.

Психологическая безопасность — состояние защищенности от негативных психологических воздействий персонала предприятия и других лиц, вовлеченных в ее деятельность.

Физическая безопасность — состояние защищенности жизни и здоровья отдельных лиц (групп, всех лиц) предприятия от насильственных преступлений.

Научно-техническая безопасность — способность персонала предприятия обеспечить защиту собственной ценной научно-технической продукции от недобросовестных конкурентов.

Пожарная безопасность — состояние объектов предприятия, при котором меры предупреждения пожаров и противопожарной защиты соответствуют нормативным требованиям.

Все эти виды теснейшим образом связаны друг с другом. Возникновение безопасности одного вида может повлечь за собой возникновение безопасности другого вида.



Рис.14.2. **Виды безопасности предприятий.**

14.2. Организация и управление обеспечения безопасности предприятия

Безопасность как мера предупреждения или опережения событий в каждом случае конкретна и зависит от характера предприятия, его месторасположения, значимости и т.д. В этом процессе важным является определение самой системы безопасности. Ее руководитель должен сам принять активное участие в разработке концепции безопасности применительно к конкретным условиям производства.



Рис. 14.3. **Внешнее окружение предприятия.**

Концепция безопасности, во-первых, не должна противоречить целям и задачам предприятия, во-вторых, учитывать влияние внешней

среды, которая может оказать как прямое, так и косвенное воздействие на безопасность предприятия (рис. 14.3.).

Одновременно с этим предприятие должно принять меры, по обеспечению своей безопасности по важнейшим направлениям деятельности прежде всего путем создания надлежащего режима охраны. Отечественная и зарубежная практика здесь выделяет следующие виды деятельности:

- обеспечение режимов охраны зданий и помещений, оборудования линий связи и др.;

- оперативная безопасность - управление доступом, контроль перевозок, посетителей и транспорта, расследование случаев нарушения, обеспечение информационной безопасности;

- административная деятельность по обеспечению безопасности - обучение и подготовка персонала, инспекция, ревизия и контроль, предупреждение критических ситуаций, разработка перспективных мероприятий;

- охрана материальных средств и борьба со стихийными бедствиями - предупреждение пожаров, наблюдение за состоянием средств сигнализации и пожарной безопасности, надзор за противопожарной охраной и др.

Руководители предприятий должны регулярно информировать трудовые коллективы о результатах обеспечения безопасности. В оправданных ситуациях меры безопасности могут носить конспиративный характер. Конспиративность мер безопасности предполагает специальную организацию контроля органов предприятия за их применением, соблюдением необходимых правил и процедур.

Для безопасности предприятия в условиях современного общества, его информатизации и электронизации нужна постоянно действующая система, охватывающая все многообразие форм и методов обеспечения безопасности коммерческой деятельности. Поэтому необходимо, чтобы служба безопасности работала в тесном взаимодействии с такими экономическими подразделениям и, как службы маркетинга и

менеджмента, валютный, кредитный и юридический отделы, не подменяя их деятельность, а дополняя ее с уклоном на экономическую безопасность.

14.3. Службы безопасности предприятия, их структура и функции

Служба безопасности - структурная единица предприятия, осуществляющая разработку режимов безопасности, установление и поддержание этих режимов, а также контроль над их соблюдением.

В своей деятельности она должна руководствоваться:

• положением по организации режима и охране;

• должностной инструкцией, но работе с конфиденциальной информацией для руководителей, специалистов и технического персонала;

• должностной инструкции по организации хранения дел, содержащих конфиденциальную информацию в архиве;

• должностной инструкции по организации инженерно-технической защиты информации;

• должностной инструкцией по порядке работы с иностранными представителями и представительствами.

В составе службы безопасности предприятия могут образовываться информационно-аналитические подразделения, организационные звенья по направлениям обеспечения безопасности и создаваться временные структуры для решения конкретных задач. По решению дирекции предприятия, правления акционерного общества могут создаваться временные структуры с привлечением ведущих специалистов предприятия для решения сложных комплексных задач обеспечения безопасности, определяемых конкретными целями и складывающейся обстановкой.

Для решения поставленных задач служба безопасности предприятия осуществляет:

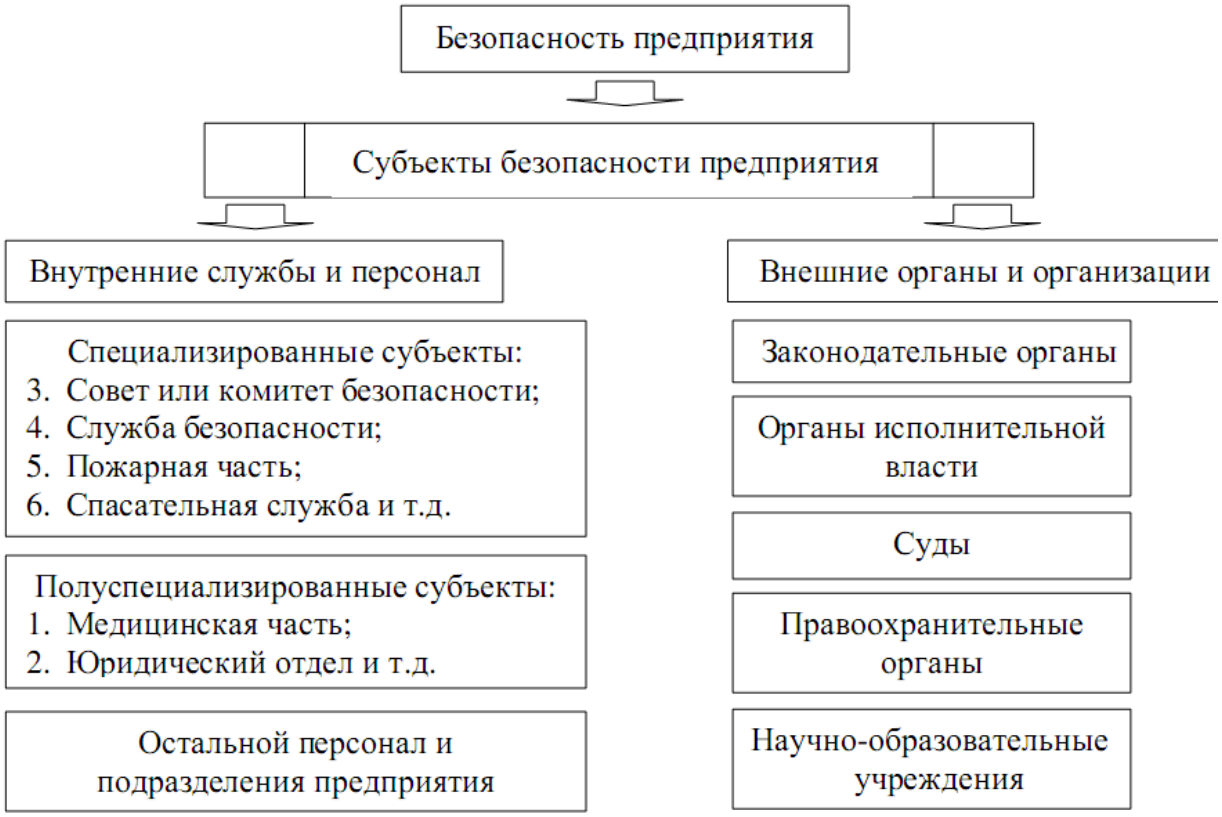


Рис. 14.4. **Субъекты безопасности предприятия.**

• безопасности, определению полномочий, прав, обязанностей и ответственности должностных лиц по вопросам обеспечения безопасности предприятия, а также по осуществлению представительских функций предприятия в данной области его деятельности;

• хозяйственно-распределительную функцию, которая реализуется путем участия службы безопасности в определении ресурсов, необходимых для решения задач безопасности предприятия, в подготовке и проведении мероприятий по обеспечению сохранности имущества и интеллектуальной собственности предприятия, их рациональному использованию;

• учетно-контрольную функцию, которая реализуется вы делением критически важных направлений финансово-коммерческой деятельности и организацией своевременного обнаружения угроз финансовой стабильности и устойчивости предприятия, оценкой их источников, налаживания контроля за опасными ситуациями, ведением учета

негативных факторов, влияющих на безопасность предприятия, а также накоплением информации о недобросовестных конкурентах, ненадежных партнерах, лицах и организациях, посягающих на жизненно важные интересы предприятия;

• социально-кадровую функцию, которая реализуется участием службы безопасности в расстановке кадров, выявлении негативных тенденций в трудовых коллективах, возможных причин и условии социальной напряженности, в предупреждении и локализации конфликтов, создании творческой обстановки на предприятии, инструктаже работников по работе, их компетенции, формировании у них чувства ответственности за соблюдение установленных режимов безопасности. Служба участвует в решении вопросов, связанных с командированием в установленном порядке специалистов предприятия за рубеж;

• организационно-управленческую функцию, которая реализуется путем оказания управленческого воздействия на создание, поддержание и своевременную реорганизацию постоянной организационной структуры управления процессом обеспечения безопасности предприятия, гибких временных структур по отдельным направлениям работы, организации взаимодействия и координации между отдельными звеньями для достижения заданных программных целей;

• планово-производственную функцию, которая реализуется разработкой комплексной программы и отдельных целевых планов обеспечения безопасности предприятия, подготовкой и проведением мероприятий по их осуществлению, установлению и поддержанию режимов безопасности;

• организационно-техническую функцию, которая реализуется путем материально-технического обеспечения режимов безопасности на предприятии, освоения специальной техники и достижения, соответствующего потребностям обеспечения безопасности предприятия уровня, путем содействия в освоении новых прогрессивны х видов

техники и технологий, режимно-секретной и другой специальной деятельности;

• научно-методическую функцию, которая реализуется путем накопления и распространения передового опыта обеспечения безопасности предприятия, организации обучения штатного контингента, научной разработки возникаю щ их перед предприятием проблем обеспечения безопасности и методического сопровождения его деятельности в этой сфере;

• информационно-аналитическую функцию, которая реализуется путем целенаправленного сбора, накопления и обработки информации, относящейся к сфере безопасности, создания и использования необходимых для этого технических и методических средств аналитической обработки информации, организации информационного обеспечения заинтересованных подразделений и отдельных лиц предприятия в сведениях, имеющихся в службе безопасности. Перечисленные функции позволяют формировать необходимую организационную структуру службы безопасности предприятия, принципиальная схема которой представлена ниже (рис. 14.5):

Задачи, функции, права и контрольно-ревизионная деятельность регламентируются уставом службы безопасности предприятия. Служба безопасности осуществляет свою деятельность на основе собственного комплексного плана обеспечения и поддержания высокого уровня безопасности предприятия, включающего в себя следующие программы:

• организации режим но-секретной деятельности;

• обеспечение информационной безопасности;

• инженерно-технической защиты;

• деятельности по предупреждению негативны х процессов в трудовых коллективах.

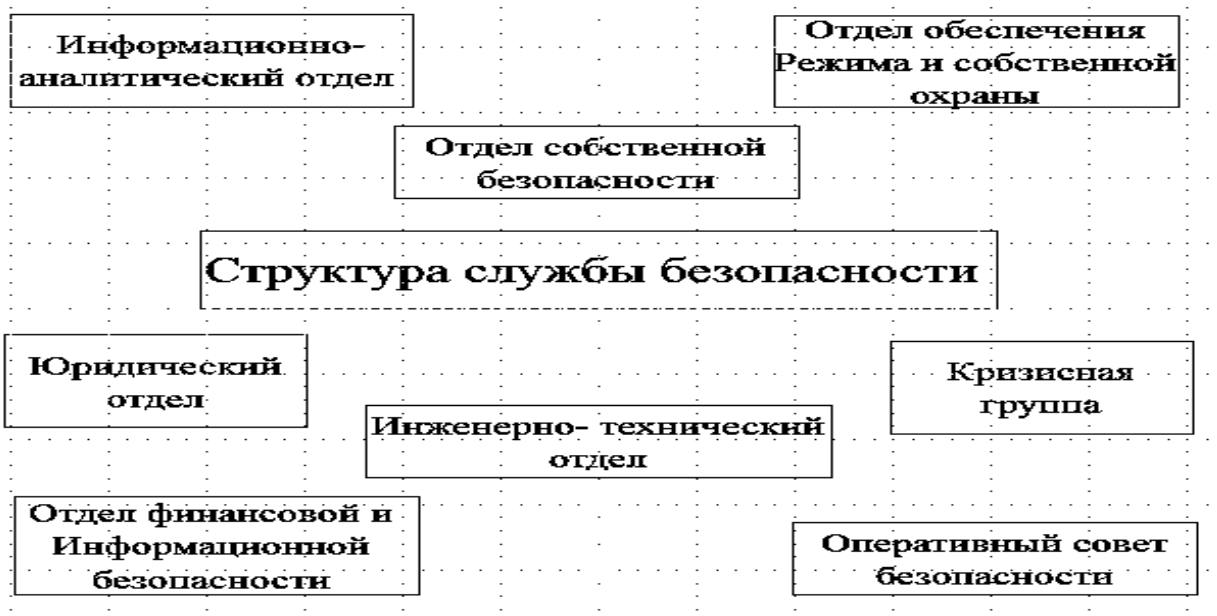


Рис. 14.5. Структура службы безопасности.

14.4. Коммерческая тайна предприятия

Коммерческая тайна предприятия – это сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами и др., разглашение (передача, утечка) которых может нанести ущерб его интересам. Такова общая характеристика категории «коммерческая тайна» предприятия, определенная законодательно. Согласно имеющимся точкам зрения, коммерческую тайну предприятия в самом общем виде можно представить в виде сведений, включающих в себя информацию о:

- торговых отношениях предприятия;
- объеме и структуре капитала, планах инвестиций;
- поставщиках и потребителях, заключенных контрактах;
- объеме производства, размерах оборотных средств и прибыли;
- политике ценообразования и формировании цены на товар;
- банковских операциях и др.

В сегодняшних условиях рыночных и особенно конкурентных отношений разглашение коммерческой тайны предприятия может негативно отразиться на его положении, привести к потере потребителя выпускаемой им продукции. По оценкам экспертов, потеря лишь четверти информации, относимой к категории коммерческой тайны,

обеспечивает весомые преимущества конкурентам и в течение нескольких месяцев приводит к банкротству половины фирм, допустивших утечку сведений. Поэтому в настоящее время целесообразно юридически точно определить категорию и правовой статус коммерческой тайны, разработать механизм ответственности за се разглашение.

В соответствии с гражданским законодательством Республики Узбекистан коммерческой тайной является информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель принимает меры к охране се конфиденциальности.

Следовательно, коммерческая тайна не может быть общеизвестной и общедоступной информацией, открытое ее использование несет угрозу экономической безопасности предпринимательской деятельности, в связи с чем предприниматель осуществляет меры по сохранению ее конфиденциальности и защите от незаконного использования.

Однако не вся информация, которой располагает предприниматель, может быть отнесена к категории коммерческой тайны. Сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну. К ним относятся:

- учредительные документы (устав, учредительный договор); документы, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью (регистрационное удостоверение, свидетельство о регистрации, лицензии, сертификаты, патенты);
- сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную бюджетную систему РУЗ); документы о платежеспособности;
- сведения о численности работающих, их составе, заработной плате, условиях работы, наличии свободных рабочих мест; документы об уплате налогов и обязательных платежей; сведения о соблюдении

установленных правил охраны труда; сведения о соблюдении установленных норм охраны окружающей среды;

- сведения о нарушении антимонопольного законодательства; сведения о реализации продукции, причинившей вред здоровью населения;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, акционерных обществах и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Но и эти сведения не предназначаются для открытого доступа всем желающим. Например, сведения о заработной плате работников предприятия, финансовая отчетность могут быть предоставлены только по требованию органов власти, управления, контролирующих и правоохранительных органов, а также других юридических лиц, имеющих на это право в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан. В то же самое время клиенты фирмы вправе ознакомиться с ее уставом, свидетельством о регистрации, лицензией, сертификатами, патентами.

В плане защиты наиболее важной информации предприниматель должен решить сложную проблему.

С одной стороны, он должен предоставить максимум информации о своей деятельности потребителям, контрагентам, кредиторам и т.п. для того, чтобы они сделали выбор в его пользу. Реклама привлекает покупателей, деловые связи, патенты и лицензии, ноу- хау — контрагентов, финансовое положение — инвесторов. С другой стороны, предприниматель должен оградить названные группы лиц, а также своих конкурентов от информации, утечка или разглашение которой может представлять угрозу его экономической безопасности. В выборе «золотой середины», т.е. определении того оптимального количества информации, которого будет достаточно для внешних пользователей и разглашение которой не будет представлять угроз экономической безопасности, и состоит первый шаг предпринимателя в процессе защиты информации, составляющей коммерческую тайну.

Получить информацию о деятельности фирмы можно законным и незаконным путем.

В первом случае источником информации служат средства массовой информации, рекламные проспекты фирмы, выставок, материалы пресс-конференций. Эта информация специально готовится работниками фирмы для открытого пользования всеми заинтересованными лицами.

Во втором случае информацию, не предназначенную для внешних пользователей, добывают без согласия руководства фирмы, с нарушением действующего законодательства. Полученные таким образом сведения представляют интерес прежде всего для конкурентов данной фирмы, а также для криминальных структур.

Небезынтересно, что в мировой практике в течение последних нескольких десятков лет 80-90% информации, интересующей конкурентов, черпается ими из открытых источников — газет, специальных журналов, на выставках и проч. Для этого многие фирмы даже используют специалистов, изучающих всю открытую информацию, «просеивающих» ее и отбирающих нужные сведения.

В связи с этим необходимо определить, какая информация должна быть отнесена к коммерческой тайне и требует зашиты, каков срок ее «хранения» в качестве тайны и др.

Важность информации определяется её ценностью для предпринимателя, которая, по мнению ряда специалистов, должна включать полезность, своевременность, достоверность и полноту.

Всю информацию, которая может представлять коммерческую тайну, можно объединить в группы (рис. 14.6).

Отнесение тех или иных сведений к коммерческой тайне должно удовлетворять следующим требованиям:

- их открытое использование может причинить ущерб;
- фирма может обеспечить сохранение их конфиденциальности;
- эти сведения нуждаются в защите, гак как они не являются государственной тайной и не защищены патентом;
- их сокрытие не наносит вред обществу.



Рис. 14.6. **Классификация сведений, составляющих коммерческую тайну.**

При определении информации, относящейся к категории коммерческой тайны, предприниматель должен учитывать, что по степени конфиденциальности вся имеющаяся информация может быть распределена по следующим группам:

- информация высшей степени конфиденциальности. Данная информация является ключевой в деятельности фирмы, основой ее нормального функционирования. Утрата или разглашение этой информации нанесет непоправимый ущерб деятельности фирмы. Это угроза высокой степени, и ее реализация может привести к ликвидации фирмы;
- строго конфиденциальная информация. Утечка этой информации может вызвать значительные по тяжести последствия. Это информация о стратегических планах фирмы, о перспективных соглашениях и т.п.;

▪ конфиденциальная информация — ее разглашение наносит фирме ущерб, сопоставимый с текущими затратами фирмы, но он может быть преодолен в сравнительно короткие сроки;

▪ информация ограниченного доступа — ее утечка оказывает незначительное негативное воздействие на экономическое положение фирмы (должностные инструкции, структура управления);

▪ открытая информация. Ее распространение не представляет угрозы для экономической безопасности фирмы. Наоборот, отсутствие данной информации может оказать негативное воздействие на экономическое положение фирмы.

Для разграничения информации следует использовать следующие критерии:

Во-первых, это вероятность угрозы экономической безопасности фирмы. В случае получения этой информации конкурентами фирма понесет экономический ущерб. Так, широко известный напиток «кока-кола» производится на основе секретной формулы, являющейся коммерческой тайной, и обеспечивает процветание фирмы. В случае разглашения этой информации фирму ожидают серьезные экономические трудности.

Во-вторых, это возможность защиты информации. Если, например, информация не входит в обязательный перечень открытого характера, то следует определить — существует ли возможность ее защиты с помощью общих либо специальных мер защиты.

В-третьих, это экономическая целесообразность защиты информации. Только в том случае, если разглашение или утечка информации может нанести существенный экономический ущерб фирме, следует организовывать ее защиту.

Регулирование отношений, связанных с использованием конфиденциальной информации, должно начинаться с основного документа — устава, в котором предусматривается ответственность за разглашение коммерческой тайны.

Защита коммерческой тайны как часть деятельности по обеспечению безопасности предпринимательства в целом предполагает, что возможные противоправные посягательства на коммерческую информацию могут иметь различную направленность. В связи с этим эффективный механизм защиты должен предусматривать:

- правовое обеспечение коммерческой тайны;
- внедрение организационной защиты;
- осуществление инженерно-технической защиты;
- мотивацию сотрудников, от поведения которых зависит утечка информации;
- ответственность за разглашение конфиденциальных сведений
- контроль над средствами копирования и размножения документов;
- защиту коммерческой информации в средствах связи и вычислительной техники;
- охрану территории предприятия и его основных зданий и сооружений;
- контроль над посещениями данного предприятия посторонними лицами.

Эффективное выполнение всех перечисленных задач предполагает создание в аппарате управления специализированных служб, занятых защитой коммерческой тайны. За рубежом этим занимаются соответствующие отделы фирм. Они же осуществляют поиск и сбор информации о конкурентах. Одновременно с этим они не исключают необходимость взаимной защиты коммерческой тайны торговых партнеров.

В разных странах свои приоритетные способы защиты коммерческой информации. Так, в Германии преобладают законодательные меры, в США и Франции предпочтение отдается организации собственных служб безопасности фирмы, в Великобритании защита обеспечивается договорными обязательствами.



Рис. 14.7. **Механизм защиты коммерческой тайны предприятия.**

Отечественные предприниматели используют следующие основные способы защиты информации:

законодательная защита - основана на соблюдении тех прав предпринимателя на конфиденциальную информацию, которые закреплены в законодательстве Республики Узбекистан.

физическая защита — включает пропускной режим на предприятии, охрану, специальные карточки для посторонних, использование закрывающихся сейфов, шкафов и т.д.;

организационная защита - включает:

▪ введение должности или создания службы, ответственной за отнесение определенной информации к категории конфиденциальной, соблюдение правил доступа и пользования этой информацией;

▪ разделение информации по степени конфиденциальности и организация допуска к конфиденциальной информации только в соответствии с должностью или с разрешения руководства;

техническая защита - предусматривает использование таких средств контроля и зашиты, как сигнализирующие устройства, видеокамеры, микрофоны, средства идентификации, а также программные средства защиты компьютерных систем от несанкционированного доступа;

работа с кадрами - предполагает активную работу кадровых служб фирмы по набору, проверке, обучению, расстановке, продвижению, стимулированию персонала. Следует регулярно проводить инструктажи персонала о необходимости соблюдения правил пользования конфиденциальной информацией и об ответственности за их нарушение.

Общеизвестно, что персонал фирмы может стать как объектом, так и субъектом угроз ее безопасности. Поэтому целесообразно проведение превентивных и текущих мер, направленных на работу с кадрами. Важность работы с персоналом определяется тем, что в случае желания сотрудника разгласить сведения (в силу корыстных или других мотивов), являющиеся коммерческой тайной, воспрепятствовать этому не смогут никакие, даже самые дорогостоящие средства защиты. Западные специалисты по обеспечению экономической безопасности считают, что сохранность конфиденциальной информации на 80% зависит от правильного подбора, расстановки и воспитания персонала.

Угрозы экономической безопасности фирмы со стороны, например, конкурентов, реализуемые через ее персонал, могут принимать такие формы, как:

▪ переманивание сотрудников, владеющих конфиденциальной информацией;

▪ ложные предложения работы сотрудникам конкурентов в целях выведывания информации;

▪ выведывание конфиденциальных сведений у сотрудников в такой форме, что сотрудники не догадываются о цели вопросов;

▪ прямой подкуп сотрудников фирм-конкурентов;

▪ засылка агентов к конкурентам;

▪ тайное наблюдение за сотрудниками конкурентов.

В наиболее общем виде потери предприятия от несоблюдения условий конфиденциальности сводятся к тому, что:

• снижаются возможности продажи лицензий на собственные научные разработки, теряется приоритет в освоенных областях научно-технического прогресса, растут затраты на переориентацию деятельности исследовательских подразделений;

• появляются (или искусственно создаются конкурентами) трудности в закупках сырья, технологии, оборудования и других компонентов нормальной производственной деятельности;

• ограничивается сотрудничество предприятий с деловыми партнерами, снижается вероятность заключения выгодных контрактов, возникают проблемы в выполнении договорных обязательств;

• растут затраты предприятия на создание новой рыночной стратегии, изменение структуры маркетинговых исследований и др.;

• возникает реальная угроза применения экономических санкций к виновным в разглашении коммерческой тайны.

Точный стоимостной расчет совокупной величины всех потерь достаточно сложен, трудоемок, а иногда и невозможен из-за отсутствия достоверных исходных данных. Компенсация перечисленных выше потерь предприятия требует нередко значительных дополнительны х затрат, что снижает эффективность производства в целом и возможность успеха в конкурентной борьбе. Именно поэтому вопросам защиты коммерческой тайны в настоящее время уделяется все большее внимание.

Ключевые термины

Безопасность, угроза, безопасность предприятия, экономическая безопасность, информационная безопасность, экологическая безопасность, цели безопасности, принципы безопасности, концепция безопасности, субъекты безопасности, объекты безопасности, служба безопасности, коммерческая тайна, конфиденциальная информация,

открытая информация, информация ограниченного доступа, защита информации, механизм защиты коммерческой тайны.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что вы понимаете под безопасностью предприятия?

2. Что включает в себя понятие «коммерческая тайна» предприятия?

3. Какая взаимосвязь существует между безопасностью и коммерческой тайной предприятия?

4. Назовите основные принципы безопасности предприятия.

5. Какие функции выполняют служба безопасности на предприятии?

6. Не противоречит ли коммерческая тайна рекламе деятельности предприятия в условиях рынка?

7. Какие последствия несет за собой разглашение коммерческой и других тайн предприятия?

8. Что включает в себя механизм защиты коммерческой тайны предприятия?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В предлагаемом учебном пособии авторы попытались найти наиболее доступные формы изложения достаточно сложного экономического материала, познакомить с объективностью экономических законов и показать необходимость их познания.

Данное учебное пособие поможет студентам овладеть экономическим категориальным аппаратом, будет способствовать лучшему пониманию экономической действительности, вызовет у студентов научный интерес и пробудит в них творческий подход в освоении новых экономических знаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Республики Узбекистан. -Ташкент: «Узбекистан», 2020.
2. Трудовой Кодекс Республики Узбекистан. -Ташкент: «Адолат», 2010.
3. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2000 г., № 5-6.
4. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии развития нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы» от 28 января 2022 года № УП-60.
5. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева к Олий Мажлису. https://uza.uz/oz/politics/zbekiston-respublikasi-prezidenti-shavkat-mirzieevning-oliy-25-01-2020.
6. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева Олий Мажлису. //Народное слово, 29 декабря 2021.
7. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М. Д., Костин И. Б. Экономика организации (предприятия). Учебник. — М.: Дашков и Ко, 2020.
8. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М. Д., Костин И. Б. Экономика организации (предприятия). Учебник. — М.: Дашков и Ко, 2016.
9. Звягин Л. С., Сатдыков А. И., Беспалова-Милек О. В. Системный анализ деятельности предприятий в экономике и финансах. Учебное пособие. — М.: КноРус, 2020.
10. Ишмуҳамедов А.Э. Иқтисодий ҳавфсизлик. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004.
11. Коршунов В. В. Экономика организации. Учебник и практикуме. — М.: Юрайт. 2020.
12. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. –Т.: “Фан ва технология”, 2013.
13. Махмудов Э.Х. Экономика предприятия. -Ташкент: ТГЭУ, 2004.

14. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. «Корхона иқтисодиёти» (Ўқув қўлланма) - Т.: ТДИУ, 2006.

15. Махмудов Э.Х., Исоқов М.Ю. Бизнес - режалаштириш. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2005.

16. Просветов Г.И. Экономика предприятия: задачи и решения. Учебное практическое пособие. – М.: “Альфа-Пресс», 2009.

17. Семенов В.М. Экономика предприятия. - Питер: 2010.

18. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организации (предприятия). Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. — М.: Юрайт, 2019.

19. Хотамов И., Мустафакулов Ш., Исаков М., Абдувалиев А. Корхона иқтисодиёти ва инновацияларни бошқариш. Ўқув қўлланма. - Т.: Иқтисодиёт, 2019.

20. Шавқиев Э., Саттарова З.И., Нормурадов У.Н., Артиков З.С. “Корхона иқтисодиёти” фанидан амалий (семинар) машғулотлар учун топшириқлар ва услубий кўрсатмалар тўплами. (5230100 “Иқтисодиёт” таълим йўналиши талабалари учун) –Самарқанд: СамИСИ, 2012.

21. Экономика предприятия. 3-е изд.перераб. и доп. Учебник для вузов/Под

ред.проф.В.Я.Горфинкеля, проф В.А.Швандара – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

22.Эргашева Ш., Узоқов А. Инвестицияларни ташкил этиш ва молиялаштириш. -Т.: Молия, 2008.

23. Юлдашев Ш.А. и др. Экономика предприятия. -
Т.:ТГЭУ,2004.

Интернет сайты:

24. www.gov.uz - Правительственный портал Республики Узбекистан.

25. www.lex.uz - Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.

26. www.soliq.uz – Сайт государственного налогового комитета Республики Узбекистан.

27.www. stat.uz– Сайт государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

С.А. ИСХАКОВА, С.Р. ДЖУЛЬМАТОВА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Редактор: Э. Мелиев
Корректировщик: Жамшид Шодмонов

Учебное пособие обсуждено и утверждено Советом Самаркандского института экономики и сервиса 19.06.2023, прот. №11

ISBN: 978-9910-9864-7-5

© Издательство“FAN BULOG'I”, Самарканд – 2023 г.

Лицензия издательства:
№ 4341-5160-642c-944b-ab74-5062-3969
Разрешено к публикации: 18.10.2023 й.
© Издательство“FAN BULOG'I”, г. Самарканд.
ул. С. Бухорий, 1-11

Формат бумаги 60x84$^{1}/_{16}$., Бумага офсетная.
Гарнитура “Times New Roman”.
Печать офсетная. Усл. п. л. 15.37
Заказ № 0087A/23. Тираж 100 эк.

Распечатано в полиграфии
Самаркандского института
экономики и сервиса.
LICENSE № 025316
REESTR № X-119112
Адрес: г. Самарканд, ул. Шохруха 60.