ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ



МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Э.Х. МАХМУДОВ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рекомендовано межвузовским советом Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистана по координации деятельности научно – методических объединений в качестве учебного пособия для студентов экономического направления высших учебных заведений

Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, Ташкент 2004.

THE MINISTRY OF HIGHER AND SECONDARY SPECIAL EDUCATION OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

TASHKENT STATE ECONOMIC UNIVERSITY

E.H.MAHMUDOV

ECONOMY OF ENTERPRISES

This manual is recommended by the group of "regulating the activities of scientific organizations of higher education" of the Ministry of higher and secondary special education, for the students of higher education establishments majoring in economy

SamKI
KUTUBXONASI

© Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, Ташкент 2004.

Махмудов Э.Х. Экономика предприятия (Учебное пособие). ТГЭУ, 2004, 208 с.

Предприятие – основное производственное звено национальной экономики, а знание основ экономики предприятия – непременное условие подготовки квалифицированных специалистов. Получить эти знания поможет данное учебное пособие.

Рассматриваются современный экономический механизм, обеспечивающий жизнедеятельность предприятия в условиях рынка и конкуренции, кадровый потенциал и кадровая политика, оплата труда, ресурсы и их использование, планирование и прогнозирование производства, инвестиционная и инновационная деятельность, издержки, прибыль и рентабельность, ценообразование, коммерческая тайна и экономическая безопасность предприятия.

Учебное пособие предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей, а также всем тем, кто интересуется проблемами экономики предприятия.

Ответственные редактор: д.э.н., проф. Холмуминов Ш.Р.
Рецензенты: д.э.н., проф. Швецов В.Я., к.э.н., проф. Артыков А., к.э.н. Эгамбердиев А.

Mahmudov E. H. Economy of the enterprises (manual). – T.: TSEU, 2004. - 208 p.

An enterprise is the basic industrial part of national economy, and knowledge of bases of economy of the enterprises – an indispensable condition for preparation of qualified specialists. This manual will be helpful to acquire this knowledge.

The manual covers modern economic mechanism providing viability of the enterprise in market and competition conditions, personnel potential and personnel policy, payment, resources and their usage, planning and forecasting of manufacture, investment and innovational activity, costs, profit and profitability, pricing, trade secret and economic safety of the enterprise.

Manual is intended for students, candidates of economic science and teachers, and also for those who are interested in problems of enterprises economy.

Responsible editor: doctor of economic science,
prof. Holmuminov Sh. R.
References: doctor of economic science,
prof. Shvetsov V.Y.,
candidate of economic science,
prof. Artikov A.,
candidate of economic science
Egamberdiev A.

ВВЕДЕНИЕ

После приобретения Узбекистаном государственной независимости в жизни страны произошли и происходят огромные социально-экономические преобразования, направленные на дальнейшее развитие производительных сил, ускорение научно-технического прогресса (НТП) и улучшение жизненных условий людей. Этому во многом способствовали и способствуют не только новые инвестиционные вложения в экономику и модернизацию существующей материально-технической базы, но и усиление демократических принципов управления, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, фирм и других приравненных к ним производственных структур, нивелирование былого верховенства политики над экономикой, развитие во всех отраслях и сферах человеческой деятельности инициативности, предприимчивости и др.

Независимость и переход всей хозяйственной системы на рыночные отношения заметно изменили статус основного звена экономики – предприятия. Ныне предприятия в своей основной массе не принадлежат только государству, как это было раньше, не осуществляют свою деятельность по производству продукции на основе директивных заданий, а действуют самостоятельно в соответствии с законом Республики Узбекистан «О предприятиях» и с учетом требований рыночного спроса. Предприятия самостоятельно определяют необходимый контингент работников, занимаются вопросами техники и технологии производства, соблюдения режима экономии, внедряют современный маркетинг и менеджмент, осуществляют текущее планирование производства и необходимые прогнозы развития.

Все эти и другие вопросы определяют содержание курса «**Экономика предприятия**», изучение которого предусмотрено учебными планами многих высших учебных заведений в области подготовки экономистов независимо от их специализации и места будущей работы. По данному курсу издано достаточно большое число учебников, особенно в России, которые интересны и полезны для любого читателя и в первую очередь экономистам.

Данное учебное пособие ни в коей мере не подменяет и не заменяет имеющиеся по данному курсу учебники. Оно разработано, во-первых, более компактно и в соответствии с программой курса, разработанной применительно к студентам Ташкентского государственного экономического университета, во-вторых, изложенные в нем материалы, особенно в своей практической части, опираются преимущественно на экономические ситуации,

складывающиеся в деятельности предприятий Узбекистана и, в-третьих, отражает авторское видение и решение тех или иных проблем курса.

В основу данного пособия положены ранее опубликованные и апробированные тексты лекций по курсу «Экономика предприятия», нашедшие в целом положительный отзыв как со стороны студентов, так и преподавателей, читающих данный курс или интересующихся экономическими проблемами функционирования предприятий. Вместе с тем оно включает в себя новые видения и подходы к тем или иным вопросам курса, новые разделы и дополнения, обновленные статистические, практические и другие информационные материалы.

Однако и эти материалы со временем устаревают, поскольку мир постоянно меняется, соответственно, меняется жизнь и изменяются экономические отношения как в сфере производства, так и между людьми. В этих условиях выживаемость или, говоря точнее, устойчивость предприятий во многом зависит от состояния экономической работы: методов организации и планирования производства, соблюдения норм организации труда и его оплаты, своевременной реакции на рыночный спрос, умения делать правильный выбор вариантов технических решений и инвестирования и т.д. От того, насколько грамотно и эффективно будут решены эти и другие задачи на производстве, во многом зависит благополучие и процветание как предприятия и каждого его работника в отдельности, так и государства.

Цель данного учебного пособия - помочь студентам разобраться во всех этих экономических вопросах, хорошо усвоить основы экономики современного предприятия, знание которых является своеобразным фундаментом последующих экономических познаний.

ГЛАВА 1

СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ КУРСА

1.1. Экономика как наука и сфера производственной деятельности

Известное выражение «бытие определяет сознание» в определенной мере ассоциируется с обустройством экономики или жизни как каждого отдельно взятого человека, так и всего общества. Не случайно поэтому экономику можно рассматривать на уровне семейного очага – домоводства, а также на уровне предприятия, отрасли и всего народного хозяйства. В последнем случае речь идет о макроэкономике, тенденции, закономерности и рассматриваемые в ней проблемы в отдельных случаях заметно отличаются от экономики предприятия.

Термин «экономика» был впервые введен Аристотелем и означал не что иное, как хозяйственная деятельность людей по поводу производства и обмена товаров. Чем лучше организована система производства, обмена и реализации товаров, тем, соответственно, выше параметры экономики и жизненного обустройства людей, с учетом при этом таких сопутствующих факторов, как рациональное ресурсоиспользование, ценообразование, налогообложение, эффективно применяемая система управления и др.

Роль и значение экономики в жизни человека и всего общества в свое время была подчеркнута и **А. Смитом**, который человека называл «homo economicus» - «человек экономический». Действительно, пока каждый человек не поймет суть экономики, какой ценой даются жизненные блага, пока не научится делать правильный выбор не только добывания средств, но и эффективного их использования, нельзя полагать, что экономика, как на уровне домоводства, так и на последующих уровнях общественного устройства будет иметь желаемые количественные и качественные параметры. Следовательно, параметры (как позитивные, так и негативные) экономики – это следствие, прежде всего поступков и действий людей, результат умения рационально вести хозяйство, эффективно осуществлять производство, обмен и распределение материальных ценностей.

Экономикой охватываются все без исключения стороны человеческой жизни, связанные с удовлетворением материальных, физиологических, духовных и других потребностей человека. Чтобы поддерживать необходимый жизненный уровень, иметь семью, растить потомство, людям необходимы пища, одеж-

да, жилье и другие средства. Эти предметы, как правило, создаются на предприятиях различных отраслей экономики. Поэтому знание законов и тенденций развития экономики, особенно рыночной, отличающейся от прежней командно-плановой, - необходимое условие понимания происходящих социально-экономических процессов и решения любых хозяйственных задач.

Экономика, как наука, - это совокупность знаний по анализу, оценке и прогнозированию различных экономических процессов и явлений, возникающих в природе и на жизненном пути человека, коллектива и общества в целом. Она включает в себя широкий спектр материальных и нематериальных объектов, процессов и способов создания и распределения материальных и духовных благ, без которых не может обходиться как отдельный индивид, так и общество. Если нормативная сторона экономической науки обеспечивает экономическую политику предприятия, фирмы и государства, то позитивная сторона осуществляет анализ и оценку реальной действительности и выясняет закономерности её развития.

Таким образом, экономическая наука выполняет познавательную и методическую функции, являясь при этом теоретической базой для принятия практических решений во всех отраслях и сферах общественной жизни, осуществления прогнозов экономического развития. А в условиях научно-технического прогресса экономическая наука все заметнее превращается в непосредственную производительную силу общества. Экономически обоснованные расчеты и прогнозы, как составная и важная часть экономической науки, позволяют уменьшить хозяйственный риск, оптимизировать производство и ресурсоиспользование, а также выбирать наилучшие варианты внедрения новой техники и технологии в производство.

В состав экономической науки входит целая система научных дисциплин – *отраслевых* (экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и др.), *функциональных* (экономика и социология труда, экономическая статистика, финансы и кредит, ценообразование и др.), находящиеся *на стыке различных отраслей знаний* – экономическая география, демография, экономическая история и др. Овладение этими и другими направлениями экономической науки – важная предпосылка повышения социальной активности людей, грамотного хозяйствования, воспитания кадров в духе нового экономического мышления.

Методологической основой экономической науки, в том числе отмеченных выше дисциплин, их фундаментом является *экономическая теория*, связанная не только с реальной действи-

тельностью, но и отражающая экономическую политику государства на соответствующих этапах развития, её сильные и слабые стороны, а также возможные пути достижения экономического прогресса. Для этого ею выработаны и применяются различные способы и приемы познания действительности: статистическое наблюдение, выдвижение и проверка гипотез, анализ и синтез, индукция и дедукция, моделирование экономических процессов, постановка экспериментов и т.д. Надо сказать, что эти способы и приемы могут использоваться не только в экономических, но и естественных и других науках в зависимости от предмета и характера науки.

Сегодня, когда экономика развивается по пути рыночных отношений, в которой немало «узких» мест и нерешенных проблем, интерес к экономике, в том числе и к экономической науке, заметно возрастает. Ставится задача создать экономику, достойную жизни и деятельности человека, свободную от политизированности и излишнего государственного вмешательства, нацеленную на социально-экономический прогресс. Как отмечено в учебнике П. Самуэльсона по экономике, «человек, который систематически не изучает экономическую науку, подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению».

Вместе с тем экономическая наука не дает готовых ответов на все жизненные вопросы, поскольку экономика, как сфера производства, управления, регулирования, прогнозирования и т.д. – более сложная категория, чем просто наука. Она лишь научный инструмент, способ осмысления экономической действительности. Экономика – база, своеобразный полигон экономической науки. Научное познание законов и тенденций развития экономики – важная задача экономической науки и её отдельных научных дисциплин.

Реальной экономики, оторванной от материального производства, как правило, не существует. Материальное производство было и остается основой развития экономики, исходным пунктом хозяйственной деятельности. Поэтому состояние экономики на любом уровне – предприятия, отрасли и страны в целом во многом характеризуется и предопределяется достижениями материального производства, в том числе соответствием материального производства потреблению, в широком смысле этого слова, или, как это принято говорить сегодня, рыночному спросу.

Термин «экономика всегда материалистична», очевидно, отражает не только жизненные интересы человека, т.е. его потребность в жилье, пище, одежде, автомобиле и т.д., но и связь экономики с материальным производством, в сфере которого

создается необходимая народному хозяйству и населению продукция (товары). Именно сфера материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и др.) обеспечивает трудозанятость значительной части населения. Показатель трудозанятости – своеобразный «барометр» состояния экономики: чем выше трудозанятость населения, тем ниже уровень безработицы, и наоборот.

Современный научно-технический прогресс в качестве непременного развития как производства, так и всей экономики выдвигает *компьютеризацию и информатизацию*, вхождение в систему Интернет. Они становятся не только важнейшими звеньями системы управления, но и средством повышения качества рабочей силы и предпосылкой успешной организации самого процесса производства.

Однако, при всей ведущей роли материального производства, на развитие экономики определенное влияние оказывают *производственная инфраструктура* (транспорт, связь, энергетическое и информационное обслуживание) и *социальная инфраструктура* (образование, здравоохранение, общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство и др.), где также занято немалое число людей и труд которых приносит пользу обществу, не меньше, чем труд работников сферы материального производства. Отсюда можно сказать, что **экономика** – это скорее производственная категория, чем научная, которая функционирует и успешно развивается во многом благодаря научно-техническому прогрессу, эффективному взаимодействию производственной и непроизводственной сферы, рациональному ресурсоиспользованию и управлению.

Экономика – всегда динамична, подвержена как количественным, так и качественным изменениям. Желательно достигать позитивных сдвигов в экономике, хотя в отдельные периоды возможны и негативы (например, неурожайность в сельском хозяйстве из-за засухи, маловодья и др., падеж скота; война, терроризм и др.). Научно-технический прогресс, квалифицированные кадры, хозяйственный механизм и его умелое применение, инициатива, предприимчивость, стимулирование – все это способствует достижению позитивных сдвигов в экономике.

В сегодняшних рыночных условиях хозяйствования эти и другие возможности подъема экономики сосредоточены не только в руках одного лишь государства, как это было раньше, но и самих хозяйствующих субъектов – предприятий, фирм, комбинатов и других структур, представляющих собой основное производственное звено экономики.

1.2. Экономика предприятия – составная часть экономической науки и область знаний

Наука – сфера исследовательской деятельности, направленная на производство новых знаний о природе, обществе и мышлении. Составной частью всеобщей науки является экономическая наука, о роли и значении которой вкратце было отмечено в предыдущем разделе. Без науки, без систематизации знаний о действительности окружающего мира общественный прогресс практически невозможен. Научное познание в отличие от простого жизненного восприятия позволяет проникнуть вглубь процессов и явлений, раскрыть их связи и взаимосвязи, выявить причины и движущие силы развития.

Экономика предприятия – это наука, изучающая и раскрывающая социально-экономический и административно-хозяйственный механизм создания продукции, выполнения работ или оказания услуг, необходимых народному хозяйству и населению. Она опирается на действие и проявление объективных законов развития природы и общества в конкретных производственных условиях, а также на законодательные акты, нормативы и правила, принимаемые на государственном уровне и имеющие как прямое, так и косвенное влияние на деятельность предприятий.

Экономика предприятия, хотя и составная часть экономической науки, но все же самостоятельная область знаний. Она отличается от других экономических дисциплин, особенно микроэкономики как по содержанию, так и по логике изложения материала. К сожалению, отдельные ученые не проводят необходимой разницы между дисциплинами «экономика предприятия» и «микроэкономика». Действительно, слово «микро» предполагает рассмотрение экономических процессов и явлений на уровне первичных звеньев экономики – предприятий и фирм, но они – отнюдь не два одинаковых предмета, в чем можно убедиться, взяв в руки учебники по микроэкономике и экономике предприятий. По сравнению с микроэкономикой, экономика предприятия – наука, более приближенная к хозяйственной практике, формирующая комплекс экономических знаний, необходимых каждому экономисту. Хорошее знание экономики первичного звена позволяет называть современных специалистов и прежде всего экономического профиля «штурманами» экономики, призванными, как это принято в судоходстве, прокладывать безопасный и наиболее эффективный путь хозяйственного развития.

Сегодня интерес к экономике предприятия заметно возрос. Дело в том, что в условиях рыночной экономики возникают и

развиваются новые организационно-правовые формы предприятий, новые экономические отношения с поставщиками сырья, материалов и оборудования, а также непосредственно потребителями (покупателями) продукции или товара. Кроме того, предприятие – это, как известно, прежде всего производственный коллектив, разнообразная деятельность людей, между которыми складываются целая система общественных отношений, формируется определенный уклад жизни, морали и нравственности. Все это требует определенного переосмысливания форм и методов хозяйствования, нового подхода к месту и роли предприятия в развитии экономики.

Как показывает анализ, в деятельности любого предприятия постоянно возникают вопросы, в частности, такие, как должно функционировать предприятие и от чего зависит прибыльность, эффективность и экономическая устойчивость; как надо работать с поставщиками и потребителями продукции; нужно ли привлекать посредника для реализации своей продукции; как стимулировать высокопроизводительный труд; что и какие факторы определяют успех в конкурентной борьбе; какова должна быть система управления производством, сбытом и т.д. Особенно важным в деятельности предприятий является ответ на такие вопросы: как, что, когда, кому и сколько надо производить ту или иную продукцию.

Поиск ответов на эти и другие вопросы на практике обычно происходит на основе, так называемого, метода проб и ошибок, который в нынешних условиях может дорого обойтись не только предприятию, но и обществу в целом. Об этом, например, свидетельствуют немалые случаи банкротства и закрытия предприятий, спад производства и снижение трудовой активности в отдельных отраслях и сферах экономики, замедленные темпы роста производительности труда и т.д. Сюда же можно отнести неплатежи, просроченные задолженности, неустойки и другие экономические неурядицы в деятельности предприятий. И основной причиной всего этого является не просто неумение, а скорее незнание руководителями, особенно низшего и среднего звена управления, форм и методов экономической работы в условиях рыночной системы хозяйствования.

К сожалению, не лишена критики деятельность экономических служб предприятий. Как показывают наблюдения, не на всех предприятиях экономические отделы или службы оставили за собой прежний статус ведущих подразделений, не всегда и в достаточном объеме проводят необходимые маркетинговые исследования, хорошо разбираются в современной бизнес-страте-

гии. Не все экономисты справляются с функциями действительных «штурманов» экономики, вместо инициативы и новаторства работают по принципу ожидания указаний «сверху», не занимаются разработкой эффективных организационно-технических мер (с участием в необходимых случаях других категорий специалистов), которые в прошлом играли не последнюю роль в обеспечении экономической устойчивости предприятий и которых, собственно, не отвергает и нынешняя рыночная экономика.

Сегодня большинство предприятий идет по пути создания акционерных обществ, холдингов и финансово-промышленных групп. Государство заметно раздвигает «горизонты» для инициативы, творчества и предпринимательской деятельности предприятий, не ограничивает их производственные функции контрольными цифрами, лимитами и жесткими нормативами, имевшими место в прошлой плановой экономике. То есть полная свобода действий и хозяйственная самостоятельность, кроме случаев, запрещенных действующим законодательством, - эта главная особенность функционирования современных предприятий, на чем, собственно, построены все последующие вопросы, рассматриваемые в данном учебном пособии.

Однако было бы ошибочным полагать, что рыночная экономика автоматически обеспечит всеобщий успех и изобилие, а государство полностью безучастно в деятельности всех без исключения предприятий. Государство было и остается главным реформатором экономики. Оно снимает с себя лишь былые командно-директивные функции, оставляя при этом за собой через соответствующие экономические рычаги и каналы контролирующие и регулирующие функции, а также свое участие в развитии тех направлений и участков экономики, которые не под силу и не входит в прямое обязательство хозяйствующих субъектов.

Экономика, как известно, – это не отвлеченное понятие. Она отражает состояние общества, уровень развития и использования производительных сил, реализацию достижений научно-технического прогресса, степень образованности и культуры людей и т.д. Экономика предприятия, как самостоятельная область знаний и составная часть экономической науки, делает акцент именно на эту сторону вопроса. Считается, что состояние экономики предприятий напрямую влияет на состояние экономики всего народного хозяйства, поскольку именно на предприятиях создаются не только нужные обществу материальные блага, но и значительная, если не вся, часть национального дохода. Чем лучше и эффективнее работает предприятие, причем независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности, тем соответ-

ственно, выше параметры экономики и лучше материальное благосостояние людей.

В этих условиях на передний план науки и хозяйственной практики выдвигаются такие вопросы, как, во-первых, знание и правильное понимание каждым предприятием, а точнее – его производственным коллективом, вплоть до отдельно взятого труженика, законов и тенденций развития современной рыночной экономики и прежде всего ее главной субстанции – спроса и предложения, во-вторых, своей сопричастности к развитию национальной экономики и вывода её на уровень развитых стран мира и, в-третьих, необходимости достижения высокопроизводительной и качественной работы на каждом участке производства.

Без этого, то есть не вкладывая в развитие экономики необходимых усилий, средств и знаний, ни предприятие, ни общество в целом не может в полной мере претендовать на желание иметь развитую экономику, достижение изобилия материальных благ и высокого жизненного устройства.

Рыночная экономика сегодня открывает широкие возможности для развития производительных сил и самостоятельного функционирования предприятий и одновременно предъявляет большие требования к кадрам, их умениям, знаниям и способностям. В условиях научно-технического прогресса, с одной стороны, и развития рыночных отношений и конкуренции, с другой, на рынке труда в выигрышном положении может оказаться только тот специалист, который хорошо знает основы экономики современного предприятия, умеет читать его баланс, разрабатывать бизнес-план, осуществлять правильный выбор и оценку различных вариантов инвестиционных и других хозяйственных решений.

Как говорят в житейском обиходе, «за деревьями надо уметь видеть лес». Для своей востребованности специалисту важно не только хорошо знать экономику предприятия, но и уметь правильно ответить на такие, часто встречающие на практике, вопросы, как: что же или какой вариант лучше?; каким образом можно увеличить прибыль и, соответственно, повысить рентабельность производства?; какова потребность предприятия в рабочих и сколько и как им платить? как повысить спрос на выпускаемую продукцию или товар?; какими должны быть предельные издержки и цена продукции ?; надо ли предприятию брать средства в кредит или нет, а если брать, то на каких условиях? и т.д. Иначе говоря, речь идет о сочетании теоретических знаний с практическим опытом и смекалкой, о способности специалиста, особенно молодого, быстро и верно ориентироваться в различных хозяйственных ситуациях. Только на этой базе специалист

может быстрее быть востребован обществом, продвигаться по служебной лестнице и строить свою будущую карьеру.

1.3. Содержание, задачи курса и его связь с другими дисциплинами

Экономика предприятия, как и всякая наука, выполняет, прежде всего познавательную функцию. Она призвана изучать и объяснять процессы и явления, происходящие в жизни современных предприятий, где выпуск продукции сопряжено определенными затратами материально-технических ресурсов, труд работников – с оплатой и другими формами вознаграждений, объем прибыли – с величиной издержек и ценообразования и т.д. При этом речь идет не о простой констатации каких либо факторов, а о проникновении в суть экономической жизни предприятий, анализе, оценке и выборе путей улучшения их экономического состояния, моделировании и прогнозировании наиболее важных экономических процессов.

Объектом изучения данного курса являются предприятия – малые, средние и крупные и одновременно всех форм собственности, деятельность которых сообразуется с требованиями Закона Республики Узбекистан «О предприятиях». Именно на «плечи» предприятий сегодня перемещается весь центр тяжести экономической работы, текущая и перспективная стратегия развития материального производства, дальнейшее укрепление экономического потенциала страны.

Предприятие – это то звено экономики, где сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, применяется эффективное управление – менеджмент, решаются вопросы рационального ресурсоиспользования и применения современной техники и технологии. Минимизация затрат и максимизация прибыли (дохода) при сохранении высоких качественных параметров выпускаемой продукции – практическая задача почти каждого предприятия.

Предметом курса является изучение теоретических и практических основ функционирования предприятий в условиях рыночных отношений, характера и форм проявления экономических закономерностей в деятельности предприятий, а также определение путей повышения эффективности их производственно-хозяйственной деятельности на базе рационального управления, ресурсоиспользования, инвестиционной и предпринимательской активности.

К числу наиболее важных узловых проблем и вопросов, определяющих предмет курса, можно отнести следующие:

• роль, место и поведение предприятия в рыночных условиях и взаимоотношения предприятия с государством;

• организационная структура и механизм управления предприятием;

• планирование и прогнозирование производства;

• инновационная и инвестиционная деятельность предприятия;

• ресурсная база и ресурсоиспользование;

• анализ и оценка эффективности производственной деятельности;

• коммерческая тайна и экономическая безопасность предприятия.

Отмеченные и другие вопросы курса изучаются в динамике, благодаря чему выявляется историческая обусловленность возникновения или отмирания различных форм и методов руководства экономикой современного предприятия. Такой конкретно-исторический подход является одним из важных методологических положений при изучении данного курса

Цель курса – привитие обучающимся прикладных экономических знаний, а также навыков самостоятельного мышления и принятия определенных решений по вопросам (проблемам) экономики предприятия на базе полученной информации и самообучения. Более конкретно, речь идет о том, чтобы научить будущих специалистов квалифицированно решать задачи организации, планирования и управления производством, знать как формируются издержки, прибыль предприятия и возможные пути повышения эффективности производства.

Однако важно иметь ввиду, что любые знания, если они не дополняются и не совершенствуются, как правило, устаревают и не способствуют успешному решению как отмеченных, так и вновь возникающих задач в жизни предприятий. Дело еще в том, что развитие науки, техники и экономики раздвигает границы дополнительных познаний и одновременно усиливает требования к работникам предприятия, к их сегодняшним знаниям и умениям. Поэтому нельзя ограничиваться полученной, пусть даже хорошей информацией, выученными формулами и терминами, категориями. Их необходимо постоянно дополнять и развивать на основе последних достижений науки и хозяйственной практики. Только на этой основе полученные знания могут найти практический выход, а сами знания и наука действительно превратятся в непосредственную производительную силу общества.

Экономика предприятия, как наука, тесно связана с другими экономическими дисциплинами и, в частности, с такими, как экономическая теория и в первую очередь с микро- и макроэкономи-

кой, экономикой промышленности, организацией производства на предприятиях, где изучаются вопросы не только организационного устройства предприятий, но и текущего и перспективного планирования производства, экономикой и социологией труда, разрабатывающей основы организации и оплаты труда, лизингом, изучающей проблемы снабжения и сбыта продукции и др.

Экономика предприятия связана с экономической статистикой, изучающей количественную сторону развития и деятельности предприятий и всего народного хозяйства в неразрывной связи с её качественной стороной, а также анализом хозяйственной деятельности предприятий, без которого практически невозможно текущее и перспективное планирование производства, технологическое развитие производства и др. Дело в том, что изучение экономических процессов, происходящих в жизни предприятий, невозможно без знания и учета техники и технологий. Изменения в технике и технологии, стремительно происходящие в условиях научно-технического прогресса, отражаются не только на особенностях производства, но и в сфере обмена, распределения и потребления, на экономических результатах производства и поэтому не могут не учитываться при изучении данного курса.

Особо следует подчеркнуть связь курса с курсом «Анализ хозяйственной деятельности предприятий», в ходе которого делается не только оценка финансового состояния и других сторон развития производства, выявляются резервы, но делается необходимый прогноз и определяются перспективы развития предприятия. Как свидетельствует зарубежная практика, немалое число предприятий, фирм и компаний имеют заметный успех, прибыль и производственный имидж во многом благодаря хорошим знаниям и профессиональной работе экономистов и менеджеров производства. Поэтому важно не только хорошо знать основы экономики предприятия, но и другие совокупные экономические, а порой и технические, технологические дисциплины, формирующие широкий экономический кругозор будущего специалиста, и его востребованность хозяйственной практикой.

KUTUBXONASI

Краткие выводы

Экономика предприятия – составная часть экономической науки, которая призвана изучать теоретические основы и практические формы функционирования рыночных структур и механизмы взаимодействия субъектов экономической деятельности.

Предприятие – основное звено экономики. В рыночных условиях весь центр тяжести экономической работы перемещается к предприятию, где выпускается та или иная продукция, оказываются необходимые услуги, сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, используются различные виды ресурсов.

Экономика предприятия, как наука, способствует современному специалисту быть компетентным в избранной сфере деятельности, гибко реагировать на изменение производственной ситуации, обладать целеустремленностью, упорством, а самое главное – знать механизм хозяйствования современных предприятий.

Экономика предприятия в качестве учебной дисциплины прививает не только организаторские таланты, но и «дух» предпринимательства, знание законов рынка и конкуренции, способствует выработке наиболее эффективных решений в жизни предприятия.

Экономика предприятия нацеливает на проведение необходимых различий между крупным, средним и малым предприятиями, обращает внимание на гибкость, маневренность и конкурентоспособность малых и средних предприятий по сравнению с крупными, а также их более быструю реакцию на рыночный спрос.

Экономика предприятия, как конкретная экономическая наука, рассматривает предприятия не обособленно, не в разрыве с окружающей действительностью, а в общей экономической системе и со всеми экономическим процессами и явлениями, протекающими в жизни общества. Поэтому важным аспектом данного курса является функционирование предприятий в условиях конкурентной рыночной среды в целом и, соответственно, нацеливает будущих специалистов на знание законов рынка и рыночной конкуренции.

Экономика предприятия в качестве целевой функции предусматривает повышение образовательного уровня в области деятельности хозяйствующих субъектов, но не отвечает за положение дел, складывающихся на конкретных предприятиях. В этом плане данный курс обобщает и раскрывает экономические процессы, имеющие или могущие иметь место в жизни предприятия.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Чем отличается рыночная экономика от прежней командно-административной экономики?
2. Какую роль играет экономическая наука и конкретно «Экономика предприятия» в формировании кадрового потенциала общества?
3. Какими особенностями отличается производственное (промышленное) предприятие от других хозяйствующих субъектов рынка?
4. В чем состоит цель функционирования предприятия в условиях рыночной экономики?
5. Раскройте содержание производственных и рыночных связей предприятия.
6. Каким образом конкуренция влияет на деятельность предприятия?
7. С какими законодательными актами сообразуется деятельность современных предприятий? Назовите конкретные Законы, непосредственно влияющие на деятельность предприятий.
8. Чем отличается курс «Экономика предприятия» от микро- и макроэкономики?
9. Раскройте взаимосвязь экономической политики, экономической среды и экономических наук.
10. Какими чертами должен отличаться современный специалист, осуществляющий экономическую работу на предприятии?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угроза безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистан, 1997.
2. Каримов И.А. Узбекистан – устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
3. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
4. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан,1993.
5. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
6. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.

ГЛАВА 2

ПРЕДПРИЯТИЕ – САМОСТОЯТЕЛЬНО ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА

2.1. Место и роль предприятия в развитии национальной экономики

В условиях прежней командно-административной системы экономика СССР характеризовалась как единый народнохозяйственный комплекс, в котором единство выражало не что иное, как обязательное участие всех союзных республик в развитии общесоюзной экономики и обеспечении при этом развития собственной национальной экономики преимущественно по основным направлениям, определяемым из Центра.

Единство, сплоченность, монолитность – это в принципе позитивные жизненные категории. Однако с позиций государственного управления и прежде всего интересов и возможностей республик такое «единство» не давало последним самостоятельно решать сколько-нибудь важные вопросы социально-экономического развития. Инвестирование в национальную экономику республик осуществлялось в основном из общесоюзного инвестиционного «котла» и, как правило, по остаточному принципу. Многие отрасли и крупные производственные объединения имели двойственное подчинение – союзному и республиканскому министерством или ведомству.

Статистические данные 1990 года – последнего года функционирования республик в составе единого народнохозяйственного комплекса СССР дают определенное представление о состоянии и структурном построении экономики Узбекистана: в общем объеме продукции промышленности доля предприятий союзного подчинения составила 33%, в численности промышленно-производственного персонала – 35% и промышленно-производственных основных фондов – 65%, в то время как республиканского, соответственно, 67%, 65% и 35%.

Приобретенная Узбекистаном государственная независимость количественно и качественно изменила ситуацию в экономике. Сегодня она развивается на основе собственно выработанной модели перехода к рыночным отношениям, ориентированной на дальнейшую демократизацию общества, укрепление экономического потенциала страны и вывод её на уровень развитых государств мира. Модель базируется на пяти ключевых принципах реформирования экономики, выдвинутых президентом Узбекис-

тана, и подкреплены необходимыми законодательными актами, гарантирующими свободу деятельности хозяйствующих субъектов, защиту частной собственности и предпринимательства.

В успешном функционировании и реализации как отмеченных, так и других задач развития экономики большая роль принадлежит предприятиям, являющимся не только основным производственным звеном экономики, но удовлетворяющим через выпуск продукции, осуществление работ и услуг потребительский спрос.

В соответствии с законом Республики Узбекистан «О предприятиях», **предприятие** – *это самостоятельно хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущества, принадлежащего ему на праве собственности, производит и продает или обменивает продукцию (работы, услуги) для удовлетворения судовлетворения сей (покупателей) и с целью получения прибыли (дохода).*

В настоящее время в Узбекистане в различных отраслях и сферах экономики, а также по формам собственности функционирует более 275 тыс. хозяйствующих субъектов, из которых более 250 тыс. – это средние и малые предприятия, а также микрофирмы. Наибольшее число предприятий зарегистрировано в сфере торговли и общественного питания (более 34%), сельском хозяйстве (около 26%), промышленности (11,6%) и строительстве (примерно 8%). В общей численности предприятий доля предприятий негосударственного сектора составляет более 90%.

Индустриальную мощь любой страны, а также перспективные параметры научно-технического прогресса и модернизации экономики определяют прежде всего крупные промышленные предприятия. Поэтому, развивая сферу «малой» экономики, то есть открывая широкую дорогу средним, малым предприятиям и микрофирмам, важно не забывать об особом месте и ведущей роли крупных предприятий, которые обладают не только значительно большим числом занятых работников и рабочих, но и возможностью больше, шире и быстрее воплощать в жизнь современные достижения научно-технического прогресса, создавать продукцию с более высокими параметрами качества, стимулировать труд и осуществлять более широкие партнерские, кооперированные связи, в том числе с зарубежными предприятиями и фирмами. Поэтому оптимальное сочетание крупных, средних и малых предприятий, исходя из потребностей общественного производства и перспектив развития национальной экономики – важная задача как науки, так и хозяйственной практики. Пути решения этой задачи в каждой отрасли и сфере экономики не могут

быть схожими или носить обязательно одинаковый характер. В каждом случае они осуществляются исходя из складывающихся экономической ситуации и приоритетов развития.

Деятельность предприятий напрямую влияет на состояние как отраслевой, так и всей национальной экономики, Чем лучше, эффективнее и рентабельно работают предприятия, тем выше параметры экономики, в том числе и самих предприятий. Считают, что рыночная экономика раскрепощает деятельность предприятий, укрепляет их самостоятельность и предоставляет широкие права в организации производства и обеспечении его высокой рентабельности. Это, действительно, так. Но, как работает предприятие, особенного государственного подчинения, какова его общественная полезность, уровень рентабельности, занятость работников и др. – это не только прерогатива предприятий, но и государства. Именно поэтому, наверное, государство не только предоставляет предприятиям широкие права, но и осуществляет необходимый контроль в установленном порядке. Государству небезразлична «судьба» предприятий, конечные результаты их производственной деятельности. Предприятие–банкрот, убыточность производства, экономическая несостоятельность - все это обуза не только для коллектива предприятия, но и для государства.

Как показывает мировой опыт, в условиях рыночной экономики не все предприятия выдерживают конкуренцию, работают в режиме эффективности и получения желаемой прибыли или дохода. В результате десятки тысяч создаются и включаются в орбиту хозяйственной деятельности и столько же или чуть меньше по разным причинам закрываются. Поэтому банкротство, закрытие предприятий – естественное явление в условиях рыночной экономики и в нем не следует видеть трагедию, хотя и нежелательно допускать их до этого состояния.

В народе говорят «лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным». Если исходить из этого, то лучше предприятие не доводить до банкротства, принять все необходимые меры для обеспечения его экономической состоятельности, работоспособности и прибыльности. Важно не забывать, что работоспособность и прибыльность предприятия – это не только вклад в «копилку» национальной экономики, но и в обеспечение трудозанятости населения, численность которого в республике имеет тенденцию ежегодного роста. Как видно, роль и место любого предприятия в национальной экономике определяются не только объемами выпускаемой продукции, величиной получаемой прибыли или дохода, но и в какой мере оно участвует в обеспечении трудозанятости населения. Обеспечивая трудозанятость

людей, предприятие, кроме своих непосредственных производственных функций, способствует снижению безработицы, а, следовательно, росту трудовой активности и снижению социального напряжения.

Понятно, что все здесь зависит не только от самого предприятия, поскольку оно функционирует в контакте с другими предприятиями, выступающими в роли поставщиков сырья, материалов, оборудования и других средств производства или потребителей продукции или изделий в качестве комплектующих или окончательного завершения стадии производства. И здесь любой сбой, в том числе несвоевременная поставка сырья, материалов и оборудования, несвоевременная оплата, просроченная задолженность и прочие нарушения хозяйственных правил и обязательств приводят к ухудшению экономического положения предприятия, к его несостоятельности. Поэтому призывы о необходимости эффективной и рентабельной работы предприятий могут остаться на уровне лишь призывов, пока все предприятия не научатся не только организации хорошо налаженного производства, но и работать в режиме строго выполнения своих обязательств как перед партнерами, так и государством.

В Узбекистане созданы и действуют мощные, а в ряде случаев уникальные промышленные предприятия, представляющее практически все отрасли экономики – от тяжелой до легкой промышленности, от переработки сельскохозяйственной продукции до наукоемких производств. Они в своей деятельности используют все известные факторы производства – землю, природные и трудовые ресурсы, технику и технологию, инвестиции, современную информационную систему, которых современная наука называет производственным потенциалом или национальным богатством страны. Это богатство или потенциал, как известно, создается трудом многих поколений, усилиями всего общества. Задача предприятий заключается в бережном отношении и эффективном использовании этого богатства. Любое отклонение от этого принципа хозяйствования – прямой путь к расточительству, бесхозяйственности и снижению эффективности общественного производства. И предприятие здесь – не исключение.

2.2. Признаки предприятия, его функции и задачи

Предприятие – это хозяйствующий субъект, в котором средства производства и другие виды имущества принадлежат не только государству, как это было в условиях прежней плановой экономики. Поэтому предприятия делят *по формам собственно-*

сти – на государственные и негосударственные, *по отраслевым признакам* – машиностроения, энергетики, металлургии, нефтяной и газовой промышленности, строительного комплекса, пищевой, легкой промышленности, торговли и др., *по масштабам производства и численности работников* – крупные, средние и малые, *по времени функционирования* – прерывные, непрерывные и сезонные.

Однако, независимо от этих признаков, почти каждое предприятие функционирует на основе **устава**, в котором определены наименование предприятия, его местонахождение, наименование высшего органа, которому подчинено данное предприятие, уставный фонд и перечень реквизитов в учреждениях банка, должностное наименование руководителя предприятия, права и обязанности должностных лиц, перечень структурных подразделений, порядок отчетности и т.д.

Если уставом определяются организационно-правовые функции предприятия, то его производственно-экономическая деятельность опирается на **уставный фонд**, куда входят основные и оборотные фонды, денежные средства и прочие активы. Уставный фонд, как правило, формируется при создании предприятия со стороны учредителей – государством, юридическими и физическими лицами. По мере развития предприятия и расширения производства, роста объема прибыли и других финансовых поступлений уставный фонд может быть увеличен. В целом уставный фонд характеризует финансовую устойчивость и экономическую состоятельность предприятия.

Предприятие можно характеризовать с различных аспектов:

- *в производственно-техническом отношении* – это система машин, по количеству и мощности соответствующая видам и объёму производимой продукции, технологии её изготовления;
- *в социальном отношении* – это трудовой коллектив, в котором складываются отношения между различными категориями работников на основе соответствующих прав и обязанностей;
- *в организационно-правовом отношении* предприятие выступает в качестве юридического лица;
- *в финансово-экономическом отношении* – это самостоятельное звено отрасли, действующее на основе самоокупаемости, самофинансирования, самоуправления, то есть на принципах рыночных отношений.

В соответствии с действующим законодательством предприятие признается юридическим лицом только после государственной регистрации. Для государственной регистрации в качестве первоочередных и важнейших представляются следую-

щие документы: заявление учредителя; устав предприятия; решение о создании предприятия или договор учредителей; свидетельство об уплате государственной пошлины и др.

Предприятие обладает определенными, присущими ему, признаками:

во-первых, оно имеет в своей собственности, хозяйственном ведении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность его функционирования, его экономическую самостоятельность и надежность;

во-вторых, предприятие обладает способностью отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе перед бюджетом;

в-третьих, предприятие способно выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т.е. в соответствии с законодательством оно имеет право заключать договора с хозяйствующими партнерами, потребителями продукции (работ, услуг), поставщиками всех факторов производства, с гражданами и другими физическими и юридическими лицами;

в-четвертых, предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде (арбитражном) в соответствии с законодательством и договорами;

в-пятых, предприятие имеет самостоятельный баланс или смету, ведет учет затрат на производство и реализацию продукции и представляет своевременно отчетность, установленную государственными органами;

в-шестых, оно имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно- правовую форму.

Деятельность любого предприятия, как правило, слагается из процессов производства, воспроизводства и обращения. Деятельность в сфере производства заключается в технической подготовке производства нового изделия и организации самого производственного процесса. В сфере воспроизводства – в организации найма рабочей силы, подготовки и повышении квалификации кадров, процессов обновления и расширения средств производства. В сфере обращения – в организации материально-технического обеспечения производства, реализации продукции (работ, услуг) и возвращении использованных средств производства в виде прибыли.

При исследовании предприятия, как социально-экономической системы, необходимо рассматривать две ее составляющие – собственно систему (предприятие) и внешнюю среду, в которой функционирует эта система. Внутренняя среда предприятия – это люди, средства производства, информация и денежные ресурсы.

Результатом взаимодействия внутренней среды являются готовая продукция, выполнение работ, оказание услуг, то есть налаженная система производственной деятельности и организация оплаты труда.

Связи предприятия с внешней средой имеют место на стадии его выхода во внешнюю систему (привлечение ресурсов, определение их стоимости, регулярность поставок сырья, материалов, топлива и т.п.) и проявляются в воздействии на внешнюю среду через свои выходы, потоки производственных товаров и услуг, и наоборот.

Внешняя среда, определяющая эффективность работы предприятия, – это в первую очередь потребители продукции, поставщики сырья, материалов и других производственных компонентов, а также государственные органы и население, живущие в окрестностях предприятия.

Основными направлениями деятельности предприятия в условиях рынка являются:

- выявление существующего и потенциального спроса покупателей на товары и услуги путем комплексного изучения рынка и перспектив его развития;
- организация научно-исследовательской деятельности по созданию новых образцов и моделей продукции;
- производство соответствующих товаров для удовлетворения запросов потребителей;
- координация, планирование и программирование производства и финансирование;
- организация и совершенствование системы сбыта и распределения продукции;
- руководство всей деятельностью предприятия, включая производство, упаковку, сбыт, рекламу, техническое обслуживание и др.

Разумеется, лишь указанными направлениями не ограничивается многогранная деятельность современных предприятий. На практике они могут быть дополнены новыми требованиями научно-технического прогресса и осуществляемой экономической политикой государства. Однако, независимо от сказанного, основные направления деятельности предприятия на каждом этапе хозяйственного развития должны быть нацелены на решение следующих задач:

– получение дохода владельцем предприятия;
– обеспечение потребителей производимой продукцией;
– обеспечение персонала заработной платой;
– создание рабочих мест для населения, проживающего в окрестностях этого предприятия;

– охрана окружающей среды;
– недопущение сбоев в работе предприятия;
– совершенствование форм организации производства труда и управления;
– соблюдение режима экономии на всех уровнях и стадиях производства.

Решение задач хозяйственной деятельности на текущий и перспективный периоды обуславливает выполнение предприятием различных функций, а именно:

- изготовление продукции производственного и личного потребления;
- продажа и поставка продукции потребителю;
- послепродажное обслуживание;
- материально-техническое обеспечение производства;
- управление и организация труда персонала;
- уплата налогов, выполнение обязательных и добровольных взносов и платежей в бюджет;
- соблюдение действующих стандартов, нормативов, государственных законов и законоположений.

Функции конкретизируются в зависимости от размеров предприятия, отраслевой принадлежности, наличия социальной инфраструктуры взаимоотношений с местными органами власти. Сегодняшняя рыночная экономика и научно-технический прогресс могут расширить указанные и другие функции предприятия и одновременно выдвинуть новые задачи по улучшению производственных параметров его деятельности.

2.3. Классификация предприятий

Каждое предприятие отличается от многих других предприятий прежде всего выпускаемой продукцией, а также характером и масштабами производства, местом размещения, степенью кооперирования с другими звеньями народного хозяйства и рядом других особенностей. Однако это не означает, что все вопросы организации, планирования и управления необходимо разрабатывать индивидуально для каждого предприятия. Теоретически и практически доказана реальная возможность разработки типовых решений, применительно к отдельным группам предприятий.

Этим определяется оправданность их классификации с целью выделения таких групп, в которых однотипно решаются многие вопросы экономики, в частности, вопросы организации производства, труда и управления, построения производственной структуры.

Наиболее существенные особенности предприятий зависят от следующих признаков: отраслевой их принадлежности; размеров; степени охвата различных стадий производства; степени специализации и масштабов производства однотипной продукции; методов организации производства и степени его механизации и автоматизации, от организационно-правовых форм предприятий.

По отраслевой принадлежности предприятия могут относиться к производственной и непроизводственной сфере (автомобилестроение, угледобывающие, страховые и т.п.).

По типу и виду производимой продукции предприятия делятся на промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, кредитно-финансовые и т.д.

По признаку технологической общности различают предприятия с непрерывным и дискретным процессом производства, с преобладанием механических или химических процессов производства.

По назначению готовой продукции все предприятия делятся на две большие группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

По характеру потребляемого сырья промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

По времени работы в течение года предприятия бывают сезонного и круглогодового действия.

По размерам предприятия делятся на крупные, средние и мелкие.

В соответствии с законодательными актами Республики Узбекистан к **микрофирмам** в производственных отраслях относятся предприятия со среднегодовой численностью занятых работников до 10 человек, в сфере торговли, услуг и других отраслей непроизводственной сферы – до 5 человек. Малыми считаются предприятия с численностью занятых в промышленности до 40 человек, строительстве, сельском хозяйстве и других производственных отраслях – до 20 человек, научном обслуживании, розничной торговле и других отраслях непроизводственной сферы – до 10 человек.

К средним предприятиям относятся предприятия со среднегодовой численностью работников, свыше установленных для малых предприятий, но не превышающих в сфере промышленности 100 человек, строительстве – 50 человек, в сельском хозяйстве и других производственных отраслях, оптовой торговле – 30 человек, в розничной торговле, сфере услуг и других непроизводственных отраслях – 20 человек.

К крупным предприятиям относятся, как правило, предприятия с численностью 500 и более человек.

По степени специализации предприятия делятся на специализированные, универсальные и смешанные. К специализированным предприятиям относятся предприятия, выпускающие ограниченную номенклатуру продукции; к универсальным – предприятия, производящие разнообразную продукцию; смешанные – составляют промежуточную группу между специализированными и универсальными.

По методам организации производственного процесса предприятия делятся на группы с преобладанием поточных, партионных и единичных методов организации производства.

По степени механизации и автоматизации производства выделяют предприятия с комплексно и частично автоматизированным, комплексно и частично механизированным, с машинно-ручным и ручным производством.

Углубление и расширение процессов разгосударствления и приватизации в стране привели к образованию новых организационно-правовых форм предприятий – совместные, арендные, акционерные, частные, семейные, кооперативные и т.д.

В Конституции Республики Узбекистан отмечено, что частная собственность, наряду с другими формами собственности. Неприкосновенна и защищается государством. В новых законодательных актах введена новая экономическая категория – организационно-правовая форма предприятия.

Вид и способ структурного построения предприятия, предусмотренные законами и другими нормами хозяйственного права, зависящие от формы собственности, объема и ассортимента выпускаемой продукции, формирования его капитала, характера и содержания деятельности, различающиеся по способу вхождения в различные межфирменные союзы, по методу ведения конкурентной борьбы и т.д. представляют собой организационно-правовые формы хозяйствования.

В современных условиях функционируют ***государственные, муниципальные, коллективные, индивидуальные*** (семейные, частные) ***предприятия***, которые классифицируются еще по характеру прав закрепленного за ними имущества, либо по праву оперативного управления.

Каждый хозяйствующий субъект имеет целый ряд прав, которые, с одной стороны, определяют его внутреннюю самоорганизацию, а с другой – реализуют взаимоотношения с государством, юридическими и физическими лицами.

Каждая из правовых форм предприятий имеет различную

степень обособления от их владельцев-собственников. Например, владельцы открытого акционерного общества имеют право лишь на часть имущества предприятия и ограничены в выполнении управленческих функций.

В хозяйственных же товариществах имеет место тесное сближение собственника и имущества и представлена возможность непосредственно выполнять функции управления предприятием.

Одной из распространенных форм предприятий выступают ***хозяйственные товарищества***, которые могут создаваться в виде полного товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным признается товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по обязательствам, принадлежащим им имуществом (действует неограниченная ответственность).

Коммандитное товарищество – объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения хозяйственной деятельности.

Большинство обществ представляют собой объединения капиталов. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) учреждается одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли, определенными документами (устав и учредительный договор).

Учредители этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В Республике Узбекистан с 1995 года создаются открытые и закрытые акционерные общества.

Акционерным обществом признается общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Положительными чертами акционерного общества являются: разделение акционерного капитала на равномерные, свободно обращающиеся доли-акции; ограниченная ответственность акционеров по обязательствам общества в размере стоимости акции; уставная основа объединения, которая позволяет легко менять число участников и размеры акционерного капитала; разделение функции общего руководства (собрание акционеров) от управления хозяйственной деятельностью (дирекция общества) и т.п.

Одной из важных задач нашей экономики является структурная перестройка промышленного производства в целях со-

здания конкурентоспособных предприятий, интегрированных в мировую экономику. Для этого осуществляют интеграцию, объединение предприятий различных организационно-правовых форм на временной или постоянной основе в форме кооперации или концентрации.

В процессе кооперации могут создаваться (временно или постоянно), такие организационные формы, как концерн, консорциум, хозяйственные ассоциации и др. Рассмотрим в сжатой форме сущность указанных структурных единиц.

Концерн представляет собой крупное объединение предприятий, которые имеют общность интересов и связаны договорами, капиталом и участием в совместной деятельности.

Консорциум – это временное объединение компаний, банков на основе общего соглашения для осуществления капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. Консорциум несет солидарную ответственность перед своими заказчиками.

Хозяйственная ассоциация – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение субъектов.

Корпорация характеризуется как совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Чаще всего они организуются в форме акционерных обществ.

Объединение предприятий на основе концентрации создаются в виде картелей, синдикатов, трестов, холдингов и финансово-промышленных групп.

Картель в сфере производства обычно основан на соглашении вопросов производства, цен, сбыта товаров, найма рабочей силы и т.д.

Эта интеграция осуществляется в форме кооперации без потери своей самостоятельности.

Синдикат характеризуется совместной организацией коммерческой деятельности (снабжение, сбыт, ценообразование). Предприятия, входящие в синдикат, сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Трест отличается высокой степенью централизации. Предприятия, входящие в него полностью, теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и действуют по единому плану.

Холдинги представляют собой эффективные формы управления, позволяющие не только мобилизовать и консолидировать

финансовые возможности участников холдинговой компании, но и оперативно маневрировать производственными мощностями.

Какие же цели преследуют промышленные предприятия, осуществляя интеграционные процессы? К ним относятся следующие:

- обеспечение более высокой эффективности использования ресурсов;
- укрепление и обновление кооперированных связей;
- выход отечественных предприятий на внешний рынок;
- реализация новых форм инвестирования в производство;
- проведение единой ценовой и сбытовой политики в целях успешной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

2.4. Структура предприятия и факторы, ее определяющие

Каждое промышленное предприятие состоит из производственных подразделений, органов управления и организаций по обслуживанию работников предприятия. Понятие структуры можно рассматривать как состав, строение предприятия. Чем крупнее предприятие, тем более сложной является его производственная структура.

Различают общую и производственную структуру промышленного предприятия.

Состав производственных звеньев, организаций по управлению предприятием и по обслуживанию работников, их количество, величина и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности представляет собой ***общую структуру предприятия.***

К производственной структуре обычно относят цехи и участки, где осуществляются основные, вспомогательные и обслуживающие процессы.

Производственная структура представляет собой часть общей структуры предприятия. Она складывается из производственных подразделений, представленных в виде цехов, участков, и обслуживающих хозяйств и отражает их взаимосвязь в процессе изготовления продукции, соотношение по численности занятых работников, стоимости оборудования, занимаемой площади и их территориальное размещение.

В основных цехах и на производственных участках либо выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению основного сырья или полуфабрикатов в готовую продукцию, либо выполняется ряд стадий производства по изготовлению изделия или части его (цех холодильников).

Вспомогательные цехи оснащают основное производство

инструментом, обеспечивают энергией, осуществляют ремонт оборудования (ремонтные, инструментальные, модельные и др. цехи).

К обслуживающим цехам и хозяйствам относится то, что называется инфраструктурой предприятия (складские и транспортные подразделения, жилищно-коммунальные хозяйства, столовые, санатории и т.п.).

Различают три вида производственной структуры промышленных предприятий: ***технологическая, предметная и смешанная.***

На предприятиях с технологической структурой цехи и производственные участки создаются по принципу технологической однородности, например, прядильные, ткацкие, отделочные производства на текстильных предприятиях.

При предметной структуре каждый цех изготовляет какое-либо изделие, или определенные части его (например, на автомобильном заводе – цехи моторов, заднего моста, шасси и т.д.).

Смешанная структура (предметно-технологическая) предусматривает создание заготовительных цехов по технологическому принципу (кузнечно-прессовый, литейный серого чугуна, литейный ковкого чугуна, сталелитейный и т.п.), а обрабатывающих и выпускающих – по предметному.

Структура промышленного предприятия формируется под влиянием следующих факторов:

- особенности техники и технологии;
- масштаб производства;
- формы организации производства (специализация, кооперирование, комбинирование, концентрация);
- сложность и номенклатура выпускаемой продукции и оказания услуг;
- уровень механизации, автоматизации и роботизации производства;
- форма собственности;
- формы и методы ведения конкурентной борьбы и др.

На практике выработаны основные направления совершенствования производственной структуры. К их числу можно отнести следующие: укрупнение предприятий и цехов; интеграция отдельных предприятий; обеспечение пропорциональности между всеми структурными подразделениями внутри самого предприятия; бесцеховая структура.

Критерием оценки эффективности совершенствования структуры предприятия является повышение конкурентоспособности предприятия, то есть повышение качества управления и достижение высоких конечных результатов производственной деятельности.

Краткие выводы

Национальная экономика Узбекистана сформировалась в результате общественного разделения труда и развивается согласно общим экономическим законам и закономерностям. Сегодня она развивается на базе собственной модели перехода на рыночные отношения, в основу которых положены пять президентских принципов, нашедших признание не только в Узбекистане, но и за рубежом.

Важнейшим субъектом национальной экономики Узбекистана является **предприятие** – первичное ее звено, где непосредственно осуществляется производство материальных ценностей, необходимых для жизнедеятельности людей.

Каждое предприятие вносит вклад в экономику страны, используя факторы производства, трансформируя их в готовую продукцию (работа, услуги) необходимую как для общественного воспроизводства, так и для личного потребления.

В условиях развития рыночной экономики создана правовая основа, позволившая сформировать класс собственников и создать новые организационно-правовые формы предприятий.

Каждое предприятие отличается друг от друга различными особенностями. Поэтому для принятия решений, связанных с организацией производства, труда, планирования и управления, построения производственной структуры, необходимо знать классификацию предприятий.

Любое промышленное предприятие состоит из множества звеньев, состав и строение которых, а также взаимосвязи между ними можно рассматривать как структуры. Изучение структуры предприятия позволяет четко определить назначение, место и роль предприятия в системе промышленного комплекса.

В свою очередь при проектировании производственной структуры необходимо учитывать факторы, влияющие на ее формирование. Анализ влияния факторов, определяющих структуру предприятия, позволяет определить конкретные меры по дальнейшему ее совершенствованию.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Понятие национальной экономики и роль предприятия в народно-хозяйственном комплексе страны.
2. Характерные черты промышленного предприятия.
3. Задачи и функции промышленного предприятия.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях» и его содержание.
5. Какие документы необходимы для государственной регистрации предприятия.
6. Классификация промышленных предприятий.
7. Критерии, используемые для характеристики предприятий.
8. Понятие общей и производственной структуры предприятия.
9. Факторы, определяющие структуру предприятия.
10. Пути совершенствования структуры предприятия.

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.
7. Финансы предприятий. Учебное пособие. / Под ред. Бородиной Е.И. – М.: ЮНИТИ, 1995.
8. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.

ГЛАВА 3

СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Принципы создания предприятий

Поступательное развитие экономики и дальнейшее развитие производительных сил базируется не только на действующих предприятиях, но и предполагает строительство и ввод в действие новых предприятий.

Такой шаг обычно обосновывается экономической целесообразностью, ресурсной возможностью и, конечно же, потребностью в продукции такого предприятия. Дефицитность или вовсе отсутствие производства того или иного вида продукции также служит причиной создания нового предприятия или производства.

Создание нового предприятия, как правило, строится на следующих организационных принципах:

– возникновение идеи о создании предприятия;
– подбор соучредителей предприятия;
– изучение рыночного спроса на предлагаемую продукцию;
– определение финансовых источников для формирования уставного капитала предприятия;
– разработка учредительных документов и бизнес-плана предприятия;
– осуществление государственной регистрации;
– изготовление печатей, штампов и других реквизитов;
– регистрация в налоговом учреждении.

В соответствии с Законом «О предприятиях» предприятие может создаваться по решению собственника (собственников) имущества или уполномоченного им (ими) органа, либо по решению трудового коллектива, группы и отдельных учредителей в соответствии с установленными нормами и правилами.

Предприятие также может создаваться в результате выделения из состава действующих предприятий одного или нескольких структурных подразделений по инициативе трудового коллектива указанного подразделения (подразделений), если на это имеется согласие собственника имущества предприятия или уполномоченного им органа.

Предприятие имеет право создавать дочерние предприятия, филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения на правах самостоятельного юридического лица

с правом открытия текущих и расчетных счетов и утверждать положение о них.

Предприятие считается созданным и приобретает права юридического лица со дня его регистрации в соответствующих органах управления на основе установленных законодательством порядке.

Важно не только создавать предприятие, но и добиться его эффективной работы и финансовой устойчивости, что очень важно в условиях рынка и рыночной конкуренции. Игнорирование этого правила, как показывает практика, сводит на нет приложенные усилия по созданию предприятия, и отрицательно сказывается на микро- и макроэкономических параметрах развития общественного производства. То есть финансово неустойчивые предприятия, независимо от того, являются ли они вновь созданными или уже действующими, - это потенциальные банкроты.

При создании нового предприятия преследуется в основном следующие цели:

- увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители и получение прибыли (дохода) от ее реализации;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальных проблем трудоустройства;
- вовлечение в производство имеющихся дополнительных ресурсов;
- изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники;
- удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшое предприятие (типа товарищества) для индивидуальной или совместной деятельности;
- дальнейшее развитие и укрепление производственного потенциала и расширение рыночной среды.

3.2.Учредительные документы

Разработка учредительных документов является важным этапом как в процессе создания предприятия, так и его последующего функционирования. Учредительные документы представляют собой свод прав, обязанностей и условий функционирования предприятия.

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятий, установлены два основных учредительных документа:

– ***устав предприятия;***
– ***учредительный договор.***

Практика располагает случаями, когда предприятие может работать только на основе устава или только на основе учредительного договора, а также на основе того и другого.

Надо заметить, что учредительный договор предприятия (юридического лица) заключается, а устав утверждается его учредителем (учредителями). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Устав предприятия является основным учредительным документом, в котором должны быть сведения об организационно-правовой форме, наименовании и местонахождении предприятия, размер его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образовании фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия. Иначе говоря, устав определяет юридический статус предприятия, его права и обязанности.

В Уставе также должны найти отражение вид и сфера деятельности предприятия, гарантии охраны окружающей среды и здоровья людей, форма управления, система учета и отчетности.

Правильно разработанный Устав служит основанием для регистрации предприятия в местных органах власти, после которого оно получает право на собственную печать и открыть расчетный счет в банке. Предприятие, не имеющее своей печати и расчетного счета, не является юридическим лицом и не относится к категории самостоятельного предприятия.

Учредительный договор - документ, характеризующий начало создания предприятия и совместной или индивидуальной деятельности. Он является также документом, дополняющим Устав создаваемого предприятия. В нем определяется порядок деятельности по созданию предприятия, условия распределения прибыли и убытков между участниками, а также выхода участников (учредителей) из состава предприятия.

На основе учредительного договора обычно работают малые предприятия, хозяйственные товарищества и другие аналогичные субъекты. Например, в учредительном договоре предприятия типа «товарищество» могут быть предусмотрены случаи, когда управление осуществляется не только по общему согласию участников, но и когда решение принимается большинством голосов участников. Однако, им может быть предусмотрен и иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убыток полного товарищества ро товарищества ржду его

участниками пропорционально их доли в совместном (складочном) капитале, если не предусмотрен в договоре иной порядок.

Важным моментом как Устава, так и учредительного договора является формирование и использование имущества предприятия. В соответствии с Законом «О предприятиях» источниками формирования имущества предприятия являются:

- денежные и материальные взносы учредителей;
- доходы, полученные от реализации продукции (работ, услуг), а также других видов деятельности;
- доходы от ценных бумаг;
- кредиты банков и других кредиторов;
- капитальные вложения, дотации из бюджета;
- безвозмездные и благотворительные взносы, пожертвования организаций, предприятий и граждан, а также, имущество, получаемое по наследству, путем обмена и дарения;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

Государство гарантирует защиту имущественных прав предприятия. Изъятие государством у предприятия его имущества (основных фондов, оборотных средств и др.) не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

3.3. Государственная регистрация предприятия

Как уже было отмечено, предприятие считается созданным со дня регистрации в соответствующих органах и власти и управления по месту нахождения предприятия. Таким органом, как правило, являются хокимияты, которые данные о регистрации предприятия должны передать в течение 10 дней в Министерство финансов республики для включения предприятия в единый Государственный реестр.

Для государственной регистрации представляются решение о создании предприятия, его устав (учредительный договор) и другие документы по перечню, определяемому Кабинетом Министров республики.

Государственная регистрация предприятия должна быть произведена не позднее 30 дней с момента подачи заявления с приложением необходимых документов. Отказ в государственной регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности его создания не допускается.

Если государственная регистрация предприятия в установленный срок не произведена либо в ней по мотивам, которые учредитель предприятия считается необоснованным, он может обратиться в суд. Необоснованный отказ в регистрации предпри-

ятия влечет за собой материальную ответственность местного органа власти.

Конкретными документами для регистрации предприятия являются:

1. Заявление о регистрации предприятия.
2. Учредительный договор или решение о создании предприятия.
3. Устав предприятия.
4. Документы, подтверждающие оплату не менее 50% уставного капитала предприятия, указанного в решении о создании предприятия или в учредительном договоре.
5. Свидетельство об уплате государственной пошлины.
6. Документ, подтверждающий согласие антимонопольного органа на создание предприятия.
7. Документ о согласии Госкомимущества или уполномоченного им органа.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих документов. После указанных процедур предприятию необходимо встать на учет в налоговом органе по месту нахождения предприятия и получить соответствующий документ, после чего оно может открыть счет в банке.

3.4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия

Прекращение деятельности предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации или ликвидации. Нестабильность производства, финансовая неустойчивость, хроническая убыточность и неплатежеспособность предприятия являются основной причиной его реорганизации и/или ликвидации.

Реорганизация предприятия - это его слияние, разделение, присоединение, выделение и преобразование. Она может быть осуществлена по решению учредителя (учредителей) либо органа управления предприятием. Реорганизация должна способствовать улучшению производственно-экономических и финансовых показателей работы предприятия по сравнению с его прежним состоянием или достижениями.

Ликвидация предприятия - это юридический акт, означающий прекращение производственных и хозяйственных полномочий. При ликвидации предприятия, как правило, закрываются счета в банке, оно снимается с государственного реестра, печать, штампы и другие реквизиты становятся недействительными.

Причинами прекращения деятельности предприятия могут быть:

- отсутствие или резкое падение спроса на выпускаемую продукцию (работы, услуги);
- убыточность производства;
- экономическая опасность производства для окружающей среды и населения;
- возможность использования зданий, сооружений и оборудования и других средств предприятия для организации выпуска более экономически выгодной, более качественной и более необходимой потребителям продукции.

При прекращении деятельности предприятия создается ликвидационная комиссия, которая должна уведомить кредиторов о факте ликвидации, принять меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, а также способствовать трудоустройству работников, уволенных по причине ликвидации предприятия. В ходе ликвидации составляется промежуточный ликвидационный баланс, который должен содержать сведения о составе имущества ликвидируемого предприятия, перечне предъявляемых кредиторами требований и о результатах их рассмотрения. Этот баланс утверждается учредителем (учредителями) предприятия или органом, принявшим решение о ликвидации предприятия. Ликвидационная комиссия несет ответственность за причиненный по ее вине ущерб.

Краткие выводы

Создание и ликвидация предприятий - закономерное явление в условиях рыночной экономики. Если создание предприятия связано с расширением производства и возникновением дополнительной потребности в той или иной продукции и в целом с развитием производительных сил, то его ликвидация - отсутствием потребностей и банкротством.

Важно не только создавать предприятия, но и обеспечивать в будущем его эффективную работу. Поэтому создание любого предприятия должно носить обоснованный характер и строиться на научных принципах.

Основными документами, регулирующими процесс создания предприятий, являются устав и договор, хотя в отдельных случаях предприятие может функционировать на базе одного из указанных документов.

Процесс создания предприятия сопровождается их регистрацией на соответствующих уровнях управления. Законодательством утвержден обязательный срок государственной регистрации предприятия.

Ликвидация предприятия - юридический акт, означающей прекращение его производственных и хозяйственных полномочий. Основная причина ликвидации - неплатежеспособность предприятия.

Санация - система мероприятий, проводимых государством, банкоударством, банкорежденіями по улучшению финансового положения предприятия с целью предотвращения банкротства или повышения его конкурентоспособности.

Санация - система экономических и финансовых мер, направленных против нарушения предприятием договорных или иных обязательств.

Вопросы для самопроверки

1. Что лежит в основе создания новых предприятий?
2. Какие факторы обуславливают необходимость создания новых предприятий?
3. Какие цели преследует процесс создания предприятия?
4. Назовите основные принципы создания предприятия
5. Когда можно считать предприятие созданным?
6. Что такое устав предприятия?
7. Что такое учредительный договор?
8. Что такое мировое соглашение?
9. Что является причиной ликвидации предприятия?
10. Какие цели преследует реорганизация предприятия и как она осуществляется на практике?
11. Назовите основные симптомы банкротства предприятия.
12. Как осуществляется диагностика банкротства?
13. Что из себя представляет план финансового оздоровления предприятия?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
6. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. – С.-П.: ГМП «Формика», 1992.
7. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.

ГЛАВА 4

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

4.1. Управление как объективная необходимость в деятельности современных предприятий

Управление как важная категория общественных отношений есть свойство, присущее всем сторонам общественной жизни. Оно вытекает из общественной сущности человека, из необходимости общения, разделения и кооперации труда, из господствующих политических, экономических и социальных отношений. Без управления невозможна деятельность, направленная на преобразование природы, соединение предметов и орудий труда в едином процессе производства. Иначе говоря, управление устанавливает согласованность между всеми элементами и живыми участниками производства, регулирует нормы и содержание сложившихся отношений, способствует выбору эффективных путей использования ресурсов.

Для простого и более доступного понимания сущности управления и его объективной необходимости можно обратиться к известному в литературе примеру – оркестр и дирижер. Не надо быть музыкантом, чтобы уловить, как взаимодействуют оркестр и дирижер.

Каждый, кто бывал на концертах, видел момент появления дирижера на сцене. Повернувшись к оркестру, дирижер поднимает палочку и по её взмаху музыканты начинают играть. Нечто подобное происходит и в управлении – налаженная система организации функционирует по управленческим командам.

Отсюда **управление** – это система целенаправленного воздействия на процесс общественного труда в соответствии с объективными законами развития производства, способ упорядочивания, мотивации и одновременно контроля работы как отдельно взятого работника, так и коллектива предприятия в целом. Распределение, потребление и обмен материальных благ и других, приравненных к ним ценностей также предполагает необходимость управления.

В настоящее время, в ходе экономических и научно-технических преобразований, происходят заметные сдвиги в методах, принципах и технике управления. Управление как особая система все больше становится областью обмена опытом, рекламы, оперативным инструментом решения производственных задач, чему во многом способствует профессионализация управления,

появление школ бизнеса и предпринимательства, консультативных центров и т.д. Командно-административная система все заметнее уступает место системе управления, основанной на экономических методах хозяйствования.

Важная особенность современных подходов к управлению состоит во всемерной активизации человеческого фактора, развитии самоуправления и инициативы, создании новых организационных структур, отвечающих задачам и требованиям рыночной экономики. Хорошо известно, что нельзя претендовать на всеобщий расцвет экономики, не будучи подлинным «хозяином» у себя на предприятии, в цехе и, наконец, на своем рабочем или служебном месте. Человеческой жизнью доказано, что материальное изобилие и благополучие не приходят сами собой, а создаются прежде всего трудом, разумной деятельностью и управлением. Четкое понимание и правильная оценка этого положения лежат в основе современного менеджмента как науки об управлении.

В процессе разделения труда и усиления его общественного характера управление обособляется в самостоятельный вид деятельности. Отсюда возникновение и объективная необходимость существования специальных органов управления как на уровне предприятия, так и народного хозяйства в целом. Вся эта система с её вертикальными и горизонтальными связями находится в постоянном движении и обновлении под влиянием научно-технического прогресса и развития производительных сил, а также происходящих изменений в производственных отношениях и политической настройке. Поэтому, анализируя и оценивая управление, мы, как правило, имеем дело с системой управления, складывающейся на каждом историческим этапе развития народного хозяйства.

Что следует понимать под **системой управления**? Если брать экономическую систему общества в целом, то можно заметить, что она состоит из множества входящих в нее подсистем – отраслей, подотраслей, предприятий, объединений и т.д. Каждая из них может быть рассмотрена с двух позиций: либо с точки зрения её самостоятельного функционирования, либо в качестве составной части единого целого. Например, предприятие (фирма) может выступать как самостоятельно управляемая система или же как неотъемлемое звено отрасли (производственного комплекса). В зависимости от этого складывается организационная структура управления, её функции и задачи.

Практикой доказано, что чрезмерно громоздкая организационная структура управления, что, кстати, нежелательно в условиях рыночной экономики, не только не дает желаемых результатов, но и создает излишества, приводит к срыву и некаче-

ственному выполнению управленческих решений, усиливает опасность подмены конечной цели управления промежуточными задачами.

Важнейшими элементами управления, как особого вида деятельности, являются **объекты** и **субъекты** управления, находящихся в определенной соподчиненности и взаимосвязи между собой. Эту связь схематично можно изобразить следующим образом:



Рис. 4.1.

На *предприятии* **объект управления** – это то, на что направлено управленческое воздействие, в качестве которого могут выступать производственные и хозяйственные процессы, эксплуатация производственного оборудования, кооперация труда различного вида и масштаба и др. **Субъект управления** – соответствующее лицо, как правило, руководитель предприятия или руководители служб, осуществляющие целенаправленное руководство объектами управления. Если воспользоваться вышеприведенным примером, то оркестр – это объект, а дирижер – субъект управления.

Объекты и субъекты управления находятся в неразрывном взаимодействии, определяющее место в котором принадлежит объекту управления, т.е. управляемой системе. Содержание объекта управления, происходящие в нем изменения определяют функции субъекта управления и его движение, получающее свое выражение в совершенствовании форм и методов управления. Это, конечно, не означает пассивной роли субъекта управления. Напротив, управляющая подсистема характеризует и составляет активную часть самой системы управления. Именно субъект управления определяет политику использования производственных ресурсов и оборудования, импульсирует соединение средств производства с рабочей силой. То есть политика предприятия, связанная с тем, *что производить, кому, сколько и когда производить,* во многом решается, прежде всего со стороны субъекта управления. Поэтому, чем надежнее взаимосвязь меж-

ду объектом и субъектом управления, в том числе их внутренняя организация, тем выше при прочих равных условиях эффективность производства, соответственно, и системы управления.

Деятельность по управлению – выработка и реализация управленческих воздействий со стороны управляющего лица или органа в форме прямых и косвенных команд (приказов, распоряжений, предписаний и др.). Управляющее воздействие выступает материальным условием, необходимым для того, чтобы процесс производства мог совершаться. Можно сказать, что управляющее воздействие служит связующим звеном между управленческой деятельностью и её результатом.

Важность данного вида деятельности заключается еще и в том, что именно в процессе принятия управленческих решений формируется текущая и перспективная политика предприятия. В этой связи очень важную роль играют правильный подбор и расстановка кадров, их квалификационный уровень, правильное понимание ими возложенных на них функций. Практика показывает, что для нынешних управленцев недостаточно быть хорошим инженером, технологом, конструктором, не менее важно хорошо знать экономику производства, бизнес-стратегию, маркетинг, хозяйственное право и т.д. Только при таком комплексном багаже знаний и наработанного опыта управленцы могут успешно решать задачи рыночной экономики.

При этом следует иметь ввиду, что управленческая деятельность – понятие более широкое, чем деятельность аппарата (органа) управления. К управленческой относится также деятельность в общественных организациях, проявление творческой инициативы на рабочих местах, предложения и советы работников производства. Это позволяет классифицировать управленческую деятельность на **непосредственное управление** (деятельность аппарата управления предприятия) и **самоуправление** (общественная управленческая деятельность). Оба вида деятельности осуществляются на практике совместно, их взаимосвязь выступает важным условием и предпосылкой повышения эффективности управления производством.

В деле повышения эффективности производства, в том числе и самой управленческой деятельности, важную роль играют **управленческие отношения**, складывающиеся между отдельными элементами и звеньями производства. Здесь недостаточно одного воздействия со стороны органа (субъекта) управления или лица на управляемый объект. Необходима обратная связь от управляемого объекта к управляющим органам. Если такой обратной связи нет или она не улавливается со стороны органа управ-

ления, то управляемый объект может выйти из-под контроля и превратится в неуправляемый.

На практике эта задача, как правило, решается системой соподчиненности, предполагающей выполнение каждым элементом или звеном управления определенных функций. То есть речь идет о функциональных задачах, возложенных на соответствующих руководителей или служб предприятия – начиная от директора, главного инженера и других до начальников цехов и руководителей других производственных подразделений. Такая соподчиненность отношений является важным условием способности системы управления к функционированию в режиме эффективности.

Таким образом, система управления является одним из важных факторов достижения эффективности производства и укрепления экономического потенциала предприятия. В то же время темпы роста эффективности производства служат мерилом прогрессивности принятой или функционирующей системы управления. Отсюда непосредственным критерием эффективности управления предприятием может служить степень приближения к поставленной цели, причем в кратчайшие сроки и при рациональном использовании производственных ресурсов. В условиях сегодняшних рыночных отношений система управления должна обеспечить, прежде всего финансовую устойчивость предприятия, минимизировать хозяйственный риск, способствовать выпуску качественной и конкурентоспособной продукции. Она также должна служить росту заинтересованности работников в результатах своего труда, недопущению непроизводительных затрат и потерь, укреплению трудовой и производственной дисциплины.

Поскольку предприятие, как известно, незамкнутая система, то на систему управления могут оказать соответствующее воздействие не только внутренняя среда, складывающаяся на предприятии, но и внешняя и прежде всего уклад жизни, общественная надстройка, государственная политика и др. Но в любом случае система управления должна отвечать современным требованиям хозяйственной жизни и устойчивости предприятия в конкурентной среде.

4.2. Цель, задачи и принципы управления предприятием в условиях рыночных отношений

Чтобы управление предприятием было эффективным, прежде всего, необходимо правильно определить цель управления, а также средства и методы её достижения. Одновременно важно,

чтобы цель управления была не только понятна, но и принята на вооружение всеми её исполнителями. Правильно поставленная цель является выражением интересов не только руководителя предприятия, но и всего производственного коллектива и каждого работника в отдельности. Это в определенной мере достигается тогда, когда цель становится составной частью всего комплекса устанавливаемых заданий как по текущему, так и перспективному развитию предприятия. Такой подход – кратчайший путь совпадения цели производства с его управлением. Такое совпадение, кроме всего прочего, свидетельствует об оптимальности управления как системы, как особого вида деятельности.

Цель и задачи почти любого предприятия сегодня определены и регулируются Законом «О предприятиях». Выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при минимуме затрат и максимуме эффективности является основной целью каждого предприятия, обеспечивающей получение наибольшей прибыли и гарантирующей его от банкротства. Все управленческие задачи должны способствовать реализации поставленной цели. Эффективность управления во многом обеспечивается взаимосвязанностью постановки цели и решаемых предприятием задач на каждом отрезке времени.

Цель управления предприятием может быть классифицирована по следующим основным признакам:

- по времени достижения – на перспективные и текущие;
- по степени важности – на главные (стратегические) и второстепенные (тактические);
- по отношению к объекту управления – частные и общие;
- по степени достижения результата – на конечные и промежуточные или этапные.

В процессе управления необходимо обеспечить соответствие и подчинение текущих целей перспективным, частных – общим, промежуточных – конечным. Наибольшее внимание должно быть уделено достижению главных целей. Этому, собственно, и должна быть подчинена вся управленческая деятельность предприятия или другого приравненного к нему хозяйственного субъекта. Умение отличать главную цель от второстепенных задач – важное профессиональное качество современного менеджера.

Процесс управления обычно носит циклический характер. Он начинается с постановки цели, задач и заканчивается их достижением, т.е. получением конкретного результата. На основе полученной информации о результатах (степень достижения цели) ставятся новые задачи и управленческий цикл повторяется вновь. Таких циклов бывает большое количество и они обус-

лавливаются прежде всего спецификой объекта управления и другими сопутствующими признаками.

На практике в силу различных причин производство может отклонятся от заданных параметров, а управление не достигать поставленной цели. В этих условиях путем оперативного регулирования устраняются отклонения и обеспечивается нормальное протекание производственного процесса. В целом цикл управления – от постановки цели и задач до получения результатов можно представить в виде следующей схеме (рис. 4.2.).

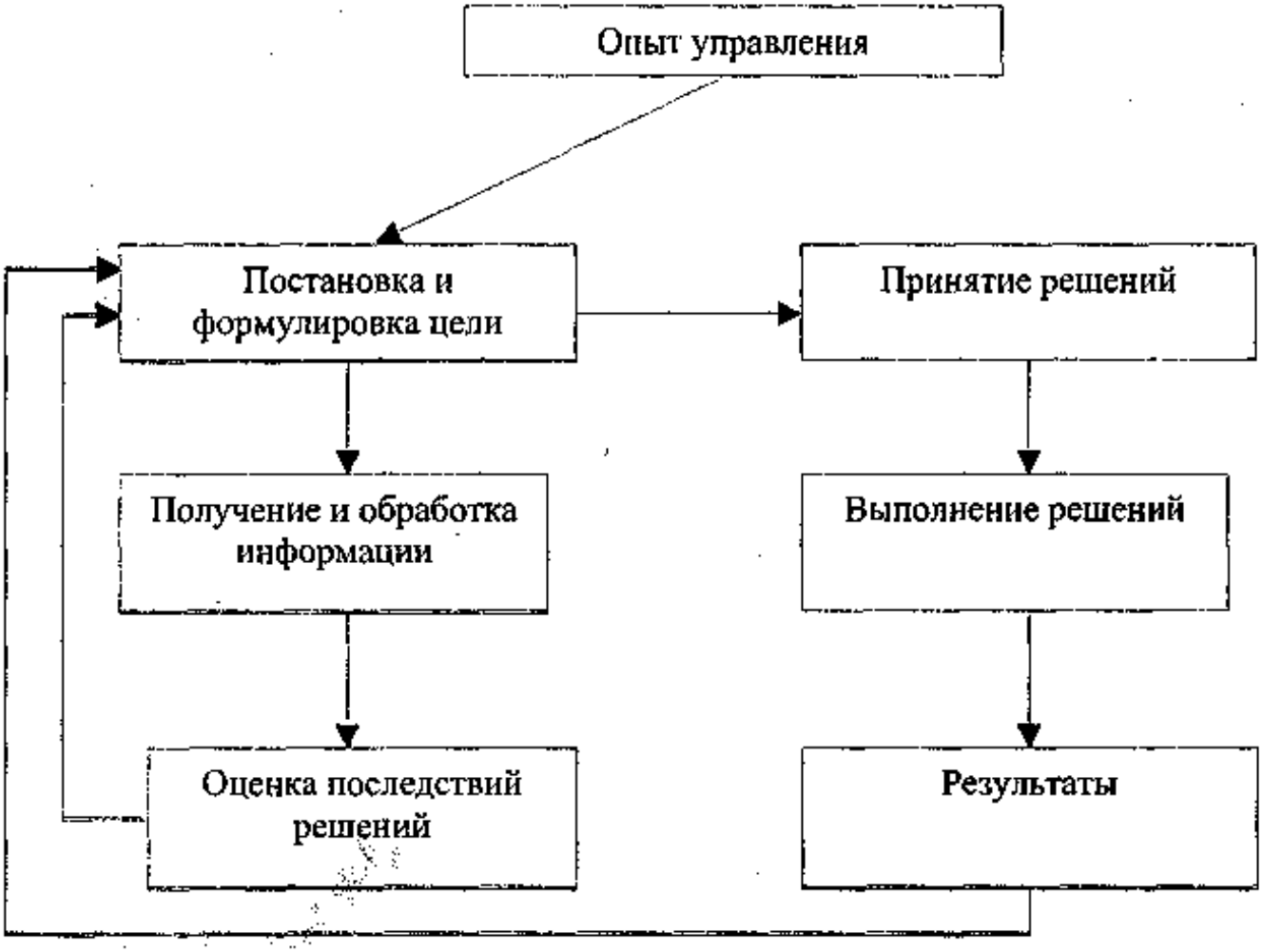


Рис. 4.2. Цикл управления

Эффективность управления предприятием тем выше, чем меньше затрачивается время на формулировку цели и принятие необходимых решений по её осуществлению. Кроме опыта, мудрости и квалификации руководителя предприятия (менеджера) или других лиц, уполномоченных управленческими функциями, это достигается еще за счет сокращения времени на управленческие операции и процедуры, механизации и автоматизации процессов управления, внедрения комплекса организационно-

технических мероприятий по рационализации принятия и реализации управленческих решений.

Чтобы принять правильное решение, нацеленное на достижение позитивного результата, необходимо уметь предвидеть последствия этого решения, оценить возможные варианты перспективного развития. Это определяет главные стратегические задачи управления предприятием. К ним относится не только получение максимальной прибыли, но реконструкция и модернизация производства, выпуск современной продукции, отвечающий запросам потребителей, ориентация не только на сегодняшний день, но и на перспективу. Последнее, в свою очередь, предполагает элементы творчества и поиска новых путей управленческих решений.

Управленческое решение – важное звено в технологии управленческих работ. От правильно принятого решения во многом зависит реализация цели и задач управления. Управленческое решение, с одной стороны, это логико-мыслительная деятельность, осуществляемая преимущественно руководящим персоналом предприятия, а с другой – эмоционально-психологический акт. Оно зависит от глубины мышления, знания и опыта человека, накопленным и используемым им в процессе принятия управленческих решений.

Управленческие решения можно классифицировать по следующим признакам:

- *По компетентности и полномочиям* – единоличное или коллегиальное (коллективное).
- *По содержанию* – научно-технические, экономические, организационные, социальные и др.
- *По характеру* – оперативно-распорядительные, хозяйственно-руководящие, нормативные.
- *По глубине воздействия* – одноуровневые и многоуровневые.
- *По направлению воздействия* – внутренние и внешние.
- *По масштабу воздействия* – частные и общие (комплексные).
- *По периоду воздействия* – разовые и длительно действующие.

Управленческие решения должны отвечать таким требованиям, как выполняемость, своевременность, ясность, законность и т. д. Лучшим является такое решение, в процессе выполнения которого будет меньше различных корректировок. Как свидетельствует практика, руководители многих предприятий в настоящее время располагают достаточно большим опытом и знаниями для выработки правильных решений в процессе управленческой деятельности.

Управленческие решения, как известно, обращены не столько к средствам производства, сколько непосредственно к

конкретным людям. Поэтому управление и управленческие решения – это прежде всего отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства. И здесь очень важно, какими принципами руководствуется то или иное должностное лицо, орган управления, принимающее управленческое решение в пределах своей компетенции.

Принцип – это то особое качество (категория), которым руководствуется коллектив, отдельно взятый человек при принятии тех или иных решений. Принцип присущ только человеку. Машины, животные не обладают какими-либо принципами. Именно человек, исходя из определенных принципов, строит свои взаимоотношения с окружающим миром (строит дом, возводит мосты, осуществляет судоходство и т.д.).

Управление на предприятии также осуществляется по определенным принципам, которое, во-первых, устанавливает согласованность между участниками производства и, во-вторых, предостерегает от возможных ошибок и обеспечивают эффективность управленческого труда.

Современная наука и практика менеджмента в качестве наиболее главных выделяет следующие ***принципы управления*** предприятием:

– научность;
– системность и комплексность;
– единоначалие и коллегиальность;
– порядок и справедливость;
– материальное и моральное вознаграждение персонала;
– режим экономии и эффективность;
– инициатива и корпоративный дух;
– полномочия и ответственность.

Принцип научности в управлении – начало всех начал. На практике этот принцип опирается прежде всего на знании объективных законов развития общества и достижений научно-технического прогресса. Благодаря ему обеспечивается необходимая пропорциональность производства и управления, минимизируются ошибки в управленческих решениях, центр тяжести переносится на достижение наибольших количественных и качественных результатов.

Принцип научности предполагает широкое применение экономико-математических методов при решении производственных задач, внедрение программно-целевого метода управления, использование современных средств электронно-вычислительной техники и автоматизированных систем управления.

Принцип системности и комплексности является как бы

продолжением принципа научности, но имеет и свое самостоятельное значение. Он предполагает широкий охват как по вертикали, так и по горизонтали всех сторон направлений и свойств управляемой системы. Принцип системности и комплексности противодействует принципам разрозненности управленческих методов и приемов, сиюминутной выгоде и волевым решениям. Он способствует обеспечению равномерности и ритмичности производства, противодействует штурмовщине, создает благоприятный производственный климат.

Единоначалие и коллегиальность – важный принцип управления предприятием. Особенно четко и действенно этот принцип проявляется на предприятиях, функционирующих на условиях акционерной формы управления.

Единоначалие означает, что каждый хозяйственный руководитель пользуется правом единоличного решения вопросов, входящих в его компетенцию, в пределах предоставленных ему действующим законодательством полномочий и несет персональную ответственность за работу предприятия в целом. Кроме того, единоначалие – это то, когда работник может или должен получать приказы только от одного непосредственного начальника.

Коллегиальность – широкое участие коллектива предприятия в решении тех или иных задач производства. В определенной мере коллегиальность есть противостояние единоначалию, особенно при волевых методах управления. В условиях рыночной экономики возможности данного принципа управления заметно расширены.

Порядок и справедливость – это принцип управления, который дает о себе знать на каждом шагу. Нередко по этому принципу характеризуют как само предприятие, так и его руководителя. Чем грамотнее, опытнее руководитель предприятия, высоки его профессионализм и культура, чем больше он проявляет заботу о коллективе, тем соответственно, лучше складываются параметры справедливости и порядка. Говоря более сокращенно, порядок – это место для всех и все на своих местах, а справедливость – это сочетание доброты и правосудия. Принцип порядка и справедливости в управлении, препятствуя текучести кадров, способствует росту авторитета предприятия и заинтересованности коллектива в его преумножении.

Принцип материального и морального вознаграждения персонала - важный стимулятор к производительному труду и отражение эффективности системы управления. Для того, чтобы обеспечить верность и поддержку работников, они должны получать справедливую зарплату за свою службу, а рабочие – за коли-

чество и качество выполненной работы. Кроме того, моральное вознаграждение, нередко имеет не меньшую весомость, чем материальное. Талант руководителя заключается в том, чтобы вовремя уловить инициативу и достижения работника (работников, рабочих) и по достоинству их оценить, умело применяя при этом как материальную, так и моральную систему вознаграждения.

Режим экономии и эффективность – это принцип, который должен быть во всей цепи управления предприятием. Суть этого принципа заключается в экономном расходовании материальных и трудовых ресурсов, достижении наибольших результатов при минимуме затрат, всемерном использовании резервов производства. Этот принцип, однако, имеет реальное подтверждение и действует тогда, когда он становится не исключением, а правилом работы предприятия, причем не только руководителя, но и всего коллектива и в первую очередь рабочих, занятых превращением сырья и материалов в готовые изделия (продукцию).

Инициатива и корпоративный дух – не только важный управленческий принцип, но и предпосылка успешного функционирования предприятия в рыночной системе. Вообще, управление без инициативных начал, без видения перспективы, без творчества не может рассчитывать на значительный успех, оно, в сущности, обречено. Управление обогащает его творческое начало, инициативу в сочетании с корпоративностью.

Если корпоративный дух – это союз, результат гармонии производственного коллектива, то инициатива означает активное поведение, придающее коллективу и каждому работнику предприятия дополнительную силу и энергию в разработке и реализации различных производственных программ развития.

Принцип полномочности и ответственности означает создание рациональной, четкой и слаженной организационной структуры управления, разработку должностных инструкций, положений о правах и обязанностях, руководителей и специалистов, определение материальной ответственности за результаты работы, своевременную подготовку соответствующих приказов, распоряжений и предписаний. Каждое должностное лицо – от начальника отдела или службы до первого руководителя предприятия – в своей управленческой деятельности не должен скрывать свои полномочия и одновременно не снижать свою ответственность и тем более – не перекладывать её на других, т.е. подчиненных по службе людей.

Указанные принципы как в совокупности, так и в отдельности должны способствовать надежности системы управления и росту авторитета руководителя предприятия и каждой управ-

ленческой структуры. Кроме того, они должны постоянно совершенствоваться и дополняться новыми принципами, отвечающими духу времени и механизму хозяйствования. Это позволит развивать новые организационные формы, методы, структуру и процессы управления.

4.3. Организационные структуры и функции управления

Под организационной структурой следует понимать состав, взаимосвязи и соподчиненность различных служб, отделов и подразделений, выполняющих функции управления предприятием. Организационная структура есть выражение целостности управления как системы, как особого вида деятельности. Она выражает определенную субординацию органов управления, отношения власти и подчиненности, интеграцию вертикального и горизонтального разделения труда.

Структура управления динамична. Ее изменение происходит в связи с развитием производительных сил и производственных отношений, повышением уровня наших знаний о закономерностях и противоречиях объекта управления. На организационную структуру управления большое влияние оказывает такие факторы, как размеры предприятия, его специализация и кооперированные связи, форма собственности, отраслевая принадлежность, район размещения и т.д.

Организационная структура управления находится в тесной связи с производственной структурой предприятия и более того – зависит от неё. Чем крупнее предприятие, чем сложнее производство и используемые орудия труда и технология, тем, соответственно, сложнее производственная и организационная структура управления, а также функции аппарата управления предприятием.

В зависимости от форм связей между элементами и звеньями управления, гибкости и соподчиненности структурных подразделений различают следующие типы организационных структур управления:

- линейная;
- функциональная;
- комбинированная (линейно-функциональная);
- матричная;

Линейная структура – наиболее простая структура управления, при которой каждое звено управления имеет только одну вышестоящую инстанцию и все вопросы решаются по одному каналу связи. Система звеньев управления при такой структуре

совпадает полностью с системой звеньев производства. Во главе каждого производственного коллектива стоит руководитель, которому непосредственно подчинены работники. Все управленческие функции сосредоточены в руках руководителя.

Линейная структура управления достаточно эффективна, когда круг решаемых проблем невелик. Поэтому такая структура обычно используется при управлении цехом, производственным участком и на маленьких предприятиях. Достоинствами этой системы управления являются следующие:

- относительная простота подбора руководителей каждого из уровней управления;
- оперативность принятия и реализации управленческих решений;
- относительная простота реализации функции управления.

Однако эта система управления имеет и некоторые недостатки, основными из которых являются разобщенность горизонтальных связей, излишняя жесткость в управлении и ограниченная пригодность в условиях диверсификации производства.

Основные характеристики данной структуры управления могут быть представлены в виде следующей схемы:

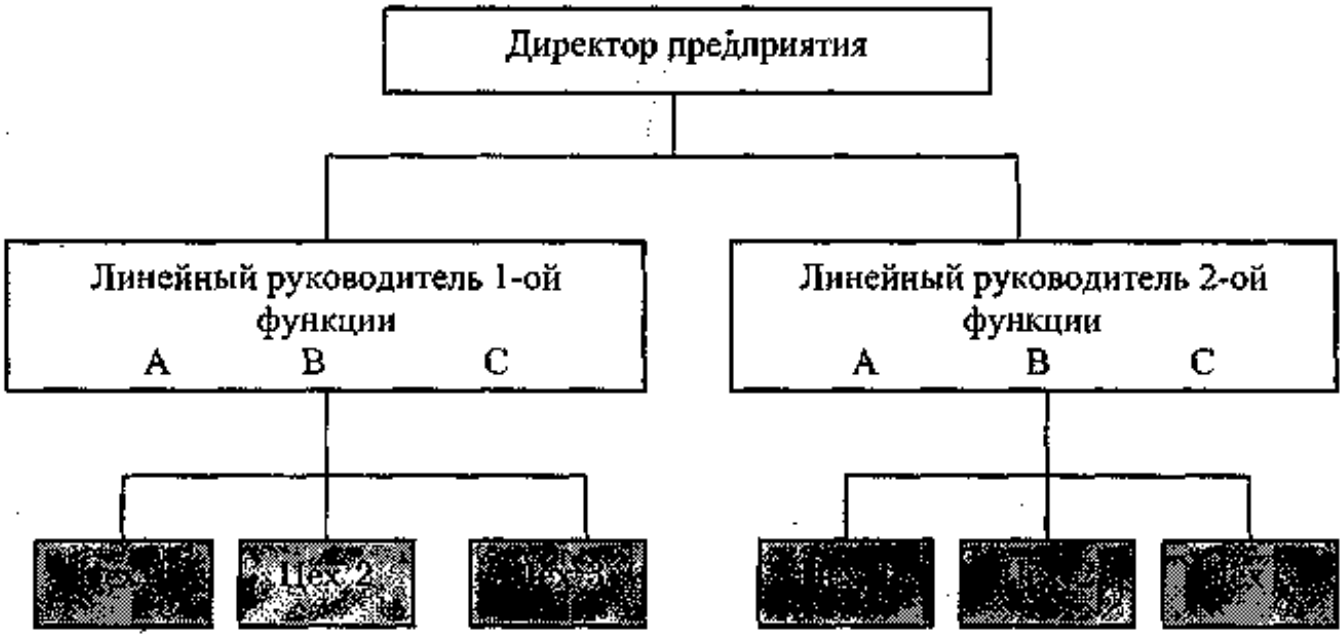


Рис. 4.3. Схема линейной организации управления предприятием

Линейная система управления нашла применение:

- на предприятиях с численностью до 300-500 человек и с высоким уровнем технологической или предметной специализации (металлообработка, заготовительное производство, сборка, оказание однородных услуг и т.п.);
- на предприятиях местной промышленности (например,

деревообработка, изготовление продукции из местного сырья, производство товаров широкого потребления).

Для **функциональной структуры управления** характерно создание ячеек управления по функциям объекта и функциям собственно управления. Эти ячейки передают нижестоящей ступени управления или непосредственно звеньям производства обязательные для выполнения решения. Следовательно, управление дифференцируется по функциям и осуществляется функциональными звеньями, а управленческие решения, вырабатываемые ими, поступают к исполнителям по перекрестным связям. Типичным примером функциональной структуры управления являются службы (отделы, группы) главных специалистов – экономиста, механика, технолога, металлурга, конструктора и т.п., а также бухгалтерия предприятия.

Функциональная структура управления может быть представлена в виде следующей схемы:

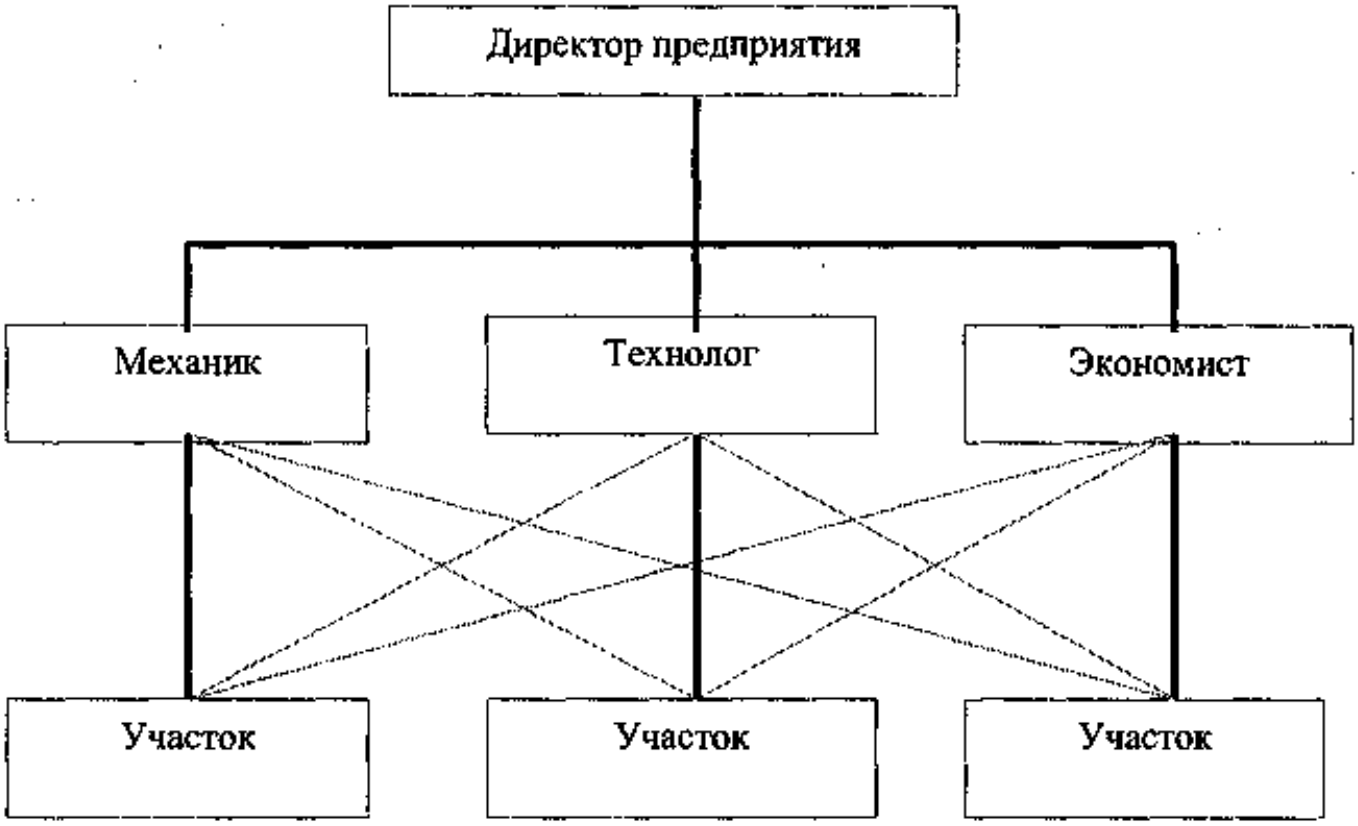


Рис. 4.4. Функциональная структура управления

На практике функциональная структура управления сочетается с линейной. Такой синтез делает более эффективной и более распространенной **линейно-функциональный тип управления**, чем чисто линейный или только функциональный. В этом случае управление осуществляется как линейными, так и функциональными руководителями.

Основные достоинства данной структуры управления:

• высокий уровень специализации управленческой деятельности;

• компетентный охват практически всех сфер управленческой деятельности;

• адаптация к разнообразным требованиям и условиям диверсификации производства;

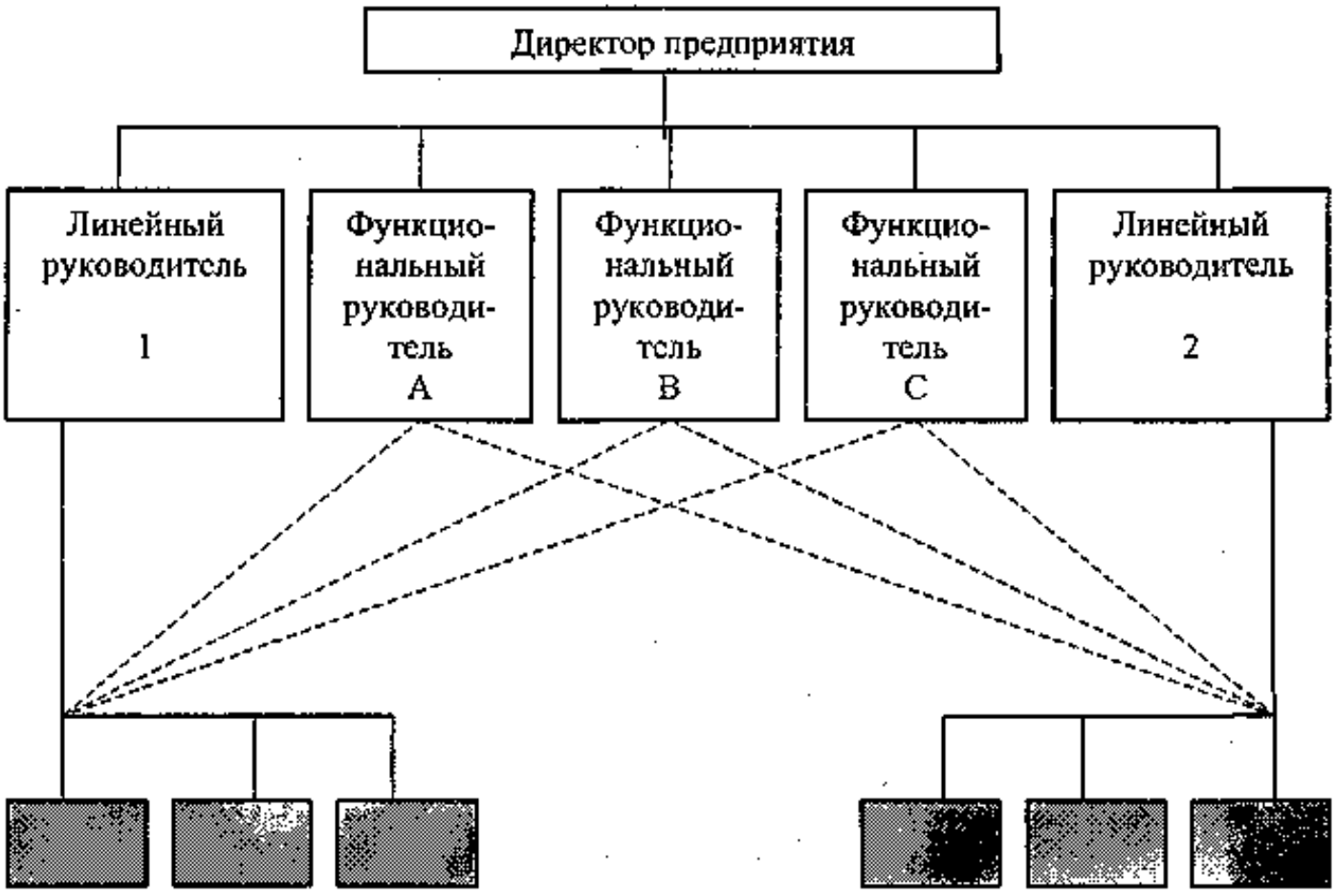
• относительная простота подбора кадров на управленческие службы или отделы.

К числу ее недостатков можно отнести:

• нарушение принципа единоначалия;

• трудности принятия и реализации согласованных управленческих решений, обеспечения их комплексности;

• сложность подбора руководителей высших уровней управления.



Условные обозначения:

_____ отношения линейного руководства;

- - - - - - - - функциональные отношения.

Рис. 4.5. Линейно-функциональная структура управления

Разновидностью комбинированной структуры управления является линейно-штабная структура, в основу которой положена линейная система, а в каждом звене управления создаются штабы, куда входят специалисты для решения тех или иных проблем. Например, штабные структуры могут создаваться для ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий и катастроф, освоение новой продукции или технологии, решения внезапно возникшей неординарной задачи. В этих случаях штаб управления наделяется определенными полномочиями, правами, которые обычно ниже полномочий руководителя.

Матричные структуры управления весьма разнообразны, но все они построены на одном принципе – перераспределении управленческих функций между организационными структурами по вертикали и горизонтали руководства производством. Эти структуры находят широкое применение в НИИ, конструкторском бюро (КБ), технологическом бюро (ТБ), а также на крупных предприятиях, где ведутся научно-исследовательские и конструкторские разработки.

Матричные структуры управления требуют чрезвычайно высокой управленческой компетентности руководителей. При применении такой структуры возможно создание временных творческих групп для выполнения возникших проблем и задач. Правда, это может вызвать дополнительные затраты по решению тех или иных проектных задач, возникших перед коллективом.

Любая организационная структура управления как при проектировании, так и практическом использовании должна отвечать следующим основным требованиям: оперативности, оптимальности, надежности и экономичности. Чем лучше и полнее выдерживается данное требование, тем, соответственно, выше качественные параметры системы управления предприятием.

Как показывает практика, между объектом управления и управляющей системой (аппаратом управления) возникают определенные отношения, которые упорядочиваются с помощью функций управления.

Функции управления – это совокупность объективно необходимых и устойчиво повторяющихся действий, объединенных однородностью содержания и целевой направленностью. Функции управления осуществляются практически непрерывно в течение всего процесса управления, имея различный удельный вес на различных этапах принятия и реализации управленческих решений.

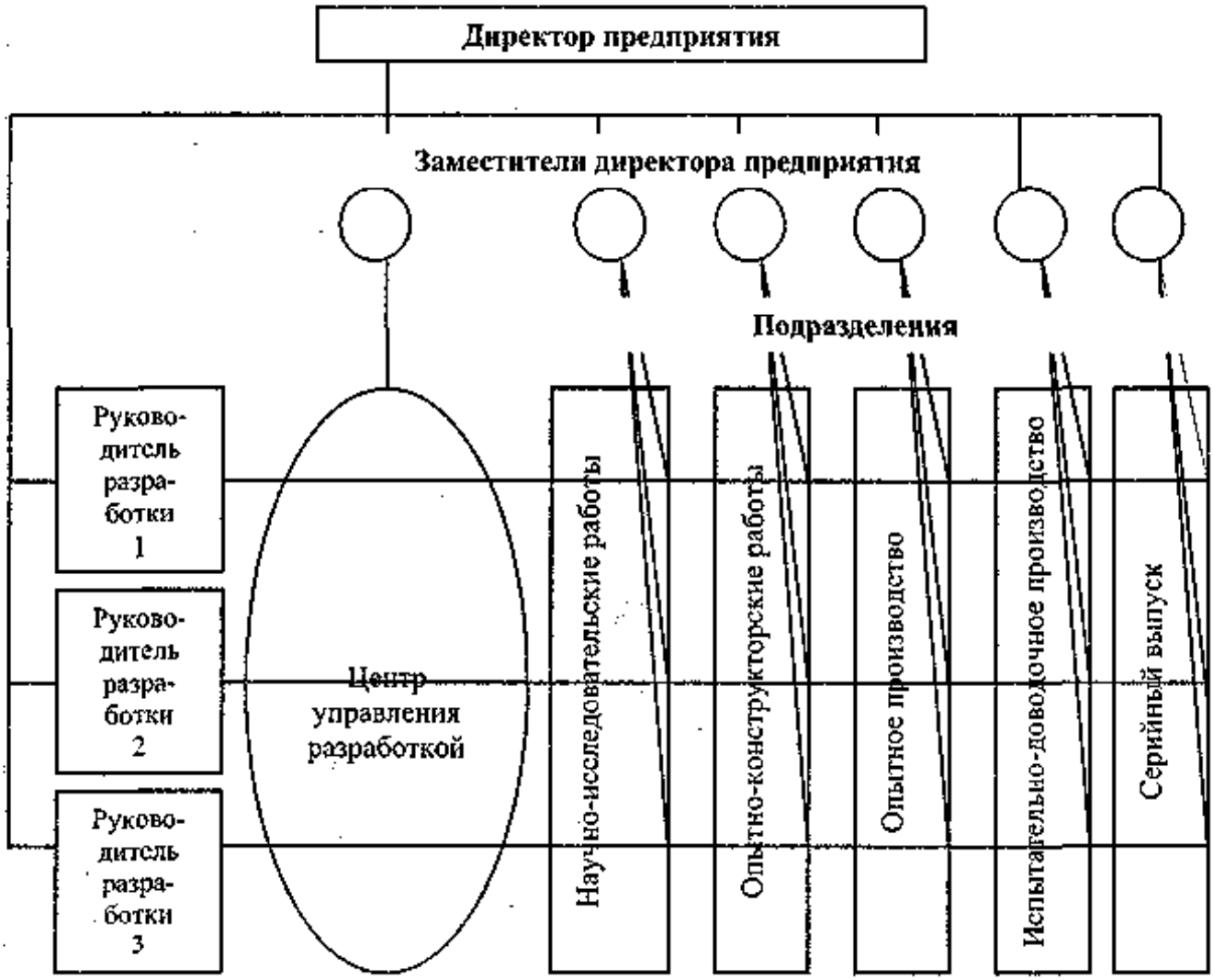


Рис 4.6. Матричная структура управления

В соответствии с существующей классификацией выделяют следующие функции управления:

1. Планирование – определение целей производства и получение ее результатов для последующего обеспечения расширенного производства и процветания предприятия.

2. Прогнозирование – умение видеть перспективу и настрой системы управления на эту перспективу, обеспечивая при этом текущую эффективную деятельность. В отличие от планирования прогнозирование носит вероятностный характер.

3. Регулирование – процесс устранения отклонений от заданных параметров управления производством, коллективом, самих управленческих решений.

4. Организация – мобилизация сил и средств на реализацию производственной программы с минимальными затратами и высокой эффективностью этих затрат, ориентация действующей системы организации новым задачам, новым достижениям.

5. Контроль – выявление степени соответствия текущих показателей установленным (программным) заданиям (нормам).

6. Учет – подведение итогов деятельности предприятия за определенный отрезок времени.

7. Анализ – сбор, хранение, обработка и использование информации для обоснования и реализации других функций управления.

Следует отметить, что между функциями управления нет жестких, однозначных границ. Один и тот же вид управленческой деятельности может обнаружить признаки двух или даже нескольких функций управления, их тесное взаимопереплетение. Вместе с тем каждая функция имеет свои особенности, свою природу, знание которых чрезвычайно важно для формирования профессиональных качеств руководителя.

4.4. Особенности управления предприятием

Переход к рыночной экономике и усиление демократических устоев общества создают необходимые условия для успешной деятельности различных типов предприятий – крупных, средних и малых, а также микрофирм с численностью до 10 человек. Развитие новых средних и особенно малых предприятий и микрофирм способствуют росту трудозанятости населения и производства товаров народного потребления.

Как показывает практика, тип предприятия заметно влияет на организационную структуру и формирование аппарата управления. Например, средним и особенно малым предприятиям нет необходимости слепо копировать структуру управления крупных предприятий. Это не только обременительно и накладно, но и не имеет смысла. Поэтому гибкость, мобильность и быстрая реакция малых и средних предприятий на конъюнктуру рынка во многом обусловлена более упрощенной и оптимально организованной структурой их управления. На малых предприятиях, как правило, отсутствуют большие функциональные службы или отделы, которые свойственны крупным предприятиям.

В условиях разгосударствления и приватизации определенный интерес представляет управление акционерными предприятиями (обществом), которые отличаются не только широким участием коллектива (акционеров) в управлении производством, но и организационной структурой. Акционерные предприятия (общества) в отличие от государственных предприятий, где доминируют принципы единоначалия, самостоятельно определяют структуру, форму и методы управления, определяют штаты и политику производственной деятельности.

Органами управления акционерных предприятий (обществ)

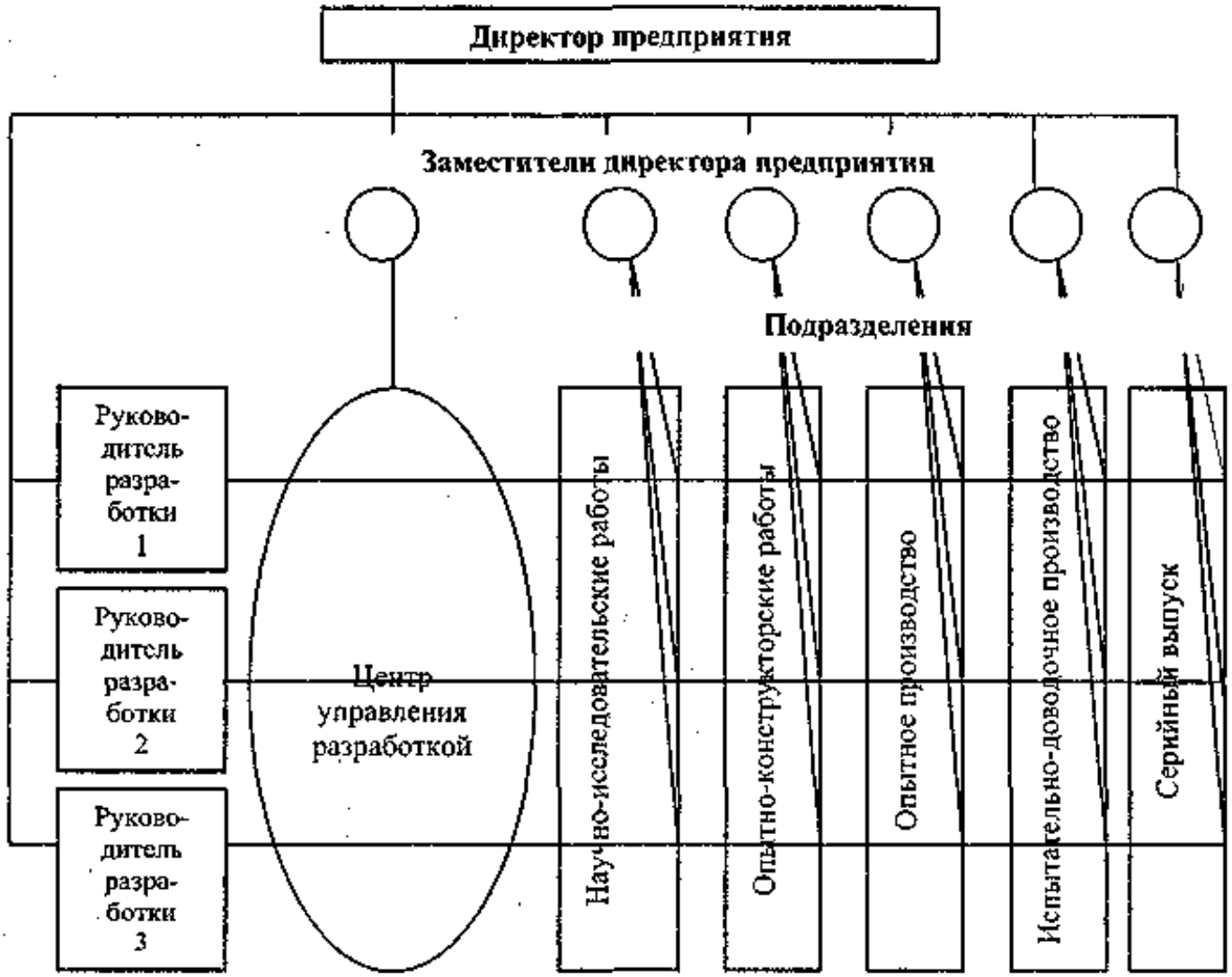


Рис 4.6. Матричная структура управления

В соответствии с существующей классификацией выделяют следующие функции управления:

1. Планирование – определение целей производства и получение ее результатов для последующего обеспечения расширенного производства и процветания предприятия.

2. Прогнозирование – умение видеть перспективу и настрой системы управления на эту перспективу, обеспечивая при этом текущую эффективную деятельность. В отличие от планирования прогнозирование носит вероятностный характер.

3. Регулирование – процесс устранения отклонений от заданных параметров управления производством, коллективом, самих управленческих решений.

4. Организация – мобилизация сил и средств на реализацию производственной программы с минимальными затратами и высокой эффективностью этих затрат, ориентация действующей системы организации новым задачам, новым достижениям.

5. Контроль – выявление степени соответствия текущих показателей установленным (программным) заданиям (нормам).

6. Учет – подведение итогов деятельности предприятия за определенный отрезок времени.

7. Анализ – сбор, хранение, обработка и использование информации для обоснования и реализации других функций управления.

Следует отметить, что между функциями управления нет жестких, однозначных границ. Один и тот же вид управленческой деятельности может обнаружить признаки двух или даже нескольких функций управления, их тесное взаимопереплетение. Вместе с тем каждая функция имеет свои особенности, свою природу, знание которых чрезвычайно важно для формирования профессиональных качеств руководителя.

4.4. Особенности управления предприятием

Переход к рыночной экономике и усиление демократических устоев общества создают необходимые условия для успешной деятельности различных типов предприятий – крупных, средних и малых, а также микрофирм с численностью до 10 человек. Развитие новых средних и особенно малых предприятий и микрофирм способствуют росту трудозанятости населения и производства товаров народного потребления.

Как показывает практика, тип предприятия заметно влияет на организационную структуру и формирование аппарата управления. Например, средним и особенно малым предприятиям нет необходимости слепо копировать структуру управления крупных предприятий. Это не только обременительно и накладно, но и не имеет смысла. Поэтому гибкость, мобильность и быстрая реакция малых и средних предприятий на конъюнктуру рынка во многом обусловлена более упрощенной и оптимально организованной структурой их управления. На малых предприятиях, как правило, отсутствуют большие функциональные службы или отделы, которые свойственны крупным предприятиям.

В условиях разгосударствления и приватизации определенный интерес представляет управление акционерными предприятиями (обществом), которые отличаются не только широким участием коллектива (акционеров) в управлении производством, но и организационной структурой. Акционерные предприятия (общества) в отличие от государственных предприятий, где доминируют принципы единоначалия, самостоятельно определяют структуру, форму и методы управления, определяют штаты и политику производственной деятельности.

Органами управления акционерных предприятий (обществ)

являются общее собрание акционеров, наблюдательный совет и правление. Их деятельность, например, в Узбекистане, осуществляется в соответствии с положениями, предусмотренными в Законе «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», а также другими нормативно-правовыми актами, включая внутренние распорядки и правила акционерного общества.

Важной особенностью организационной структуры управления акционерным предприятием является совет учредителей, который зависит от состава учредителей. Например, в акционерных предприятиях (обществах) открытого типа минимальный состав его учредителей не ограничен, а обществах закрытого типа – не менее трех лиц. При этом каждый из учредителей общества должен быть его акционером.

Учредители определяют правление акционерного предприятия (общества), выбирают его руководителя, который в последующем осуществляет от имени акционеров все виды производственно-хозяйственной деятельности и несет ответственность за её результаты. В управлении акционерным предприятием (обществом) важная функция принадлежит наблюдательному совету, который вправе:

- определять приоритетные направления деятельности предприятия;
- созывать годовые и внеочередные общие собрания акционеров;
- готовить повестку дня общего собрания акционеров;
- составлять список акционеров, имеющих право на участие в общем собрании;
- вносить вопросы о внесении изменений и дополнений в устав предприятия (общества);
- увеличить уставный фонд предприятия путем увеличения номинальной стоимости акций в пределах количества и видов объявленных акций;
- размещать облигации и ценные бумаги;
- определить рыночную стоимость имущества;
- осуществлять назначение руководителя исполнительного органа (председателя правления, директора) и членов исполнительного органа;
- заключать от имени общества трудовой договор о найме работников;
- устанавливать размеры выплачиваемых исполнительному органу вознаграждений и компенсаций;
- использовать резервные и иные фонды общества;
- создавать филиалы и открывать представительства акционерного предприятия (общества);

• решать другие вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного совета, установленные уставом общества.

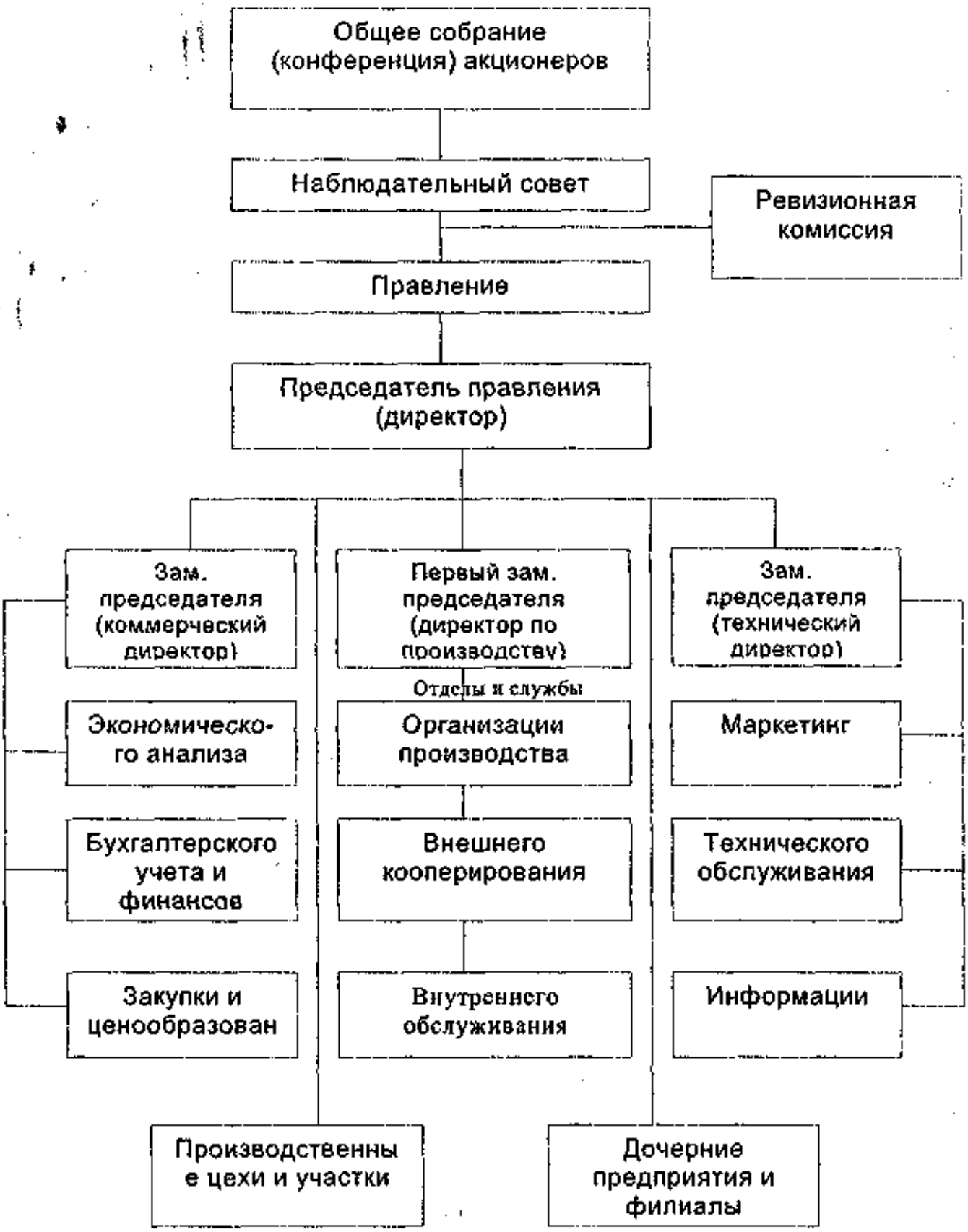


Рис. 4.7. Примерная схема управления акционерным предприятием

Вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного совета, не могут быть переданы на решение исполнительному органу общества. Члены исполнительного органа общества не могут быть избраны в наблюдательный совет. Наблюдательный совет обычно избирается и его кандидатом становится тот, кто набирает наибольшее число голосов во время избирания.

Важную роль в осуществлении контроля за финансовой и хозяйственной деятельностью общества играет ревизионная комиссия, избираемая общим собранием, как из числа акционеров, так и из представителей трудового коллектива, не являющихся держателями акций. Проверки финансово-хозяйственной деятельности правления ревизионная комиссия может проводить как регулярно, так и эпизодически по поручению общего собрания, наблюдательного совета, по требованию группы акционеров, обладающих в совокупности более чем 10% голосов, а также по личной инициативе. Заключение ревизионной комиссии играет большую роль при окончательном утверждении годового отчета и баланса акционерного предприятия.

Примерная структура управления акционерным предприятием (обществом) открытого типа выглядит следующим образом (рис. 4.7.)

4.5. Основные направления совершенствования управления предприятием

Дальнейшее совершенствование системы управления производством- важная задача любого предприятия независимо от формы собственности, результатов деятельности и сложившейся организационной структуры. Успешное решение этой задачи позволяет предприятиям достичь, во-первых, эффективности управления как системы, а во-вторых, – снижения издержек и улучшения экономических показателей производственной деятельности.

Сегодня в области совершенствования системы управления наметились следующие тенденции: усиление целевого характера управленческой деятельности, создание гибких управленческих структур и улучшение деятельности аппарата управления, в том числе за счет сокращения излишних управленческих звеньев, возрастание роли коллективов в управлении производством и их нацеленности на достижение высоких конечных результатов, улучшение социальных условий трудовой деятельности. В соответствии с этими тенденциями определились и направления совершенствования структуры органов управления предприятий, в основу которых положены прежде всего качественные достижения и, в частности, такие, как:

Оптимальность – установление рациональных взаимосвязей между структурными подразделениями при минимальном числе ступеней или звеньев управления. Поэтому сокращение многозвенности является одним из основных требований, предъявляемых к совершенствованию системы управления.

Оперативность – четкое взаимодействие всех функциональных подразделений, включая в необходимых случаях и производственные, по реализации управленческих решений качественно и в установленные сроки.

Надежность – обеспечивает своевременность получения информации и передачи управленческих воздействий исполнителям или по месту реализации. Надежность и оперативность – важные предпосылки эффективности как действующей, так и проектируемой системы управления.

Экономичность – это в основном минимальность аппарата управления и затрат на его содержание при максимальном эффекте в управляемой подсистеме или во всей системе, т.е. достижение роста эффективности производства.

Надо сказать, что в области совершенствования управления производством и коллективом предприятия в целом единых рецептов, как правило, не бывает.

Эта задача обычно возникает и решается, исходя из конкретных условий, обстановки и возможностей. Однако и при этом даже есть незыблемое правило – любые изменения, улучшения и преобразования должны быть заранее продуманы и научно обоснованы. Например, в современных условиях одним из важных направлений совершенствования управления на предприятиях является создание внедрение автоматизированных систем (АСУ) и использование компьютерной техники, которые способствуют устранению потерь рабочего времени, сокращению простоев оборудования, рациональному использованию трудовых и материальных ресурсов.

Практика свидетельствует о достаточно высокой эффективности бесцеховой структуры управления предприятием, что очень важно для условий современной децентрализации управления и усиления роли малых и средних предприятий в развитии общественного производства.

Важное направление совершенствования системы управления – рационализация работы функциональных служб и отделов предприятия путем ликвидации излишних структурных подразделений, оптимизации обслуживающих звеньев, упрощения первичного учета и широкой механизации счетно-вычислительных и других управленческих работ.

Большое значение имеет ~~здесь~~ применение новой техники управления, различных высокопроизводительных и расчетно-аналитических средств, позволяющих механизировать и автоматизировать многие функции по оперативному управлению производством.

В деле совершенствования системы управления технические средства, механизация управленческих процессов, ~~в том числе на базе АСУ,~~ управленческие разработки и проекты сами по себе или автоматически не приводят к желаемым результатам. Многое здесь зависит от деятельности людей и прежде всего менеджеров. Поэтому важное значение имеет развитие общественных начал, усиление роли производственного коллектива в управлении производством, особенно в настоящее время, когда предприятиям предоставлены широкие права в выборе рациональных форм управления предприятием. Расширение самостоятельности и повышение роли производственного коллектива в управлении производством способствуют повороту экономического мышления в указанном направлении и делают улучшение управления задачей не только одного лишь руководителя предприятия, но и всего коллектива.

Наряду с применением современных технических средств и новых приемов и методов в управлении немаловажное значение имеет создание в производственном коллективе предприятия необходимого ***социально-психологического климата***. Последнее, как показывает практика, может свести на нет или, напротив, повысить действенность и результативность управления.

Психологический климат – явление уникальное, неповторимое. Как нет двух одинаковых коллективов, так нет и совпадающего психологического климата: уникальность, неповторимость ему придает каждая отдельная личность, обогащая коллектив и одновременно обогащенная им. Через психологический климат формируется необходимый производственный настрой и более успешно решаются целевые функции управления.

Краткие выводы

Содержание механизма хозяйствования зависит от модели организации экономической жизни общества. Развитие рыночных отношений связано с формированием новых форм и методов хозяйствования. Управление производством можно рассматривать как сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью наиболее рационального использования ресурсов и получения максимального дохода.

Система управления предполагает наличие таких его слагаемых, как: определение цели и задачи управления, создание оптимальной организационной структуры управления, подбор и расстановка кадров, информационное обеспечение, технические средства обработки информации, анализ, контроль над выполнением управленческих решений. Управление выполняет целый ряд функций: планирование, организация, маркетинг, координация, организация, мотивация труда, контроль и др.

Система принятия решений и умение применять их на своих подчиненных представляет собой стиль управления.

Наряду с организационно-распорядительными и социально-психологическими методами широкое распространение в условиях рынка получили экономические рычаги (кредиты, доходы, расходы, прибыль, налоги и т.п.).

Современное производственное предприятие представляет собой сложную, динамичную систему, слаженность работы которой обеспечивается благодаря созданию соответствующих организационных структур управления, учитывающих деятельность всех звеньев и работников предприятия - от рабочего до директора. Организационная структура управления должна соответствовать масштабам и функциональному назначению управляемых объектов.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Раскройте сущность понятий «управление» вообще и управление производством?
2. В чем заключается основная цель менеджмента в организации производства?
3. Что представляет собой механизм хозяйствования на предприятии?
4. Перечислите основные задачи органов управления предприятием.
5. Назовите основные технические правила (требования) управления производством и как они трансформируются на современном этапе.
6. Какие вы знаете стили и методы управления производством?
7. Охарактеризуйте различные виды организационных структур управления на предприятии.
8. Раскройте основные функции органов управления на предприятии.

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
6. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998 .
8. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Экономика предприятия. / Под ред. профессоров Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ1996.
10. Лебедев О.Т., Каньковская А.Р. Основы менеджмента. Учебное пособие. – С.-П.: Изд. дом «МиМ», 1997.

ГЛАВА 5

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Экономическая природа и объективная необходимость планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики

В современной экономической литературе и справочниках ***планирование*** определено в качестве системы мероприятий, предусматривающих порядок, последовательность и сроки выполнения намеченных работ или каких либо определенных действий. Любой человек, как правило, планирует свой рабочий день: как провести выходные дни, праздники, летний отпуск, свадебные и другие мероприятия. Именно путем планирования и прогнозирования предприятия решают задачу **что, кому, когда и сколько** выпускать ту или иную продукцию, с какими партнерами или смежниками заключать договора или развивать кооперацию, создавать необходимые запасы товарно-материальных ценностей и т.д.

С переходом на рыночные отношения планирование оказалось несколько полузабытым. Даже считалось, что планирование несовместимо с рыночным механизмом хозяйствования или рынок – антипод всякому планированию.

Планирование, устанавливающее «сверху» директивное задание, контрольные цифры, жесткие нормативы и лимиты почти каждому предприятию, действительно, противоречит рыночному механизму и нивелирует самостоятельность предприятий. Именно поэтому в Законе Республики Узбекистан «О предприятиях» указано, что предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития производства, исходя из потребительского спроса и получения прибыли или дохода.

Как гласит народная поговорка, «нельзя из корыта выплескивать ребенка вместе с водой». Отрицая жесткое, сверх централизованное планирование, особенно осуществляемое из «Центра», которое имело место в условиях прежней системы хозяйствования, нельзя отказываться от планирования вообще. Планирование обеспечивает определенную согласованность в действиях, определяет приоритеты развития производства и способствует выживаемости предприятий в условиях конкуренции. Именно благодаря планированию предприятия делают выбор оптимальной технологии и организации производства, решают задачу своевременного и ресурсного обеспечения, определяют

потребности в основных и оборотных средствах, выявляют каналы и способы реализации продукции. Кроме того, планирование дает возможность максимально использовать резервы производства и конкурентные преимущества, отслеживать новые тенденции в экономике, позволяет смягчить влияние слабых сторон в деятельности предприятия, предотвратить возможные ошибки и снизить разного рода риски. Наконец, с планирования, собственно, начинается как создание, так и последующее функционирование любого предприятия.

Планирование как регулируемый процесс – это продвижение, обоснование, конкретизация и описание деятельности предприятия на ближайшую и отдаленную перспективу. В последнем случае речь может идти о прогнозировании деятельности предприятия. ***Прогноз*** можно рассматривать как начало планирования и как его продолжение с ориентацией на долгосрочную перспективу. Планирование и прогнозирование – это два взаимосвязанных процесса, который предусматривает ведение хозяйственной деятельности на заранее выверенных расчетах и достижение наименьшего риска и наибольшей результативности.

Планирование, как правило, материализуется в планах, в которых конкретизируются решаемые предприятием задачи. Поскольку план в условиях рыночной экономики рассматривается как бы «инородное тело» или диктат «сверху», то в сегодняшней хозяйственной практике более широкое применение находят такие понятия, как **индикативный план** и **прогноз**, которые в сущности не отвергают, а напротив, подтверждают объективную необходимость планирования во всех случаях. Следовательно, планирование, в том числе индикативный план и прогноз – это необходимое условие для создания определенных условий хозяйственной деятельности предприятий, связанных со своевременной подготовкой и использованием всех факторов производства для изготовления продукции и ее реализации.

Важно различать планирование и план. Если *планирование* – это процесс разработки плана, в том числе прогноза, индикативного плана и др., то *план* представляет собой расчетный документ, в котором находят отражение все технико-экономические показатели деятельности предприятия на определенный период времени. Иначе говоря, план – это материализованная форма планирования, определяющая целевые функции предприятия и пути их осуществления.

Таким образом, планирование не противоречит рынку и рыночному механизму, напротив, способствует определению выгодных направлений производства, мобилизации не исполь-

зованных резервов и возможностей, формированию рациональной ценовой политики предприятия и установлению эффективных форм хозяйственных связей. Благодаря планированию и прогнозированию определяется потребительский спрос не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, усиливается внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Однако мобилизация возможностей планирования содержится не в самом планировании, как таковом. Поскольку планирование осуществляется людьми и в первую очередь специалистами, то жизненность любого плана или прогноза во многом зависит от квалификации экономистов, от хорошего знания ими методологических основ планирования, а также от обеспечения нацеленности плана производства на рыночный спрос и получение предприятием искомой прибыли. Чем обоснованнее разработан план, тем выше его реальность и связанность с хозяйственной ситуацией в экономике.

В деятельности предприятий и функционировании экономики в целом большую роль играет не только планирование, но и **прогнозирование**, представляющее собой научно-обоснованное предвидение возможного состояния хозяйствующего субъекта в перспективе. Оно, как правило, строится на основе анализа и оценки как складывающейся, так возможной в будущем экономической, научно-технической и социальной ситуации и способствует выбору альтернативных решений.

В условиях прежней командно-административной системы хозяйствования в течение многих лет разрабатывался долгосрочный прогноз научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий. На его основе формировался прогноз развития отдельных отраслей народного хозяйства, а также развитие производительных сил отдельных республик. Однако эти прогнозы не всегда были достоверными, а самое главное – не всегда осуществлялись на практике. Наряду с другими, это явилось одной из причин того, что экономика к концу 80-х годов оказалась в кризисном состоянии. Иначе говоря, хозяйственная практика не сумела в достаточной степени использовать все преимущества планирования и прогнозирования. Поэтому очень важно изучение мирового опыта разработки и использования прогнозов экономической деятельности и применение его специфики в условиях отечественного производства и складывающихся рыночных отношений.

Прогнозирование находит свое выражение в характере планирования: *стратегическое планирование* – на базе средне- и долгосрочных прогнозов и *текущее планирование* производства

и других сторон экономической жизни предприятия – на основе краткосрочных прогнозов. Оба эти направления тесно взаимодействуют между собой, увязывая стратегию производства с научно-техническим прогрессом и реалиями текущей жизни.

Цель прогноза – установить возможные проявления в перспективе факторов, воздействующих на рынок, включая общехозяйственную ситуацию, структурные сдвиги, инвестиционную активность, воздействие научно-технического прогресса на потребителей и производителей, производство не только традиционной, но и «пионерной» продукции, благодаря чему обеспечивается устойчивость и конкурентоспособность предприятия на рынке. Для предприятия очень важно прогнозирование спроса, которое предопределяет будущие изменения в характере и объемах выпускаемой продукции. В целом прогноз – научная основа планирования.

5.2. Методологические основы, принципы и задачи планирования на предприятии

Методология планирования – это совокупность приемов и способов разработки планов на любом уровне управления экономикой, в том числе и на предприятии. В условиях прежней плановой экономики она опиралась на *Методические указания по разработке основных направлений экономического и социального развития*, которыми руководствовались плановые органы как в масштабе Союза, так и отдельных республик. На основе этих указаний осуществлялось как текущее, так и перспективное планирование развития важнейших отраслей и сфер экономики.

Методология планирования в данном случае осуществлялась по принципу: «сверху вниз» на основе контрольных цифр, лимитов и нормативов, а затем «снизу-вверх», то есть от предприятий до вышестоящих органов. Если на «верхнем» уровне плановые показатели носили укрупненный характер, то на уровне предприятий – конкретный и более детальный характер, привязанный к производству. Недостатком этой системы планирования было то, что планы деятельности почти всех предприятий должны были в обязательном порядке быть утверждены «сверху». Без этого план терял свою реальность.

В условиях рыночной экономики предприятие, как известно, самостоятельно осуществляет планирование своей деятельности. Однако это не означает отказ от апробированных и полезных методов планирования. И в сегодняшних условиях планирование деятельности предприятий базируется на технико-эко-

номических расчетах, прогрессивных нормах и нормативах, экономическом анализе, выборе альтернативных вариантов.

К наиболее распространенным методам планирования относятся: балансовый, нормативный, экономико-математический, статистический, пофакторный, метод многовариантных расчетов и др. Эффективным считается тот метод, который повышает уровень обоснованности планов и скорейшее их реализацию, а также снижает риск и возможные потери.

В настоящее время усиливается значение ***балансового метода***, сущность которого заключается в сопоставлении взаимосвязанных показателей. На основе балансового метода определяются потребности предприятия в средствах производства, рабочей силе, мощностях и др. и источники их покрытия. Исходя из этого различают *материальные балансы, баланс производственных мощностей, баланс рабочей силы, баланс рабочего времени, стоимостные балансы.* Балансы, как правило, составляются в форме взаимно уравновешивающихся таблиц, содержащих наличие или источник образования ресурсов и соответствующие потребности.

Балансовый метод применяется в сочетании с ***нормативным***, которым определяются предельно допустимые верхние или нижние границы расходования ресурсов. В этом плане при организации и планировании производства используются такие понятия, как норма и норматив.

Норма – это предельно (максимальная, минимальная) допустимая величина абсолютного расходования сырья, материалов, топлива, энергии и других ресурсов на изготовление единицы продукции (работ, услуг) установленного качества. Нельзя снижать нормы расхода ресурсов, если это приводит к ухудшению качества продукции или нарушению установленных стандартов.

Норматив – величина относительная и выражается обычно в процентах или коэффициентах. Он характеризует степень использования орудий и предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объема и т.д. Например, выпуск продукции на единицу денежной стоимости основных фондов (фондоотдача), процентное содержание жира в молоке, спирта - в вине, величина пробега автомашины, эксплуатации шины автомобиля и др.

Нормы и нормативы должны носить прогрессивный характер, то есть при их разработке необходимо учитывать современный уровень развития науки, техники и технологии, организации производства и труда, наиболее полное использование производственных мощностей и опыт работы передовых предприятий. Они также должны постоянно пересматриваться, устарев-

шие нормы и нормативы заменяться новыми, соответствующими требованиям времени и хозяйственной жизни.

Нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

• *нормы затрат живого труда* (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки в единицу времени, норма обслуживания, норматив численности);

• *нормы материальных затрат* (удельные нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);

• *нормативы организации производственного процесса* (длительность производственного цикла, объемы незавершенного производства, производственные запасы и т.д.);

• *нормы использования орудий труда* (машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструмента);

• *нормы продолжительности освоения проектных мощностей предприятия, цехов, оборудования.*

Как видно, планирование – достаточно сложный и трудоемкий процесс, учитывающий все аспекты деятельности предприятия - от нормирования расхода ресурсов до производства и реализации продукции. ***Главными задачами*** планирования являются:

• постановка цели;

• обоснование экономической целесообразности различных направлений деятельности предприятия и особенно выпуска необходимой народному хозяйству и населению продукции;

• формирование необходимой материально-технической базы;

• определение источников финансирования;

• достижение позитивного конечного результата.

На практике эти задачи не решает или не должен решать только директор или планово-экономическая служба предприятия, а весь коллектив, особенно если предприятие функционирует на правах акционерного общества. К сожалению, нередко работники предприятия работают по принципу «руководителю виднее» и не проявляют должной инициативы для достижения более лучших результатов. Опыт показывает, предприятие процветает лишь тогда, когда «заботы» предприятия касаются всех его работников, в том числе и рабочих.

Сегодняшняя рыночная экономика создает необходимую систему рационального управления и планирования производственной деятельности предприятия, максимальный режим благоприятства. В этих условиях планирование должно служить реализации всех возможностей рыночной экономки и рыночных отношений. Необходимо планировать деятельность предприятия не вообще, а нацелить его на решение задач в каждом конкрет-

ном случае. Для этого необходимо придерживаться таких принципов планирования, как научность, комплексность, непрерывность, оптимальность, гибкость и др.

Предприятие, особенно крупное, как известно, состоит из основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений (цехов), каждое из которых выполняет только присущие ему функции и, соответственно, особую специфику планирования и регулирования их деятельности. Исходя из этого одним из принципов планирования является ***выделение ведущего звена***, под которым следует понимать преимущественное развитие того подразделения предприятия, которое обеспечивает решение основных производственных задач. Например, на машиностроительном заводе таким ведущим звеном может быть сборочный цех, на текстильном комбинате – прядильное и ткацкое производство, на конфетной фабрике – цех готовой продукции и т.д.

Однако выделение ведущего звена не исключает, а предполагает комплексное развитие всех подразделений предприятия, без чего планирование может оказаться однобоким и привести к возникновению диспропорций и «узких мест» в организации производства. Поэтому важно обеспечить комплексное планирование и взаимосвязанность всех разделов и показателей производственно-экономического плана работы предприятия. И здесь не последнюю роль играет балансовый метод планирования.

Другой важный принцип планирования – **научность**, базирующийся прежде всего на обоснованности разрабатываемых планов и программ развития производства, а также на учете требований научно-технического прогресса, рыночного спроса и конкуренции. Научность планирования способствует достижению наибольших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда, а также повышения стимула работников предприятия.

Принцип ***комплексности*** предусматривает планирование производства, во-первых, во времени и в пространстве, во-вторых, - по вертикали и горизонтали управления производством, в-третьих, - обеспечение ресурсной основы производства, в-четвертых, - учета «узких мест» производства и принятия мер по их ликвидации, в-пятых, - достижение материальной и моральной удовлетворенности работников в результатах своего труда и, в-шестых, получение предприятием предполагаемой прибыли или дохода.

Пропорциональность – важный принцип не только в планировании, но и управлении производством. Соблюдение необходимых пропорций способствует более правильному распределению средств производства и рабочей силы как между цехами

и рабочими местами, так и по фазам производства и их более полному использованию. И наоборот, несоблюдение пропорций ведет производство к перегрузке одних участков и недогрузке других, то есть к возникновению диспропорций, а следовательно и неритмичной работе предприятия, Для обеспечения необходимой пропорциональности большую роль играет технико-экономическое нормирование организации производства.

Непрерывность планирования – важный принцип организации производства и работы предприятия в целом. На практике этот принцип находит свое выражение в том, что текущие планы должны быть увязаны с перспективными, а перспективные – с прогнозом. Иначе говоря, планирование не должно осуществляться по принципу «от» и «до», то есть от января до марта или от марта до декабря, хотя это как бы противоречит природе индикативного плана, носящий именно краткосрочный характер. Отвергая принцип планирования «от» и «до», мы имеем ввиду прежде всего исключение разорванности планирования во времени. Например, тот же индикативный план должен иметь продолжение, то есть предприятие, запланировав свою деятельность в течении января-марта месяцев, должно предусмотреть свои задачи и в последующих периодах, разумеется, с учетом конъюнктуры рынка, потребительского интереса и изменений производственных ситуаций. Эта задача обычно решается путем уточнения и конкретизации осуществляемых в течении года планов.

Принципом планирования также является его **оптимальность**. Планы должны обеспечивать наиболее выгодное и рациональное использование всех производственных ресурсов с учетом широкого применения отходов и попутных продуктов, выбор наиболее эффективных путей достижения высоких результатов.

Оптимальность планирования обеспечивается широким применением экономико-математических методов и ЭВМ, разработкой нескольких вариантов планов. Многовариантность позволяет выбрать наиболее экономичный вариант плана или программы работы предприятия.

Гибкость - важный принцип планирования в рыночных условиях. Он помогает вносить своевременные коррективы в планы производства, учитывать требования потребителей и покупателей, упредить возможный спад производства и кризис. Закон «О предприятиях» создает все необходимые условия и предпосылки для реализации этого принципа в планировании производства.

Однако любые принципы, в том числе вышеприведенные, нужны не сами по себе, то есть не ради принципов. Без своей

практической реализации они могут остаться лишь на бумаге или оказаться призывами. Поэтому важен **контроль** руководителем предприятия за процессом планирования, а точнее за ходом выполнения плана и в какой степени в нем нашли отражение отмеченные и другие принципы планирования. Контроль позволяет обеспечить желаемые результаты, вскрыть и предупредить возможные диспропорции, а также выявить резервы и наметить пути их использования.

5.3. Планирование и прогнозирование на предприятии

Неопределенность развития экономических отношений, присущая рыночной системе хозяйствования, обуславливает необходимость выработки соответствующей направленности развития экономики предприятия. На практике эта задача, как правило, решается путем планирования и прогнозирования.

Прогноз – это научнообоснованное вероятностное суждение о состоянии предприятия, объекта или явления в будущем и о возможных вариантах и сроках их осуществления. Процесс разработки прогнозов называется прогнозированием, то есть предвидение будущего исходя из настоящего.

Объектами прогнозирования как на уровне предприятия, так и всей экономики могут быть экономические, социальные, научно-технические и другие процессы и явления. Особое место и ведущую роль в деятельности предприятий занимает *экономическое прогнозирование*, которым решаются следующие задачи: установление целей развития, изыскание оптимальных путей и средств их достижения, определение ресурсов и сроков реализации поставленных задач, выявление ограничений, которые могут оказать влияние на процессы развития предприятия.

Планирование – непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и уточняются по времени цели и задачи функционирования и развития предприятия в связи с изменениями, происходящим вокруг него, и определяются ресурсы для их выполнения. По своему содержанию планирование делится на технико-экономическое и оперативно- производственное.

Технико-экономическое планирование – это вид планирования, которым охватываются все стороны (экономические, технические, социальные и др.) деятельности предприятия и материализуется на практике в форме плана экономического и социального развития, рассчитанного, как правило, на год. В упрощенном виде его зачастую называют годовым планом работы предприятия.

Оперативно-производственное планирование – продолжение технико-экономического планирования и характеризуется конкретизацией заданий годового плана работы предприятия на более короткий промежуток времени – сутки, декада, месяц. Оперативно-производственное планирование слагается из календарного планирования и диспетчирования.

Календарное планирование заключается в детализации предусмотренной годовым планом предприятий и в первую очередь производственной программы (план выпуска продукции) по декадам, неделям, дням и сменам и доведении её показателей до исполнителей.

Диспетчирование заключается в оперативном руководстве выполнением месячных, декадных, недельных и сменно-суточных планов.

Следует отметить, что указанные виды планирования в основном характерны для крупных и в отдельных случаях для средних предприятий машиностроительной, самолетостроительной, автомобильной и некоторых других отраслей промышленности. Малые предприятия и микрофирмы, где объем производства небольшой, а численность работающих едва достигает 100 человек обычно ограничиваются бизнес-планом, хотя бизнес-план стал сегодня «модным» и применяется в деятельности не только малых, но и крупных и средних предприятий.

Важно сказать и о другом. В настоящее время в экономической литературе применительно к планированию используются такие понятия, как *стратегическое, долгосрочное, краткосрочное и текущее* планирование. Каждое из них имеет свои формы, методы разработки и расчета показателей.

Стратегическое планирование – порождение чисто рыночной системы хозяйствования и охватывает период времени примерно 10-15 лет. Оно является целиком и полностью прерогативой высшего руководства предприятия и нацелено на поиск приоритетов развития и его ресурсного обеспечения с учетом будущего рыночного спроса.

На базе стратегического планирования осуществляется **долгосрочное планирование** с расчетом на ближайшие 3-5 лет. Оно охватывает все виды деятельности предприятия – производство, реализацию, затраты, финансы и т.д. и по своему содержанию и целевым функциям существенно не отличается от стратегического планирования.

Краткосрочное планирование – это планирование функционирования и развития предприятия в течение 1-3 лет. Его особенность состоит в том, что показатели ближайшего года коррек-

тируются ежеквартально, а второго и третьего года – каждые полгода или ежегодно. Это делается для того, чтобы плановые показатели полнее отражали происходящие изменения в экономической среде, на рынке и в области научно-технического прогресса.

В силу динамичности жизненных и хозяйственных процессов и развития рыночной конкуренции необходимо осуществлять **текущее планирование,** основой которого являются годовые планы с разбивкой по кварталам. Эти планы, как правило, являются скользящими, то есть на первые три месяца текущего года устанавливаются ***жесткие, жизненные*** показатели, а в последующие девять месяцев их ***корректируют.*** По сравнению с краткосрочными планами они являются более детальными, особенно в части движения производства и запасов товарно-материальных ценностей, ценообразования, издержек производства и т.д. По сути в них увязываются задачи различных подразделений и служб предприятия.

Любой вид планирования базируется на системе показателей, которые бывают общими и частными, количественными и качественными, отражающими ту или иную сторону деятельности предприятия.

Общие и обобщающие показатели отражают направление и уровень развития производства на предприятии. К ним относятся объем выпуска продукции, показатели по труду, по себестоимости и накоплениям.

Частные показатели характеризуют отдельные элементы, из которых составляются обобщающие показатели, например, удельный вес расходуемых материалов, топлива, энергии и других в себестоимости продукции. Они характеризуют также отдельные факторы, влияющие на уровень основных показателей. Например, влияние удельного веса вспомогательных рабочих на уровень производительности труда; влияние коэффициента загрузки оборудования на выпускаемый объем продукции и выполнение всей производственной программы предприятия; влияние коэффициента использования сырья и материалов на снижение себестоимости продукции и т.д.

Как обобщающие, так и частные показатели могут быть разделены на две категории: количественные (абсолютные) и качественные (относительные).

Количественные показатели характеризуют производственно-хозяйственную деятельность предприятия в объемном измерении. К ним относятся количество выпускаемой продукции, численность работающих и фонд заработной платы, парк машин и оборудования, количество материалов, необходимых для

выполнения производственной программы, количество цехов и рабочих мест и другие.

Качественные показатели характеризуют изменения в производственной деятельности предприятия в относительных величинах: рост производительности труда, снижение себестоимости продукции в процентах к базисному периоду (или отчета к плану), размер прибыли в процентах к полной себестоимости продукции, рост рентабельности производства и т.д.

Поскольку количественные показатели, как правило, имеют денежное выражение, то в практике планирования и анализа хозяйственной деятельности предприятия используют ***стоимостные показатели:*** стоимость основных и оборотных фондов, инструментов, инвентаря, расходуемых энергии, топлива и других материалов. Стоимостные показатели способствуют сопоставлению различных видов средств производства, используемых в деятельности предприятия, причем как в статике, так и в динамике. Кроме того, различные отчисления, налоги, прибыль предприятия, как известно, измеряются не только в процентном, но и денежном выражении.

Важно сказать, что любое планирование начинается с анализа деятельности предприятия и его подразделений, в ходе которого оценивается выполнение плана по количественным, качественным и стоимостным показателям, с выявлением потерь и резервов и с разработкой мероприятий по улучшению работы предприятия. Именно исходя из этих мероприятий и новых целей осуществляется текущее планирование и разрабатывается план работы предприятия на новый плановый период.

5.4. Технология планирования и структура планов предприятия

Планирование как процесс управления предприятием имеет собственную технологию, которая включает в себя определение и обоснование цели и задач предприятия на планируемый период, установление конкретных заданий исполнителям, детализацию заданий по видам, объемам и срокам исполнения работ, а также получение результатов от производственной деятельности – прибыль или доход. На малых предприятиях эта задача решается сравнительно легче, чем на крупных, но во всех случаях она требует учета следующих факторов:

- наличие и структура производственных мощностей;
- численность, профессиональный состав и квалификация кадров;

• финансовые ресурсы;

• наличие и потребность в оборотных средствах, включая запасы товарно-материальных ценностей;

• степень готовности и структура научно-технических разработок;

• каналы сбыта продукции.

Планирование включает в себя *предплановый период*, связанный с подготовкой проекта плана в разрезе таких его основных частей, как план производства и реализации продукции, план материально-технического обеспечения, план по кадрам и заработной плате, план по новой технике и капитальным вложениям, финансовый план. Их полная взаимосвязанность и сбалансированность как по материально-финансовым ресурсам, так и времени исполнения – важная сторона процесса планирования и надежности самого плана предприятия. Например, поставки предприятию сырья, материалов и комплектующих изделий должны быть увязаны с финансовым планом, а также со сроками и объемом выпуска продукции. В свою очередь выпуск продукции увязан с наличием рабочей силы, производственными мощностями и планами поставок продукции по договорам, план по себестоимости – с производственной программой и финансовым планом и т.д.

В разработке плана должны участвовать все функциональные подразделения и цехи предприятия, в том числе плановый и финансовый отделы, отдел труда и заработной платы, маркетинговая служба, бухгалтерия, технический отдел, руководители цехов. Чем тщательнее разработаны разделы плана и в целом план работы предприятия, тем легче его выполнение, меньше требуется ресурсов и выше качество работы. К сожалению, много потерь средств и времени возникает из-за несбалансированности плана, наличия в нем просчетов, а также недисциплинированности исполнителей (при слабом контроле исполнения). По этой же причине снижается и качество продукции, желание получить прибыль оборачивается убытком. Отсюда планирование – коллективная функция предприятия.

Природу планирования можно выразить в виде следующей схемы (См. Рис. 5.1).

Система планирования является надежной и эффективной, если она отвечает следующим требованиям:

1. Строгая обоснованность каждого элемента и каждого этапа планирования.

2. Точное и своевременное исполнение плановых заданий, то есть адресность плана.

3. Наличие сплошного и непрерывного учета, контроля и корректировки исполнения плана.

4. Восприимчивость к изменениям внутренней и внешней среды, а также способность вовремя перестроить работу предприятия в соответствии с изменившимися условиями (гибкость планирования).

5. Ставка на научно-технический прогресс и передовой хозяйственный опыт.



Рис. 5.1. Технология процесса планирования на предприятии

При планировании следует обязательно учитывать не только сегодняшний день, но и перспективу. Хорошая перспектива и устойчивое положение предприятия на рынках полностью зависят от его способности воспринимать и реализовать лучшие образцы продукции, созданные передовой наукой и техникой. Поэтому на предприятии необходимо иметь хорошо налаженную систему информации и одновременно развивать рекламное дело. Реклама должна не только уведомлять потребителей (покупателей) о наличии изделия, но и призвана убеждать, что именно это изделие надо купить, как это делается за рубежом.

Каждый вид планирования имеет характерные отличия, к числу которых можно отнести:

- точность установленного интервала планирования;
- уровень интеграции и дифференциации, а также количество планируемых показателей;
- степень точности расчетов затрат и результатов производства;
- порядок распределения обязанностей между разработчиками и исполнителями плана.

Главным ориентиром при планировании является соотношение «предприятие – среда – ситуация», что означает такое планирование производства, которое кроме сохранения равновесия предприятия на рынке, учета складывающейся ситуации и внешней среды, способствовало бы быстрейшей реализации продукции и росту рентабельности производства. Для этого предприятие не должно замыкаться выпуском традиционной, уже освоенной продукции, но и осваивать производство новой продукции, в том числе не имеющий аналогов, расширить свою специализацию. Всему персоналу, особенно руководителям предприятия необходимо твердо знать: то, что сегодня можно относительно легко выполнить для создания хорошей перспективы будущей деятельности, очень трудно или вообще невозможно будет сделать через 3-5 лет, когда перспектива станет сегодняшним днем. Поэтому результативность планирования тем выше, чем больше оно учитывает не только текущую ситуацию, но и примерные изменения как в экономике, так и в области научно-технического прогресса. Не последнюю роль здесь играют налаженная маркетинговая служба предприятия, квалификация работников и действующая система научно-технической информации о выпуске различных видов продукции как в стране, так и за рубежом.

В целом содержание и структуру планирования на предприятии можно представить в виде следующей модели (рис. 5.2).

Многие предприятия в настоящее время разрабатывают главным образом текущие планы (бизнес-планы), где в качестве важнейших планируемых показателей используется следующий их перечень:

- номенклатура и объем выпускаемой продукции (работ, услуг) в натуральном выражении;
- объем реализации продукции в денежном выражении;
- себестоимость единицы продукции;
- прибыль (доход);
- численность работников по категориям;



Рис.5.2. Содержание и структура планирования на предприятии

• фонд оплаты труда и средний уровень заработной платы;
• запасы сырья и материалов, незавершенного производства и готовой продукции на складе;
• размер оборотных средств – общий и по группам;
• объем капитальных вложений, в том числе по направлениям и объектам вложений;
• мероприятия по новой технике и технологии;
• прочие показатели (по мере необходимости и выявления).

Часть мероприятий, связанных с проектами освоения новой продукции и технологий, а также с инвестициями и строительством объектов, включаются в отдельные планы. Последние составляются на весь период осуществляется мероприятий.

При хорошо отлаженной системе планирования числовое значение установленного планом показателей рассматривается как абсолютно заданная величина. Контроль исполнения планов в большинстве случаев ведется по отклонениям, которые анализируются, выявляются причины отклонений и принимаются необходимые меры, если отклонения носят негативный характер. Особое внимание при планировании уделяется формированию «портфеля» заказов, который по сути характеризует производственную задачу предприятия и его реакцию на потребительский спрос.

5.5. Бизнес-план, его содержание и порядок разработки

Неотъемлемая часть хозяйственной деятельности предприятий – **предпринимательство**, нацеленное на получение и наращивание прибыли (дохода). В жизни предприятий оно означает отрицание самоуспокоенности, застоя и расточительства. Руководитель или специалист предприятия, не обладающим «духом» предпринимательства и инициативы, - это слабый или плохой работник, отбывающий на службе регламентированные часы. И наоборот, руководитель, специалист или оное должностное лицо, не лишенные инициативы и предпринимательского духа, как правило, ищут и находят пути развития и повышения эффективности производства, улучшения качества работы и увеличения прибыли предприятия.

Предпринимательство чаще всего «приписывают» к конкретному человеку и называют его в этом случае предпринимателем или бизнесменом. Имеется и коллективное предпринимательство, состоящее из группы лиц. В этом случае его называют коллективным бизнесом или предпринимательством.

Если индивидуальное лицо или небольшой коллектив занимается бизнесом, связанным с посреднической деятельностью,

куплей-продажей, консультативными и другими услугами, то бизнес-план, как правило, не требуется. В остальных случаях **бизнес-план** – *это документ, содержащий обоснованные действия, которые намечаются осуществить для создания нового предприятия или реализации какого-либо коммерческого проекта.* Главное его назначение – помочь предприятию оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы будущего рынка, определить необходимые затраты, обнаружить «подводные камни» в первые годы работы предприятия и рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность данной деятельности.

Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на следующие вопросы: *с чего надо начать дело; как эффективно организовать производство; когда будут получены первые прибыль или доход; как скоро можно будет рассчитаться с инвесторами или кредиторами; каким образом можно уменьшить возможный риск; какие меры могут быть использованы в борьбе с конкурентами ?*

При составлении бизнес-плана следует обратить внимание на следующие условия:

- бизнес-план должен быть профессиональным и одновременно простым, понятным и доступным для использования;
- бизнес-план должен иметь разделы (главы), из которых инвестор или любое другое заинтересованное лицо мог бы отыскать интересующее его вопросы;
- в разработке бизнес-плана обязательно должен участвовать первый руководитель предприятия, поскольку инвестор, банк или другой финансирующий орган, узнав отсутствие участия руководителя или перепоручительство с его стороны другому лицу или лицам, могут отвергнуть бизнес-план;
- следует заручиться объективной оценкой бизнес-плана, то есть в нем не должны быть ошибки или просчеты;
- необходимо контролировать распространение бизнес-плана, посколес-плана, посколится конфиденциальная информация о бизнесе.

Бизнес-план, как и любой вид плана, состоит из разделов и показателей. Оптимальным по структуре и содержанию считаются бизнес-план, состоящий из не более десяти разделов. В имеющейся литературе предлагается бизнес-план, включающий в себя следующие разделы:

1. Концепция выбранного бизнеса.
2. Ситуация в настоящее время (намерения, задачи, цели).
3. Характеристика создаваемого предприятия и его продукции и услуг.

4. Управление (менеджмент).
5. Исследование и анализ рынка.
6. План маркетинговых действий.
7. Производственный план.
8. Оценка риска.
9. Финансовый план.
10. Эффективность бизнес-проекта.

При составлении концепции выбранного бизнеса следует обратить внимание на обоснование его привлекательности (преимущества предлагаемого продукта пред другими, на какой стадии разработки находятся продукт и т.д.); конкурентоспособности (качество, формы поставок потребителю, цены, технология изготовления и т.д.); потребности в финансах.

В концепции отражаются такие вопросы, как: ситуация на рынке выбранного товара; сильные и слабые стороны предприятия в области выбранной сферы бизнеса; возможности выхода на другие рынки; описываются факторы, влияющие на рынок, например, законодательство, политика, демографическая ситуация и т.д. Какие необходимы мероприятия для усиления (увеличения) сбыта продукции предприятия в условиях изменения, например цен, ускоряющийся инфляции, каких-либо законодательных ограничений на вывоз капитала или на ввоз продукции и т.д. Этот раздел заканчивается формированием целей и намерениями выбранного бизнеса.

В разделе **характеристика предприятия**, его продукции и услуг даются описание самого предприятия, его месторасположения, формы выхода на рынок, какова доля предприятия на рынке, основные конкуренты и их сильные стороны, уровень технологии и анализ издержек.

Формы собственности, профессионализм работающих, отношение с внешней средой указываются в разделе «**Управление**».

В разделе «**Исследование и анализ рынка**» обосновывается выбор рынка, рассматриваются конкуренты, выявляются формы, конкурентной борьбы, что привлекает покупателей в продукте предприятия, как складывается цена на рынке и т.п.

Основная задача **плана маркетинга** - оценить рыночные возможности предприятия. К основным элементам плана маркетинга относятся: схема распространения товаров; ценообразование; реклама; методы стимулирования продаж; организация послепродажного обслуживания; формирование общественного мнения о предприятии (фирме) и товарах.

«**План производства**» призван показать потенциальным партнерам реальность производства нужного объема товаров в

заданные сроки. В нем отражаются следующие вопросы: место производства товаров на действующем или вновь создаваемом предприятии; необходимые для этого производственные мощности и перспективы их роста; поставщики сырья и материалов; производственная кооперация; составление схемы производственных потоков и процессы контроля качества, а также используемые стандарты; оценка возможных издержек производства.

Раздел «**Оценка риска и страхования**» разбит на 2 части. В первой - предугадывается все типы рисков (пожары, землетрясения, изменения в налоговом регулировании и колебания валютных курсов). Во второй части указывается организационные меры профилактики рисков, т.е. по сокращению рисков и потерь, а также проводится программа страхования от рисков.

Финансовый план является заключительным разделом бизнес-плана и характеризует результативность деятельности предприятия. Он включает в себя следующие разделы:

- прогноз объемов продаж;
- баланс денежных доходов и расходов;
- план по прибылям убыткам.

Среди показателей данного плана можно выделить:

- доходы от продажи товаров;
- издержки производства;
- суммарная прибыль от продаж;
- общепроизводственные расходы;
- чистая прибыль;
- сводный баланс активов и пассивов предприятия;
- график достижения безубыточности.

В данном разделе также излагается план получения средств для создания или расширения производства. В разделе осуществляется специальные расчеты показателей, дающие возможность определить финансовую устойчивость или несостоятельность предприятия.

Краткие выводы

Успех предпринимательской деятельности во многом зависит от качества *внутрипроизводственного планирования*. Оно является одной из важной функцией управления любым предприятием. В рыночных условиях предприятия используют преимущества планирования в конкурентной борьбе. Из всего многообразия определений по планированию можно выделить, такие, как план, бизнес-план, проект, технико-экономическое обоснование и планирование в целом.

Благодаря планированию определяются цель задачи и методы реализации управленческих решений.

Планирование базируется на таких важных принципах как *научность, гибкость, непрерывность, оптимальность* и другие. По содержанию планирование подразделяется на технико-экономическое и оперативно-производственное, а в зависимости от сроков и степени детализации плановых расчетов оно может быть стратегическим и тактическим

Важное значение как для предприятия, так и для инвесторов и партнеров приобретает в условиях рынка разработка бизнес-планов, которая позволяет ответить на многочисленные вопросы, начиная с исследования рынка и кончая послепродажным обслуживанием покупателей.

Бизнес-план содержит ряд разделов и показателей, позволяющих комплексно решить целый ряд задач, которые ставятся перед различными структурными подразделениями предприятия.

Одной из важнейших задач совершенствования планового управления экономикой является разработка норм и нормативов, отбор и построение системы необходимых показателей и их плановых уровней.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Какие причины и факторы определяют эффективность функционирования предприятия?
2. Что означают такие понятия, как план, планирование?
3. Как согласуются между собой план и рынок?
4. Задачи и значение планирования в рыночных условиях.
5. Назовите основные требования, предъявляемые к планированию.
6. Какие вам известны составные элементы системы планирования?
7. В чем отличие плана от прогноза?
8. Чем отличается проект от технико-экономического обоснования?
9. Что такое бизнес-план и какова его структура?
10. Назовите цели и задачи разработки бизнес-плана.
11. Дайте краткую характеристику разделов и показателей бизнес-плана.
12. Методы планирования и их сущность.
13. Раскройте сущность понятий «норма», «норматив», «нормирование».
14. Принципы и методы нормирования.

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.
7. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
8. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
10. Жильцов В.Г. Как профессионально разработать бизнес-план. – Алматы, 1994.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 1999.

ГЛАВА 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

6.1. Эффективность – важное мерило производственной деятельности предприятия

Эффективность производства – коренной вопрос функционирования любого предприятия. Она выражает не только количество, но и качество хозяйствования и отражает соотношение между затратами овеществленного и живого труда и полученного результата.

В рыночных условиях понятие «эффективность», к сожалению, применяется реже по сравнению с такими понятиями, как цена, прибыль, издержки и т.д., хотя получение прибыли, снижение издержек, рост производительности труда, фондоотдачи, рентабельности и др. полностью корреспондируются с природой эффективности и не противоречат требованиям рыночной экономики. Эффективно работать в сущности означает получение желаемой (запланированной) прибыли, сокращение потерь и непроизводительных расходов, лучшее использование мощностей и рабочего времени, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции.

Следует видеть разницу в понятиях «эффект», «эффективность», «социально-экономическая эффективность» и т.д.

Эффект – это положительный результат деятельности предприятия, сопряженный с абсолютным увеличением объема продукции (работ, услуг), прибыли или дохода, снижением себестоимости продукции, ликвидацией или сокращением выпуска некачественной продукции. Эти достижения в натуральной форме характеризуют *производственный эффект*, а в денежной – *экономический*.

Эффективность – величина (мера), характеризующая прежде всего качественную сторону работы предприятия. Она является производной от категории «эффект» и носит по сравнению с последним более сложный и комплексный характер.

В качестве меры эффективность предопределяет многие технические, экономические, проектные и хозяйственные решения. Из эффективности исходит предприятие, когда определяет свою хозяйственную, научно-техническую и инвестиционную политику.

Экономическая эффективность - понятие более узкое по сравнению с эффективностью. Она характеризует хозяйственную целесообразность принимаемых решений и во всех случаях определяется как отношение эффекта к затратам (производственным ресурсам), связанным с достижением данного эффекта. Чем меньше затрат (без ущерба качеству продукции), тем больше эффект, а следовательно и экономическая эффективность.

Социально-экономическая эффективность характеризует эффективность производства с учетом условий труда, обогащения его творческого содержания, преодоления различий между умственным и физическим трудом. Социально-экономическая эффективность – одновременно причина и следствие повышения эффективности производства, успешного функционирования предприятия, всестороннего развития личности и использования своих способностей и дарований. Непосредственно *социальный эффект* выражается в росте знаний, квалификации, опыта, культуры, в улучшении здоровья и продлении жизни людей.

Эффективность производства первична по отношению к социальной эффективности: экономические достижения служат предпосылкой решения социальных проблем предприятия. Например, рост прибыли, увеличение накоплений позволяют предприятию охватить и решать более широкий круг социальных задач. Однако эффективность и её главный атрибут – прибыль (доход), как известно, само собой или автоматически не достигается. Она на разных предприятиях обеспечивается разными средствами и разными путями, исходя из профиля, наличных мощностей и других особенностей производства. При этом не последнюю роль играет фактор времени, то есть ориентация на достижение эффективности в краткосрочном или долгосрочном периодах. Например, предприятие может увеличить свою прибыль за короткий промежуток времени, перестав финансировать разработки, направляемые на улучшение качества продукции, модернизацию и техническое перевооружение производства, повышение квалификации работающих и т.д. Но в долгосрочном плане это приведет или может привести к уменьшению прибыли и даже банкротству предприятия из-за потери своих позиций на рынке.

Зарубежные предприятия и фирмы эффективность своей производственной деятельности стараются обеспечить не только усилением внимания к технике и технологии производства, но и улучшением качества продукции и её рекламе. Так, девизом японской фирмы «Омрон» является «работать во имя лучшей жизни, лучшего мира для всех». Американская компания «Катерпиллер» провозгласила лозунг: «48-часовое обслуживание в любой части мира», а девиз фирмы «Рибок» – «Качество по хорошей цене». И таких примеров можно привести еще больше.

Из сказанного вытекает, что эффект и эффективность – не застывшие категории, причем измеряемые не только в денежном выражении. Благодаря эффективности и качественной работе, предприятие обеспечивает, *во-первых*, свою экономическую устойчивость и конкурентоспособность на рынке, *во-вторых*, улучшает свой имидж и укрепляет партнерские связи и, *в-третьих*, улучшает экономическое и социальное положение работников. Следовательно,

поиск путей повышения эффективности производства, правильное соизмерение затрат и результатов является важной задачей каждого предприятия, независимо от формы собственности, отраслевой принадлежности, территориального размещения и функционирования.

6.2. Критерий и показатели эффективности хозяйствования

Повышение эффективности производства – постоянная забота руководства предприятия. Решение этой задачи на практике связано со следующими факторами:

- оптимальным выбором производственного процесса, обеспечивающего максимальный объем производства при минимуме затрат при высоком качестве выпускаемой продукции, отвечающим потребностям рынка;
- реализацией продукции, направленной на удовлетворение потребительского спроса и получение высокой прибыли (дохода);
- создание оптимальных производственных запасов, обеспечивающих экономию оборотных средств.

Каждый из вышеназванных факторов повышения эффективности хозяйствования реализуется при помощи различных форм и методов ведения деятельности, но при обязательном учете взаимосвязи ресурсов и затрат, лежащей в основе эффективности производства (табл. 6.1.).

Таблица 6.1.

Взаимосвязь ресурсов и затрат при производстве и реализации продукции

В материально-вещественной форме		**В денежной форме**	
ресурсы	***затраты***	***ресурсы***	***затраты***
Численность рабочей силы	Труд (количество и качество)	Фонд оплаты труда	Выплаченная заработная плата, включая надбавки, премии и др.
Здания, сооружения, машины и оборудование (орудия труда)	Износ орудий труда	Основной капитал	Амортизационные отчисления
Предметы труда	Потребление спрос, материалы, топливо, энергия и др.	Оборотный капитал	Стоимость израсходованных сырья, материалов и др.
Готовая продукция	Дизайн, реклама, упаковка, потери товаров	Фонды обращения	Дополнительные затраты (стоимость)
-	-	Денежные средства	Процент за кредит

Оценка эффективности хозяйствования может быть осуществлена и количественно измерена по видам ресурсов, используемых на предприятии. Например, эффективность использования ***рабочей силы*** может быть оценена при помощи показателей производительности труда (ПТ) и трудоемкости продукции по следующим формулам:

$$ПТ = \frac{Q}{Ч},$$

где: Q – объем продукции в стоимостном выражении;
Ч – численность работников (рабочих).

Трудоемкость продукции – величина, обратная показателю производительности труда, и определяется как отношение количества затраченного труда к объему выпущенной продукции.

$$T = \frac{Ч}{Q}$$

Эффективность использования ***орудий труда*** (основные фонды) определяется показателями фондоотдачи и фондоемкости продукции. При этом фондоотдача – это выпуск продукции на единицу стоимости основных фондов предприятия, а фондоемкость – величина, обратная фондоотдаче, выполняя при этом функции определения (при планировании) необходимых капитальных вложений на создание новых основных фондов.

Формула определения фондоотдачи (f_o) и фондоемкости (f_e) следующая:

$$fo = \frac{Q}{Ф},$$

где: Q - объем продукции в денежном выражении;
Ф – стоимость основных производственных фондов.

$$fe = \frac{Ф}{Q}$$

Чем выше уровень фондоотдачи и ниже уровень фондоемкости продукции, тем выше эффективность производства и использования орудий труда, и наоборот. Важным резервом повышения фондоотдачи является лучшее использование машин и оборудования, совершенствование технологии производства, повышение квалификации рабочих.

Эффективность использования предметов труда определя-

ется при помощи *материалоемкости продукции* как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и предметов труда к общему объему выпущенной продукции. Формула ее исчисления следующая:

$$m = \frac{M}{Q},$$

где: m - уровень материалоемкости продукции;

M - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q - объем выпущенной продукции в стоимостном выражении.

Чем ниже материалоемкость продукции, тем выше эффективность производства. Однако снижение материалоемкости продукции не должно достигаться за счет ухудшения качественных параметров её изготовления или за счет нарушения технологических норм и правил. Такое снижение материалоемкости считается экономическим преступлением и карается в соответствии с требованиями закона.

Обобщающим или критериальным показателем эффективности хозяйствования предприятия в рыночных условиях является рентабельность или доходность капитала, которая определяется по формуле:

$$R = \frac{П}{A} * 100,$$

где: R – рентабельность, показывающая результат хозяйственной деятельности в виде прибыли и измеряется в процентах;

П – балансовая прибыль предприятия;

А – авансированный капитал (основной и оборотный).

Увеличение соотношения означает лучшее использование ресурсов – трудовых, финансовых, материальных, технологических, поскольку именно они влияют на объем производства, затраты и цены на продукцию. Хозяйствование эффективнее там, где производство осуществляется с более низкими затратами и более высоким качеством создаваемой продукции.

При определении рентабельности предприятия иногда пользуется не общей массой полученной предприятием прибыли, а долей прибыли, полученной за счет снижения себестоимости продукции. Такой подход ориентирует предприятие на осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на рост производительности труда, экономию и рациональное использование мощностей, а в итоге – на снижение зат-

рат на производство продукции в целом. Кроме вышеприведенных показателей и методов оценки эффективности хозяйствования в сегодняшней практике применяются система критериев для определения признаков экономической состоятельности (несостоятельности) предприятия, разработанные Госкомимуществом Республики Узбекистан. К их числу относятся:

- коэффициент платежеспособности ($К_{пл}$);
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств ($К_{сс}$);
- коэффициент финансовой независимости $К_{фн}$);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($К_{ос}$).

Эти показатели, с первого взгляда, как бы не затрагивают сферу производства продукции, а следовательно и эффективность производства, но именно через них отражается экономическая и финансовая устойчивость предприятия, равнозначная его эффективной деятельности. Кроме того, показатели рентабельности, фондоотдачи, материалоемкости продукции, производительности труда и другие – это скорее расчетные показатели, применяемые при анализе и планировании производства, тогда как система критериев – это показатели, при помощи которых предприятия показывают свою дееспособность и защищают свои интересы в арбитражных судах и других спорных случаях.

Коэффициент платежеспособности ($К_{пл}$) показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами, но и благоприятной реализации готовой продукции и прочих материальных средств. Он рассчитывается по формуле:

$$К_{пл} = \frac{А_2 - П_{дз}}{П_2 - Д_{зк}},$$

где: $А_2$ – оборотные активы (производственные запасы, готовая продукция, денежные средства, дебиторская задолженность и др.);

$П_2$ – обязательства (краткосрочные займы, краткосрочные кредиты, задолженность по бюджету кредиторская задолженность и др.);

$П_{дз}$ – просроченная дебиторская задолженность;

$Д_{зк}$ - долгосрочные займы и кредиты.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств ($К_{сс}$) определяет степень обеспеченности предприятия денежными ресурсами в зависимости от источников их формирования. Он определяется по формуле:

$$К_{сс} = \frac{П_1}{П_2 - Д_{зк}},$$

где $П_1$ – источники собственных средств (уставший капитал, добавленный капитал, нераспределенная прибыль и др.).

Коэффициент финансовой независимости ($К_{фн}$) свидетельствует об уменьшении (увеличении) финансовой независимости предприятия, увеличении (снижении) риска финансовых затруднений в будущие периоды и определяет гарантии погашения предприятием своих обязательств. Он рассчитывается по формуле:

$$К_{фн} = \frac{П_1}{ИБ},$$

где ИБ – итог актива или пассива баланса предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($К_{ос}$) характеризует наличие оборотных средств у предприятия, необходимых для его устойчивой производственно-хозяйственной деятельности. Он также отражает соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$К_{ос} = \frac{П_1 - А_1}{А_2},$$

где $А_1$ – долгосрочные активы (основные средства капитальные вложения, нематериальные активы и др.).

Разработчиками системы показателей определены параметры для принятия решений о состоятельности или несостоятельности предприятия. Например, несостоятельными считаются те предприятия, когда коэффициент платежеспособности и коэффициент соотношения собственных и заемных средств меньше 2 ($К_{пл}<2$; $К_{сс}<2$), коэффициент финансовой независимости меньше 0,5 ($К_{фн}<0,5$), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1 ($К_{ос}<0,1$). Окончательное решение о несостоятельности предприятия, а следовательно его низкой эффективности хозяйствования принимается в том случае, если сумма числовых параметров несостоятельности составляет менее 4,6.

Повышение эффективности хозяйствования – достаточно тернистый путь и здесь единого рецепта, как правило, не бывает. Каждое предприятие эту задачу решает по-своему, исходя из сво-

их возможностей и складывающейся экономической ситуации. Но, всех случаях в основе эффективности лежит ***максимизацця прибыли*** при ***минимизации затрат***.

Пример. Допустим, предприятие располагает должными средствами 10 млн. сум, которые оно хочет вложить в расширение производства. Проведение расчета показало, что предприятие при затратах 10 млн. сум произведет дополнительно продукцию на 11 млн. сум, то есть прибыль составляет 1 млн. сум или 10% к вложенному капиталу.

Между тем, если бы предприятие положило эти деньги на депозитный счет в банке при 12% годовых, то оно получило бы 1,2 млн. сум за счет начисленных процентов. Следовательно, при расчете альтернативных издержек предприятию необходимо учесть 0,2 млн. сум упущенной выгоды. Но, при таком подходе к делу, кстати, соответствующему сегодняшним рыночным принципам хозяйствования, то есть принципам наибольшей выгоды, предприятие, обеспечив себе максимизацию прибыли, не будет способствовать расширению производства. А последнее, как известно, - одно из важных требований поступательного развития экономики.

6.3. Факторы и пути повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности производства – важное требование времени и рыночной системы хозяйствования. Эффективность отражает дееспособность и экономическую устойчивость любого предприятия. Отсутствие эффективности, позитивной результативности в любом деле, в том числе в деятельности предприятий равносильно, образно говоря, пустым хлопотам, потере времени, сил и ресурсов.

Важным фактором повышения эффективности производственной деятельности предприятия был и остается научно-технический прогресс. Практическая реализация данного фактора может быть осуществлена следующими путями:

- *автоматизация, комплексная механизация и механизация производства и труда;*
- *роботизация основных технологических процессов;*
- *освоение и широкое применение прогрессивных ресурсо- и трудосберегающих технологий;*
- *создание и использование современных видов сырья и материалов (предметов труда);*
- *компьютеризация процессов организации, планирования и управления;*

• *научная организация производства и труда.*

На практике навряд ли найдется предприятие, которое не понимало бы или игнорировало значение и роль научно-технического прогресса в целом, в том числе по его составляющим. Но для реализации этого фактора на практике одних желаний или понимания со стороны предприятия недостаточно. Для этого требуется, *во-первых*, поиск и определение остро необходимых на данный момент направлений научно-технического прогресса, *во-вторых*, изыскание денежных и других необходимых ресурсов (инвестиций), *в-третьих*, осуществление нужных «завязок» с научно-исследовательскими, конструкторскими, технологическими и другими учреждениями, специализированными в области современных научно-технических разработок и, *в-четвертых*, просчет эффективности своих научно-технических намерений.

До последнего времени научно-технический прогресс протекал в основном эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию действующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу.

Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. Прогрессивные зарубежные технологии и методы организации производства и труда воспринимались не иначе, как система «выжимания пота», а автоматизация и механизация производства, как основа безработицы. Зарубежный опыт воспринимался как капиталистический и не имел широкого распространения.

В современных условиях формирования рыночных отношений нужны качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей экономики на основе новейших достижений науки и техники. Наряду с этим важно создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда ученых, конструкторов, инженеров и рабочих. Например, на японских предприятиях и фирмах создаются творческие группы, группы качества и др., развивается связь с университетами, научными центрами и лабораториями, нацеленными на научно-технический прогресс. Не случайно Япония сегодня занимает видное место в мире по созданию роботов и других видов современной техники и технологии.

Другим важным фактором повышения эффективности производственной деятельности предприятия является не только ставка на научно-технический прогресс, но и ***лучшее использование имеющихся производственного потенциала*** - основных и обо-

ротных фондов, рабочей силы, соблюдение режима экономии. Кроме всего прочего, это диктуется еще и тем, что в них заложен прошлый овеществленный труд, то есть труд не только сегодняшних собственников предприятия, но и других поколений.

В рыночных условиях о необходимости лучшего использования производственного потенциала особо агитировать не приходится: во-первых, рынок не терпит «вакуума», бездеятельности, бесхозяйственности и потерь, а во-вторых, - предприятие, недостаточно или плохо использующее свои возможности и ресурсы не имеет большой перспективы, создает предпосылку своему банкротству. Поэтому эффективное использование всех видов ресурсов и особенно соблюдение режима экономии на всех участках производства – гарантия успешной деятельности любого предприятия.

Важное место в повышении эффективности деятельности предприятия занимают ***организационно-экономические факторы***, включая управление. Особо возрастает их роль с ростом масштабов производства и усложнением хозяйственных связей. Прежде всего это создание рациональных и совершенствование существующих форм организации производства – концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

В управлении – это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования, то есть всего хозяйственного механизма функционирования предприятия. Методы и стиль работы руководителя предприятия должны соответствовать требованиям научно-технического прогресса и рыночной экономики. Например, директор предприятия по уровню знаний, опыту и профессиональной квалификации должен быть на много выше рядовых работников и руководителей подразделений (служб). В противном случае он не сможет должным образом руководить коллективом и не добьется необходимого успеха, имиджа.

В планировании важно обеспечить сбалансированность планов, оптимальное построение системы показателей, ресурсной обоснованности планируемых намерений. А это, в свою очередь, требует усиления экономической работы на предприятии, подбора грамотных и квалифицированных экономистов, хорошо знающих не только планирование и методы экономических расчетов, но и современную компьютерную технику и её возможности в осуществлении планово-экономических расчетов.

Не последнюю роль в эффективном функционировании предприятия играют и такие факторы, как *интенсификация производства*, решаемая, как правило, на базе внедрения и исполь-

зования современных машин и оборудования, прогрессивных технологий и передовых методов организации производства и труда, *расширение ассортимента и качества* выпускаемой продукции и доведение её уровня до мировых стандартов, *улучшение производственной структуры предприятия*.

Разумеется, осуществление этих, как и вышеприведенных факторов, требует времени и определенных ресурсов. Но это не меняет суть и значимость проблемы. Как показывает практика, предприятие, идущее в «ногу» со временем, соблюдающее режим экономии во всех видах деятельности, лучше использующее свой потенциал и опирающееся на современные достижения науки и техники обеспечивает себе не только сегодняшний, но и завтрашний день, в том числе место на рынке и выгодное положение в конкурентной среде.

Краткие выводы

Эффективность производства и всей совокупной деятельности предприятия – это не дань моде и не отголосок от прошлой плановой экономики. В эффективном хозяйствовании заложен успех предприятия и гарантия его экономической устойчивости.

Эффективность – антипод бесхозяйственности, расточительству и всяким другим потерям. Однако эффективность само по себе или автоматически не достигается. Важными факторами и путями повышения эффективности являются научно-технический прогресс, лучшее использование мощностей и ресурсов, соблюдение режима экономии, интенсификация производства, совершенствование системы управления и оптимальная инвестиционная политика.

Основа эффективности – минимизация затрат и максимизация прибыли. Основные показатели эффективности хозяйствования предприятия – производительность труда, фондоотдача и фондоемкость, материалоемкость, трудоемкость, рентабельность и др.

Экономическая состоятельность или несостоятельность предприятия – соответствующее отражение его эффективной или неэффективной деятельности. В этом плане сегодняшняя хозяйственная практика применяет систему оценочных показателей: коэффициент платежеспособности, коэффициент соотношения собственных и заемных оборотных средств, коэффициент финансовой независимости и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Эффективность хозяйствования на разных предприятиях достигается по-разному и разными средствами, исходя из имеющихся возможностей и складывающейся экономической ситуации. В достижении эффективности, как правило, единого рецепта не бывает. Задача предприятия – поиск путей достижения эффективности во всех видах деятельности.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. В чем сущность эффективности производства и её отличие от эффективности всей совокупной деятельности предприятия?
2. Какие виды эффективности Вы знаете? В чем различие эффекта от эффективности?
3. Раскройте содержание важнейших показателей эффективности производственной деятельности предприятия. Какова методика расчета этих показателей?
4. Какой показатель по Вашему мнению в большей мере отражает совокупную эффективность работы предприятия?
5. Перечислите основные факторы и пути повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.
6. Как Вы считаете, надо ли применять в рыночных условиях хозяйствования эффективность как понятие и экономический показатель?
7. Кому принадлежит авангардная роль в достижении эффективности производства: людям, ресурсам, научно-техническому прогрессу?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.
6. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
7. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. – С.-П.: ГМП «Формика», 1992.
8. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск, ООО «Новое знание», 1999.

ГЛАВА 7

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Сущность основных фондов и их роль в деятельности предприятия

Современная экономическая наука **основные фонды** относит к материально-вещественным факторам производства, которые в виде определенной потребительной стоимости создаются общественным трудом. В современных рыночных условиях основные фонды, созданные силами и средствами предприятия, являются его имуществом, активно влияющим на формирование и использование производственных мощностей. В масштабе всего народного хозяйств основные фонды представляют собой национальное богатство страны.

По имеющимся определениям, **основные фонды** – *это часть средств производства предприятия, которая участвует в процессе производства длительное время, при этом не теряет свою натурально-вещественную форму, а свою стоимость переносит на изготавливаемую продукцию по частям.* Процесс переноса стоимости основных фондов на создаваемую продукцию называется амортизацией, а накопленные в этом процессе средства – *амортизационными отчислениями.*

По экономическому назначению основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные основные фонды – это в сущности производственный потенциал предприятия, в состав которых входят:

- производственные здания и сооружения;
- передаточные устройства;
- силовые машины и оборудование;
- рабочие машины и оборудование;
- транспортные средства;
- измерительные, регулирующие приборы и устройства;
- инструменты и производственный инвентарь сроком службы не менее года и определенной стоимостью, установленной нормами законодательства.

Основные производственные фонды, взятые в сочетании со всей численностью специалистов и рабочих, занятых на производстве, называют производственным аппаратом предприятия.

Непроизводственные основные фонды – *это та часть основных фондов предприятия, которая непосредственно не участвует*

в процессе производства и поэтому не переносит свою стоимость на готовую продукцию. Сюда обычно относят находящиеся на балансе предприятия жилье (жилищный фонд), столовые, профилактории, клубы, детские сады и ясли, спортивно-оздоровительные и другие объекты. Непроизводственные основные фонды культурно-бытового назначения, здравоохранения и др. имеют много общих признаков с производственными: длительность использования, сохранность натуральной формы, постепенная утрата своей стоимости и т.д.

Состав основных фондов предприятия можно представить в виде следующей схемы (схема 7.1.)

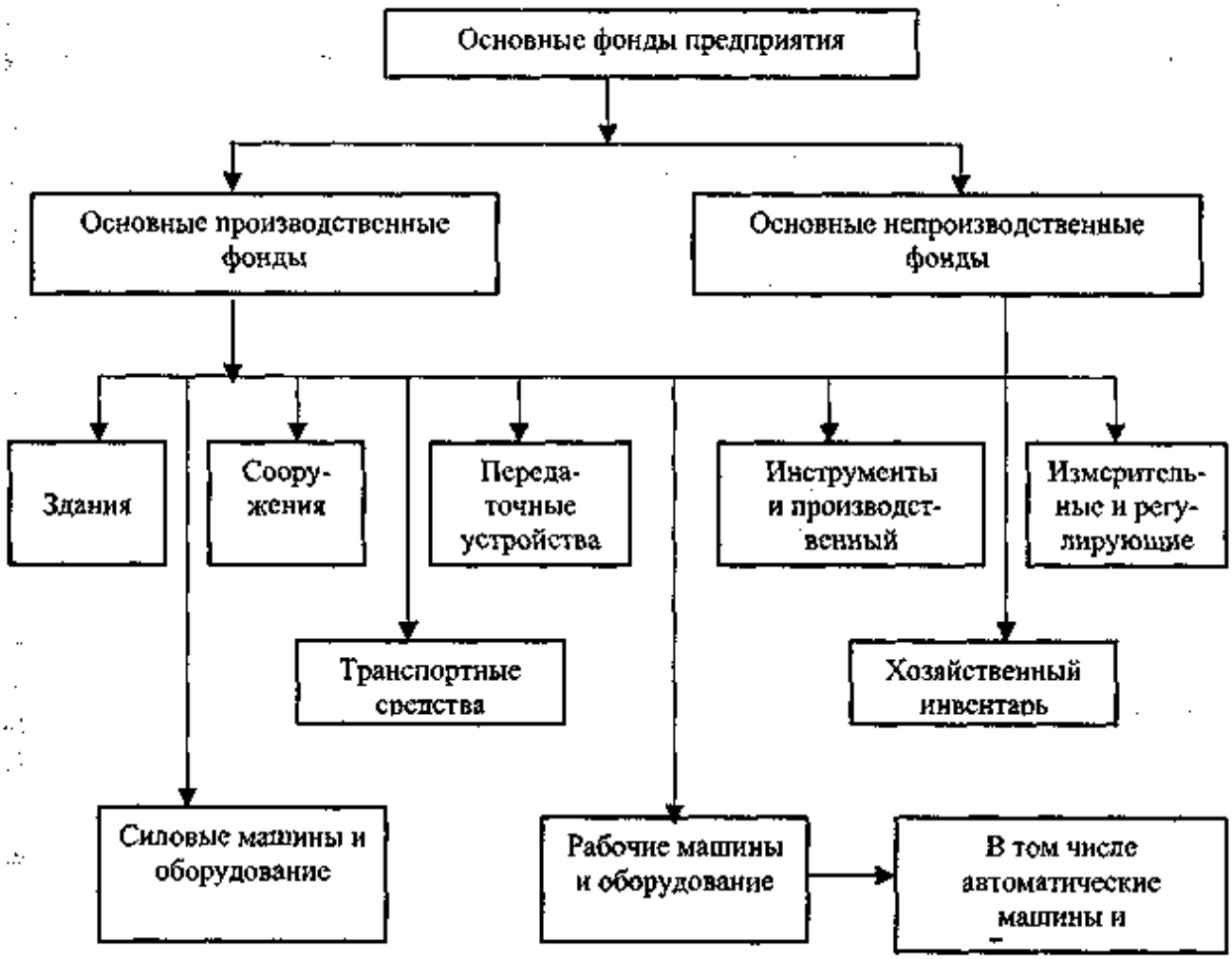


Схема 7.1. Состав основных фондов предприятия

В зависимости от степени воздействия на предмет труда основные производственные фонды делят на **активные** и **пассивные**. К пассивным основным производственным фондам, как правило, относят здания и сооружения, а к активным – силовое оборудование, рабочие машины и станки, транспортные средства, технологические линии и др., то есть те орудия труда, при помощи которых создается та или иная продукция.

Активные основные фонды – наиболее значимая и мобильная часть основных производственных фондов предприятия. В ходе научно-технического прогресса на многих предприятия возрастает удельный вес активных производственных фондов, видоизменяется их состав и структура, ускоряется сменяемость видов и групп основных фондов по причине морального износа.

В условиях роста масштабов производства и других позитивных улучшений предприятию порой не хватает собственных основных фондов, в том числе рабочих машин и оборудования, производственных зданий, помещений и др. В этих случаях предприятие на договорных началах нанимает необходимые ему основные фоны, которые называются *арендными* или *арендованными*. Комплекс имущественных отношений, возникающих при этом между арендодателем и получателем (арендатором) основных фонов, называют лизингом (от англ. Lease - аренда).

Соотношение (по стоимости) отдельных групп основных фондов в общем их объеме представляет *видовую структуру основных фондов*, измеряемая на практике в процентах. Предприятие должно быть заинтересовано в совершенствовании структуры основных производственных фондов в сторону увеличения прежде всего активной их части – силовых, рабочих машин и оборудования. Чем выше их доля, тем больше (при прочих равных условиях) объем выпуска продукции, и наоборот.

Видовая структура основных фондов предприятия во многом предопределяется технологической структурой капитальных вложений, в частности их распределением на новое строительство и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих производств. Существенное влияние на видовую структуру основных фондов оказывает уровень специализации и концентрации производства. Крупные предприятия по сравнению с малыми и средними предприятиями имеют больше возможностей для роста фондооснащенности производства и более широкого использования достижений научно-технического прогресса. Однако, малые предприятия более мобильны, гибки в управлении и быстрее реагируют на спрос и конъюнктуру рынка, а следовательно и более быстрому техническому переоснащению производства.

На экономику предприятия серьёзное влияние оказывает **возраст эксплуатируемых основных фондов** и в первую очередь машин и оборудования. Современная возрастная группировка машин и производственного оборудования исходит примерно из следующих сроков их эксплуатации: до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; от 20 до 25 лет и более.

Чем выше сроки эксплуатации машин и оборудования, тем ниже мощностные характеристики предприятия, невысок уровень качества продукции, больше простоя и потерь, и наоборот. Кроме того, при длительных сроках эксплуатации оборудования предприятия, как правило, несут большие ремонтные издержки.

7.2.Оценка, износ и ремонт основных фондов на предприятии

В хозяйственной практике основные фонды учитываются и оцениваются как в натуральном виде, так и стоимостном выражении. Если *натуральная оценка* основных фондов позволяет решать вопросы модернизации и технического перевооружения производства, разрабатывать графики ремонта оборудования по их видам и группам, а также определить потребность в ремонтных средствах, *то стоимостная оценка* необходима для планирования воспроизводства основных фондов, определении их объема, имеющегося в наличии, установления размера амортизации, анализа уровня использования основных фондов и производственных мощностей и т.д.

Различают следующие методы оценки основных фондов:

по первоначальной стоимости – стоимость, слагающаяся из всей совокупности затрат по созданию или приобретению основных фондов, с учетом затрат по доставке, установке и иных расходов, необходимых для доведения основных фондов или их отдельных видов до эксплуатационной готовности.

Например, первоначальная стоимость одной машины или оборудования – это отпускная цена, по которой предприятие приобрело эту машину или оборудование на определенную дату и зафиксировало в своем бухгалтерском балансе.

по восстановительной стоимости – оценка основных фондов или их частей (зданий, сооружений, машин, производственное оборудование и др.) с учетом инфляции и других факторов в нынешних условиях. Этот метод оценки показывает сколько стоит объект на момент воспроизводства в современных условиях. Восстановительная стоимость основных фондов предприятия, как правило, определяется во время ревизии или инвентаризации, а в масштабе страны и в качестве государственного мероприятия – во время переоценки основных фондов.

по остаточной стоимости – оценка осуществляется в виде разницы между первоначальной и восстановительной стоимостью основных фондов с учетом величины их износа. Иначе говоря, это та часть стоимости основных фондов, которая еще не перене-

сена на производимую пропроизводимую про основные фонды, не используемые предприятием и подготовленные к списанию или реализации также оцениваются по остаточной стоимости, причем в ценах, действующих на данный хозяйственный год.

Разновидности оценок основных фондов предприятия можно представить в виде схемы 7.2.

В связи с глобализацией экономики и совершенствованием системы учета и отчетности, в частности, приведением национальных счетов в соответствие требованиям мировых стандартов в обиход вошли такие термины, как «основной капитал», «основные средства» и др., хотя например, основные средства, как денежное выражение основных фондов, применялись в отечественной оценочной системе и раньше.

В сегодняшней практике учетную стоимость основных средств, по которой они отражаются в отчетности и балансе предприятия (то есть первоначальной, а после переоценки, проводимой в установленном порядке, - восстановительную) принято называть ***балансовой стоимостью***. Отсюда остаточная стоимость основных средств – это балансовая стоимость основных средств за вычетом суммы их износа.

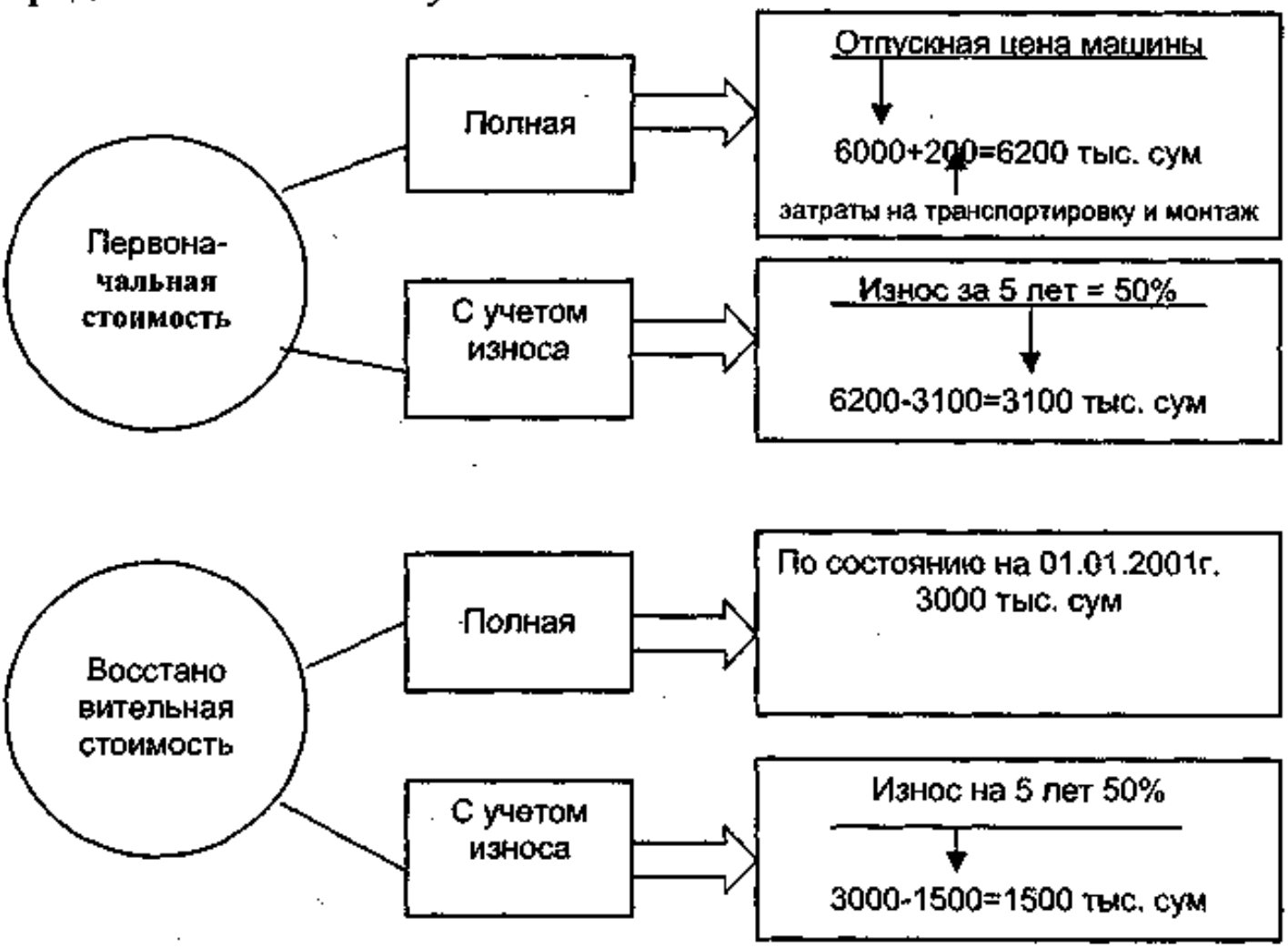


Схема 7.2. Виды оценки основных фондов

На основании принятого метода оценки и данных бухгалтерского учета, отражаемых в балансе, устанавливают **среднегодовую стоимость основных производственных фондов предприятия** ($Ф_{ср}$), которая может быть определена по следующей формуле:

$$Ф_{ср} = Ф_{н} + \frac{Ф_{п}Т_{1} - Ф_{в}Т_{2}}{12},$$

где: $Ф_{н}$ – стоимость основных производственных фондов на начало года;

$Ф_{п}$ – стоимость основных производственных фондов, поступивших (введенных в эксплуатацию) в течение года;

$Ф_{в}$ – стоимость выбывших (ликвидированных) в течение года основных фондов;

$Т_{1}$- средний срок действия вводимых в эксплуатацию основных производственных фондов в месяцах, считая с последующего месяца поступления;

$Т_{2}$ – средний срок в месяцах, в течение которого выбивающие основные производственные фонды не будут использованы (от месяца выбытия до конца года).

Наряду с оценкой основных фондов по первоначальной или восстановительной стоимости учитывается также сумма **износа**. Различают физический и моральный износ основных фондов.

Физический (материальный) ***износ*** – это утеря основных фондами первоначальных характеристик в результате производственной эксплуатации и естественного снашивания. Он обычно происходит неравномерно и во многом зависит как от климатических воздействий, так и соблюдения правил эксплуатации основных фондов, включая и квалификацию работников, причастных к их использованию.

Физический износ (ИФ) можно определить по следующим формулам:

$$ИФ = \frac{Т_{ф}}{Т_{н}} * 100 \quad \text{или} \quad ИФ = \frac{И}{П_{с}} * 100$$

где: $Т_{ф}$ - фактический срок службы основных фондов;

$Т_{н}$ – нормативный срок службы основных фондов;

$И$ – начисленная сумма амортизации (сумма износа);

$П_{с}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных фондов.

Моральный износ – это обесценение или досрочное техническое устранение основных фондов. Он проявляется в двух

формах: первая форма заключается в обесценении старых основных фондов в результате снижения стоимости их воспроизводства, а вторая – в обесценении старых основных фондов вследствие создания новых, более эффективных под влиянием научно-технического прогресса. Указанные формы морального износа основных фондов можно определить следующим образом:

$$ИМ_1 = \frac{П - В}{П} * 100, \qquad ИМ_2 = \frac{П_н - П_с}{П_н},$$

где: П – полная первоначальная стоимость основных фондов;
В- восстановительная стоимость основных фондов;
$П_н$ - производительность новой техники.

Для воспроизводства, то есть экономического возмещения физического и морального износа основных фондов предприятие производит *амортизационные отчисления* с их стоимости, которые в последующем в виде издержек включаются в себестоимость продукции.

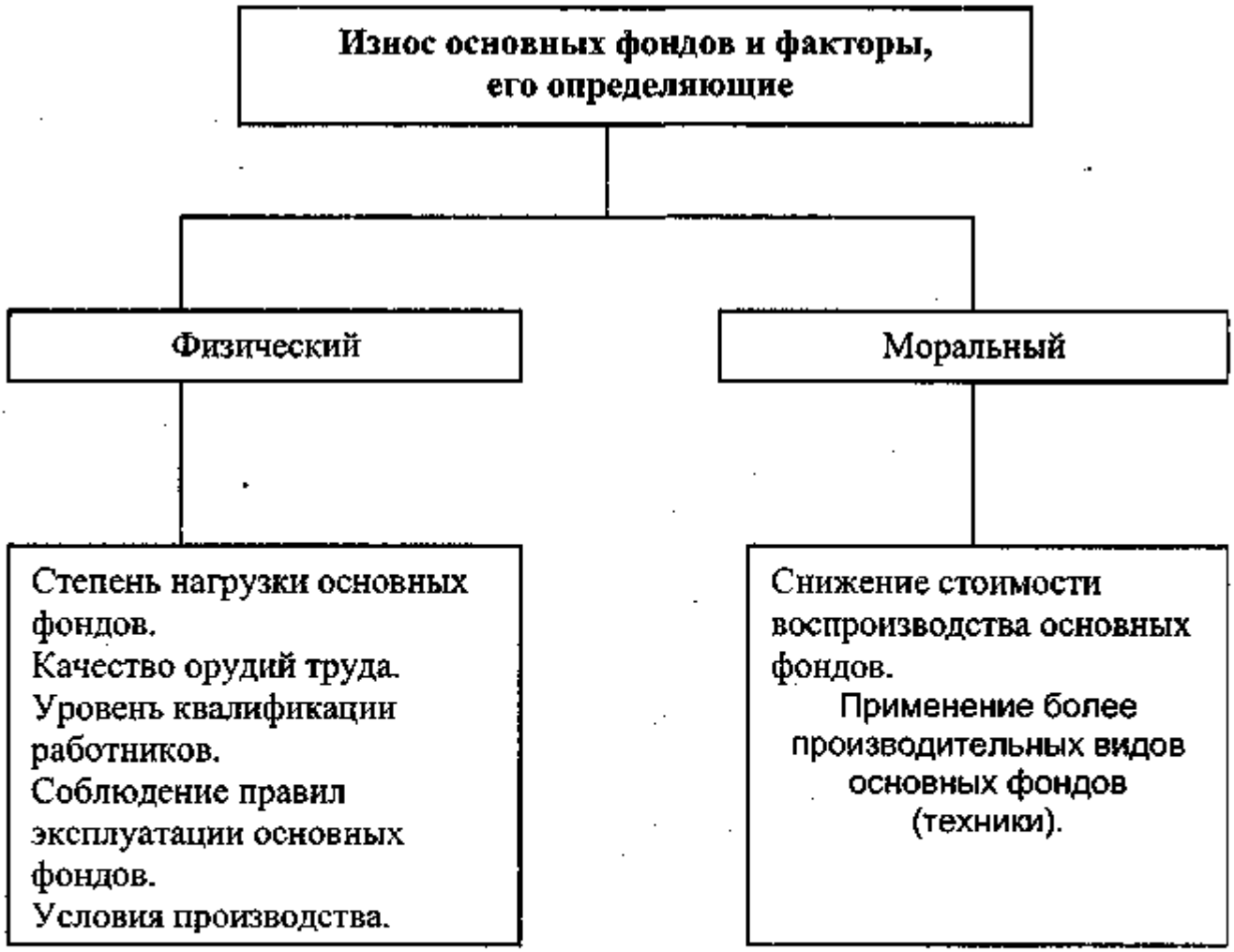


Схема 7.3. Виды износа основных фондов

Амортизационные отчисления производят по установленным нормам амортизации (На), которая определяется по формуле:

$$H_a = \frac{A}{П} * 100,$$

где: А – амортизационные отчисления;

П – полная первоначальная стоимость основных фондов.

Сумма годовых амортизационных отчислений (А0) определяется по формуле:

$$A = \frac{П + Р_к + М - О}{Т},$$

где: $Р_к$ – затраты на капитальный ремонт за весь срок службы основных фондов;

М – затраты на модернизацию оборудования, машин и установок в течение срока их службы;

О – остаточная (ликвидационная) стоимость основных фондов;

Т – срок службы основных фондов, в годах.

На практике амортизационные средства направляются раздельно на полное восстановление (реновацию) основных фондов и капитальный ремонт и модернизацию оборудования. Исходя из этого норма амортизации состоит из двух частей – средства на реновацию фондов ($Н_в$) и средства на капитальный ремонт и модернизацию ($Н_р$).

В первом случае норма амортизации ($Н_в$) определяется по формуле:

$$H_в = \frac{П - О}{Т * П} * 100$$

а во втором случае:

$$H_р = \frac{Р_к + М}{Т * П}$$

В процессе производства основные фонды постепенно изнашиваются, что вызывает необходимость восстановления их работоспособности путем ремонта. Своевременный ремонт предотвращает преждевременные выбытие основных фондов и увеличивает их жизненный цикл и производительность. Различают капитальный, средний и текущий виды ремонта основных фондов. При как по содержанию, так и средствам и срокам проведения ремонт зданий и сооружений отличается от ремонта машин и оборудования.

Например, при **капитальном ремонте** машин и оборудования осуществляется их полная разборка и замена изношенных деталей и узлов. Период времени между двумя капитальными ремонтами оборудования называется ***ремонтным циклом***. Капитальный ремонт машин и оборудования, как правило, осуществляется на специализированных заводах.

Средний ремонт по техническому содержанию, сложности, объему работ и периодичности отличается от капитального ремонта и требует сравнительно меньше средств, усилий и времени. Как и текущий ремонт, он может быть осуществлен силами самого предприятия, в котором используется данное оборудование или машина.

Текущий ремонт - это в основном чистка, смазка, осмотр, устранение мелких неисправностей оборудования, то есть поддержка оборудования в постоянной эксплуатационной готовности.

Совокупность всех ремонтных работ и обслуживаний основных фондов объединяется *системой планово-предупредительного ремонта* (ППР) и возглавляется главным механиком предприятия. Почти на каждом предприятии имеются журналы проведения ППР, в которых определены порядок и график проведения ремонтно-профилактических мероприятий.

Благодаря ремонтным работам предприятие обеспечивает текущую эксплуатационную готовность основных фондов. Однако, наряду с этим, предприятие должно стремиться к их постоянному воспроизводству, включающему в себя такие стадии, как создание, потребление (использование), амортизация, восстановление и возмещение. Эти стадии можно представить в виде следующей схемы:

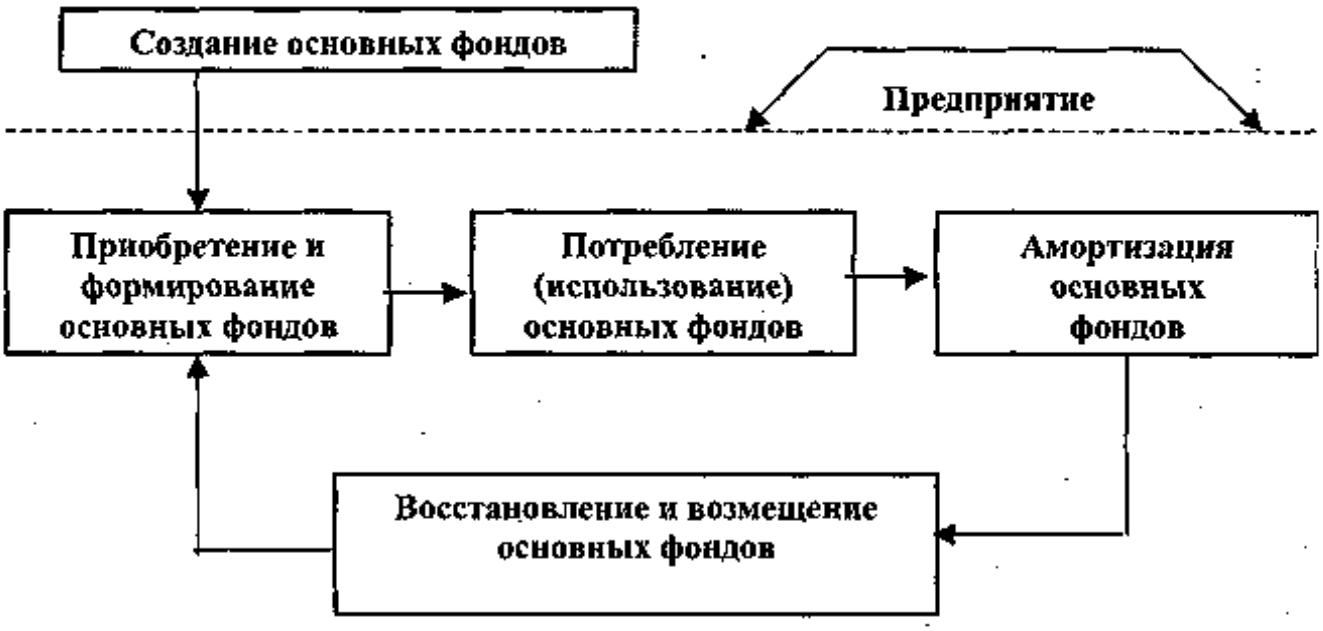


Схема 7.4. Стадии воспроизводства основных фондов предприятия

В цикле воспроизводства создание основных фондов, как правило, происходит вне предприятия и связано главным образом со строительной индустрией, машино- и станкостроением, приборостроением и другими отраслями, создающими те или иные виды основных фондов. Остальные стадии воспроизводства основных фондов решаются внутри предприятия. Однако во всех случаях, благодаря воспроизводству основных фондов, предприятия добиваются модернизации производства и своей экономической и технической устойчивости в условиях развивающего рынка и рыночных отношений.

7.3. Показатели и пути улучшения использования основных фоидов

Для характеристики использования основных производственных фондов применяются различные показатели, которые условно можно разделить на две группы:

первая группа – это *обобщающие* и *стоимостные* показатели, позволяющие осуществить анализ и оценку различных групп основных фондов в их совокупности, причем как в динамике, так и в статике, выявлять резервы и строить прогнозы. К ним относятся такие показатели, как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и другие.

вторая группа – это *частные* или *натуральные* показатели, связанные главным образом с использованием активной части основных производственных фондов – рабочих, силовых машин и оборудования.

В состав этой группы показателей входят следующие:

- коэффициент экстенсивного использования основных производственных фондов (оборудования), отражающий уровень их использования по времени;
- коэффициент интенсивного использования основных производственных фондов (машин и оборудования), отражающий уровень их использования по мощности (производительности);
- коэффициент *интегрального* использования основных производственных фондов, учитывающий совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных.

Каждый из указанных показателей на практике имеет самостоятельное значение и используется с различными целевыми функциями. Например, для оценки уровня использования основных производственных фондов по времени работы (экстенсивное использование) применяются следующие показатели: коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент заг-

рузки оборудования по времени, величина внутрисменных простоев оборудования, коэффициент сменного режима работы оборудования и др.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану.

$$K_{экс} = \frac{t_{фак}}{t_{пл}},$$

где: $t_{фак}$ – фактическое время работы оборудования, часы;

$t_{пл}$ – время работы оборудования по норме, часы.

Пример. Если за смену продолжительностью 8 часов при планируемых затратах времени на проведение ремонтных работ 1 час, фактическое время работы оборудования составило 5 час, то коэффициент его экстенсивного использования составит 0,71 (5 / (8-1)) . Это означает, что оборудование было использовано в течение рабочей смены лишь на 71%.

На предприятии, как правило, используется не один станок или одно оборудование, а достаточно большой станочный парк. В этой связи возникает необходимость определения *коэффициента сменности работы оборудования* – отношение суммы машино-смен в течении суток и общему количеству установленного оборудования или рабочих мест. В этом случае коэффициент сменности определяется по формуле:

$$K_{см} = \frac{МС}{КО},$$

где: МС – сумма фактически отработанных машино-смен за сутки;

Ко – общее количество установленного оборудования.

Пример. На предприятии 200 металлорежущих станков обработали за сутки 360 машино-смен, 60 кузнечно-прессовых машин отработали 50 машино-смен и 40 литейных машин – 30 машино-смен. Коэффициент сменности использования всего станочного парка в этом случае составит:

$$K_{см} = \frac{360 + 50 + 30}{200 + 60 + 40} = 1{,}47$$

Есть другой подход к определению коэффициента сменности работы оборудования, при котором исходят из того, что предприятие работает не в одну смену, а в 2 или 3 смены и при этом используется не весь станочный парк. Например, в цехе уста-

новлено 270 единиц оборудования, из которых в первую смену работали 200 станков, а во вторую – 190 станков. В этом случае коэффициент сменности работы оборудования составит 1,44 ((200+190) / 270).

Коэффициент загрузки оборудования также характеризует использование оборудования по времени. В отличие от коэффициента сменности он учитывает трудоемкость продукции (изделия). Он рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всей продукции на данном оборудовании к фонду времени его работы. В нашем примере этот коэффициент составит:

$$K_{загр} = \frac{1,44}{2} = 0,72$$

Для полной оценки уровня использования основных производственных фондов предприятия необходимо, кроме экстенсивных показателей, изучить природу их загрузки по мощности. Здесь, как уже отмечалось, можно использовать **коэффициент интенсивного использования оборудования**, который определяется отношением фактической производительности технологического оборудования к его нормативной производительности, то есть прогрессивной технически обоснованной производительности. Он может быть рассчитан по следующей формуле:

$$K_{инт} = \frac{B_ф}{B_п},$$

где: $B_ф$ – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени;

$B_п$ – технически обоснованная норма выработки на ту же единицу времени.

Пример. По паспортным данным оборудование в течении одного часа должно изготовить 100 деталей, фактически за это время изготовлено 80 деталей. Тогда $К_{инт}$=0,8 (80:100), т.е. коэффициент использования оборудования по мощности составил 80%.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует его загрузку (использование) по времени и мощности.

В нашем примере $К_{экс}$=0,71, а $К_{инт}$=0,8, следовательно коэффициент интегрального использования оборудования будет равен:

$$K_{интегр.} = K_{экс} * K_{инт} = 0,71 * 0,8 = 0,57$$

С позиций обобщающих или стоимостных показателей ис-

пользования основных производственных фондов предприятия прежде всего следует сказать о **фондоотдаче**, которая характеризует выпуск продукции на единицу (по стоимости) основных фондов. Она определяется отношением годовой выручки от реализации продукции (В) к среднегодовой стоимости основных производственных ($Ф_с$):

$$Ф_о = \frac{В}{Ф_с} \text{ m},$$

Фондоемкость продукции – величина обратная фондоотдаче и определяется по формуле:

$$Ф_е = \frac{Ф_с}{В}$$

Фондоемкость органически связан с экономией капиталовложений (инвестиций) или с их увеличением. Например, при снижении фондоемкости продукции, но при росте или при постоянной выручке от её реализации, наблюдается лучшее использование основных производственных фондов, а следовательно, появляются условия для экономии капитальных вложений. Это определяется последующей формуле:

$$Э_к = \frac{Ф_е - В_1}{100},$$

где: $Э_к$ – экономия капвложений, сум;

$Ф_с$ – изменение фондоемкости продукции в отчетном году по сравнению с прошлым годом, сум.

Каждое предприятие должно стремиться к лучшему использованию имеющихся в его распоряжении основных производственных фондов. Это необходимо не только с целью увеличения объема производства и реализации продукции, снижения относительных издержек, увеличения прибыли и т.д., достигаемых на базе улучшения загрузки фондов, но и исходя из того, что в основных фондах заключен огромный прошлый овеществленный труд общества.

Основными направлениями улучшения использования основных фондов предприятия являются:

- сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования;
- повышения коэффициента сменности работы оборудования;
- сокращение и ликвидация бездействующего оборудования;
- своевременное и качественное проведение ремонтно-профилактических мероприятий;

• повышение квалификации работников, связанных с эксплуатацией оборудования;

• улучшение организации производства и система ресурсного обеспечения.

7.4. Производственная мощность предприятия

Объем основных производственных фондов и степень их использования определяет величину производственной мощности предприятия. Она играет большую роль при обосновании производственной программы и характеризует потенциальную возможность предприятия по выпуску продукции установленной номенклатуры (ассортимента) и качества.

Отсюда **производственная мощность** – это максимально возможный выпуск продукции за определенный период времени при условии применения прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства. Она, как правило, определяется объемом выпуска продукции в натуральном выражении применительно к специализации данного предприятия и установленным соотношением между отдельными видами продукции.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих (главных) цехов, цехов – по мощности ведущих участков, участков – по мощности ведущего оборудования. Основными элементами, определяющими величину производственной мощности предприятия, являются:

• состав оборудования и его количество по видам;

• технико-экономические нормы (нормативы) использования станков, агрегатов и оборудования;

• фонд времени работы оборудования;

• численность рабочих;

• номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции.

Различают ***входную*** (на начало года), ***выходную*** (на конец года), ***среднегодовую мощность*** и ***проектную*** мощность предприятия. Последняя – это мощность, предусмотренная проектом строительства. В ходе реконструкции, расширения и технического перевооружения проектная мощность может быть увеличена. Поэтому на практике зачастую делают сравнение проектной мощности с фактической мощностью предприятия. Последнее служит основой для разработки производственной программы предприятия.

При определении производственной мощности предприятия в расчет принимается все установленное оборудование, за исключением резервного. В некоторых цехах (сборочный, литейный и др.) расчеты производственной мощности производятся по производственным площадям.

Важное значение при расчетах производственной мощности

имеют нормы времени на единицу продукции или нормы производительности каждого вида оборудования, которые должны быть передовыми, прогрессивными.

Производственную мощность ведущего звена предприятия можно определит по формуле:

$$M = \frac{n * \Phi_{макс}}{M_m},$$

где: М – производственная мощность цеха, участка в принятых единицах измерения;

n – число единиц ведущего оборудования в цехе (участке0;

$\Phi_{макс}$ – максимально возможный фонд времени работы ведущего оборудования, час;

$M_т$ – прогрессивная норма трудоемкости изготовления изделия на ведущем оборудовании, час.

На практике иногда ошибочно отождествляют расчет производственной мощности и загрузки оборудования. Мощность предприятия характеризует максимально возможный выпуск продукции при полном использовании основных фондов, новой техники и выявленных резервов, а результаты расчетов загрузки оборудования определяют степень использования этой мощности в плановом периоде.

Следовательно, принципиальная разница заключается в том, что в одном случае определяется величина максимально возможного выпуска продукции предприятием, а в другом - насколько используется оборудование в данном периоде.

Для определения соответствия производственной программы имеющейся у предприятия мощности исчисляется *среднегодовая производственная мощность*. Она определяется по следующей формуле:

$$М_{ср.год} = М_н + М_в\ n_1 / 12 - М_{выб}\ n_2 / 12,$$

где: $М_{ср.год}$ – среднегодовая мощность предприятия;

$М_н$ – мощность на начало года;

$М_в$ – вводимая в течение года мощность;

$М_{выб}$ – выбывающая (ликвидирующая) в течение года мощность;

n_1, n_2 – количество полных месяцев с момента ввода мощностей в действие до конца года и с момента выбытия мощностей до конца года.

Ввод, выбытие и другие меры, связанные с улучшением использования основных производственных фондов чаще всего решаются путем составления баланса производственных мощностей, в котором определяются потребности предприятия в необходимых мощностях и источники их покрытия.

Краткие выводы

Основные производственные фонды, состоящие из зданий, сооружений, машин, оборудования и других средств труда, участвуют в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям.

Основные фонды являются материально-технической базой производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия и уровень технической вооруженности труда.

Производственная мощность предприятия – это максимально возможный выпуск продукции при использовании всех резервов производства.

В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому и моральному износу, что оборачивается для предприятия значительными потерями.

Уменьшить потери износа основных фондов можно путем лучшего их использования, повышения уровня основных показателей – фондоотдачи, коэффициента сменности, коэффициента использования производственной мощности.

Улучшить эти показатели можно за счет научно-технического прогресса, совершенствования структуры основных фондов, сокращения всевозможных простоев оборудования, совершенствования производства и труда, развития новых форм хозяйствования.

Наряду с прибылью основной источник совершенствования основных фондов предприятия – амортизационные отчисления.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Что такое основные фонды и какова их роль в расширенном воспроизводстве?
2. Что понимают по структурой основных производственных фондов и чем обусловлены ее различия по отраслям промышленности?
3. В чем состоят сущность и значение современной амортизационной политики ?
4. Каковы экстенсивные и интенсивные показатели использования основных производственных фондов ?
5. Каковы понятия, виды, методы расчета производственной мощности предприятия, отрасли промышленности ?
6. Каковы направления улучшения использования основных фондов и производственных мощностей предприятия в современных условиях?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М. Высшая школа, 1994.
7. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
8. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
10. Экономика предприятия. / Под ред. Проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.
11. Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: СОФИТ, 1997.

ГЛАВА 8

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Понятие, экономическая природа и значение оборотных средств в деятельности предприятия

Для организации производственной деятельности предприятия, наряду с орудиями труда (основными фондами) и рабочей силой, должны иметь **оборотные средства**, представляющие собой совокупность денежных средств, предназначенных для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения. Оборотные средства, как правило, накапливаются на расчетном счете предприятия в виде денежной наличности. На каждом предприятии потребная их величина во многом зависит от размера и технического состояния основных фондов (производственной мощности) и программы выпуска продукции. Чем крупнее предприятие и чем шире объем и номенклатура выпускаемой продукции, тем, соответственно, больше требуется оборотных средств. Оборотные средства являются материальной основной производства и обеспечения его непрерывности.

Наряду с понятием «оборотные средства», применяют термин «оборотный капитал», заимствованный в основном из экономической теории и зарубежной хозяйственной практики. По существующим определениям, **оборотный капитал** – это часть производственного капитала предприятия, стоимость которого в каждом цикле производства полностью переносится на изготовленный товар и возвращается предприятию после реализации данного товара (продукции). Оборотный капитал обычно относят к мобильным активам предприятия, которые являются его денежными средствами или могут быть обращены в них в течение производственного процесса.[1]

С позиций экономической природы, выполняемых функций и роли в производственном процессе между понятиями «оборотные средства» и «оборотный капитал» нет существенной разницы. В качестве составной части постоянного капитала предприятия они воплощаются в сырье, топливе, энергоресурсах, вспомогательных и других материалах, а также авансируются на наем и оплату труда рабочей силы. Дополнительная потребность в оборотных средствах покрывается за счет банковских кредитов.

В условиях рыночной экономики наличие у предприятия

[1] Раицкий К.А. Экономика предприятия. Учебник. – М., 1999, с.80.

достаточных оборотных средств является важной предпосылкой его нормального функционирования. Необходимо иметь ввиду, что чем меньше расход сырья, материалов, топлива и энергии на единицу выпускаемой продукции, разумеется без ущерба её качеству, тем экономнее расходуется труд, затрачиваемый на их добычу, производство и использование, тем дешевле продукт (продукция) и тем относительно меньше требуется оборотных средств и, соответственно, выше эффективность их использования.

Оборотные средства предприятий делятся на оборотные фонды и фонды обращения. Такое деление происходит не только на основе их материально-вещественного содержания и структурного построения, но и участия в производственном процессе и в целом экономической деятельности предприятия. Кроме того, такое деление играет большую роль для организации планирования и определения потребности предприятия в оборотных средствах, необходимых для производственного и непроизводственного использования.

Оборотные производственные фонды – это часть производственных фондов предприятия, которая целиком потребляется в течении одного производственного цикла, изменяет свою натуральную вещественную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Поэтому оборотные производственные фонды являются обязательным элементом процесса производства и основной частью производственных издержек.

К оборотным производственным фондам предприятия относят запасы сырья и материалов, полуфабрикаты, топливно-энергетические ресурсы, тару, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов. Для удобства планирования, организации системного учета и отчетности оборотные производственные делятся на три группы:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Фонды обращения – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования запасов готовой продукции, а также чеки и векселя к получению, задолженность акционеров, разная дебиторская задолженность, средства на расчетных счетах в банках и кассах (временно свободные денежные средства). Совокупность фондов обращения и оборотных производственных фондов представляют собой оборотные средства (капитал) предприятия.

Основными факторам, определяющими величину оборотных средств, занятых на производстве (оборотные производствен-

ные фонды), являются длительность производственного цикла изготовления продукции, уровень организации труда, развития техники и технологии, нормы использования предметов и орудий труда. Величина оборотных средств также зависит от условий реализации продукции, уровня организации системы снабжения и сбыта продукции.

Из приведенных положений можно сделать вывод, что оборотные средства используются для:

1) приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий и других предметов труда, необходимых для организации производства;

2) оплаты ресурсов, потребляемых в процессе производства в виде электроэнергии, топлива и т.д.;

3) выплаты заработной платы на момент создания и функционирования предприятия;

4) оплата обязательных налогов и платежей.

В условиях рыночных отношений и определенной дефицитности почти всех видов ресурсов, а самое главное, что они создаются и используются прежде всего усилиями самих хозяйствующих субъектов, важной задачей каждого предприятия является поиск резервов рационального формирования и использования оборотных средств и в первую очередь материальных ресурсов. При этом под **резервами** следует понимать возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения материальных и денежных ресурсов.

Эти резервы с позиций сферы их возникновения и использования, могут быть народнохозяйственные, отраслевые или межотраслевые, внутрипроизводственные (заводские, цеховые и др.). Для экономики предприятия большое значение имеют **внутрипроизводственные резервы** – возможности улучшения использования материальных ресурсов, непосредственно связанные с совершенствованием техники, технологии и организации процессов производства, освоением новых и более совершенных типов и моделей изделий, повышением качества выпускаемой продукции. Резервы также могут быть выявлены в процессе нормирования расхода материальных ресурсов, снижения материалоемкости создаваемой продукции, применения рациональных приемов и методов организации труда. Словом, каждое предприятие, особенно крупные и машиностроительные, а также близкие к ним предприятия, должны располагать заранее продуманным комплексом мер по рациональному использованию материальных и денежных ресурсов, т.е. собственного капитала и других активов.

К производственно-техническим направлениям эффективного использования средств относятся мероприятия, связанные с качественной подготовкой исходного сырья к производственному потреблению, совершенствованием конструкции машин, оборудования и изделий, применением более экономических видов сырья, топлива, внедрением новой техники и технологии, обеспечивающих уменьшение отходов и максимально возможное использование вторичных ресурсов и ликвидации всех видов потерь.

К организационно-экономическим направлениям рационального ресурсоиспользования относятся мероприятия, связанные с повышением научного уровня нормирования и планирования материалоемкости продукции, разработкой и внедрением технически обоснованных норм и нормативов расходования ресурсов, установлением прогрессивных пропорций между «старым» и «новым» производством изделий, стимулированием эффективных приемов и методов организации труда.

Главное направление эффективного использования оборотных средств и составляющих их элементов – увеличение выхода конечной продукции из одного и того же количества сырья и материалов на рабочих местах (в бригадах, цехах и производственных участках). Оно зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, материально-технического обеспечения, норм расхода и запаса материальных ресурсов и обоснованности их уровня.

8.2. Структура и движение оборотных средств и их влияние на экономику предприятия

В современной практике планирования и управления оборотными средствами большое значение придается анализу и оценке их состава и структуры, а также функциональной роли и движению оборотных средств. Если оборотные производственные фонды являются наиболее активной частью оборотных средств предприятия, то фонды обращения непосредственно не участвуют в процессе производства и не создают новую потребительскую стоимость. Но общее правило здесь таково, что оборотные средства постоянно должны находится в обороте – в этом их эффективность и влияние на экономику предприятия.

Оборотные производственные фонды, как главная и наиболее весомая часть оборотных средств предприятия, в свой состав включает:

• **производственные запасы** – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс и состоя-

щие из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для ремонта основных фондов, горюче-смазочных материалов и др.

• **незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления** – это предметы труда, вступившие в процесс производства и находящиеся в процессе обработки и сборки, но не законченные полностью производством и подлежащие дальнейшей обработке на данном предприятии.

• **расходы будущих периодов** – это затраты на подготовку и освоение новых видов продукции, производимой в данном периоде, но относящиеся на продукцию будущего периода (например, затраты на конструирование и разработку новых видов изделий, на перестановку, перепланировку оборудование, испытание и др.).

Соотношение между отдельными составными частями или элементами (в %) оборотных производственных фондов представляет собой **структуру оборотных производственных фондов**. Такое же процентное соотношение между оборотными производственными фондами и фондом обращения называется структурой оборотных средств предприятия. На рис. 8.1. показана примерная структура оборотных производственных фондов предприятия.

Как видно из рисунка, производственные запасы составляют наибольшую часть оборотных производственных фондов. Однако в условиях рыночной экономики и особенно дефицитности всех видов ресурсов чрезмерное увеличение объема производственных запасов отрицательно влияет не только на экономику предприятия, но и «завязывает» ресурсы и приводит их к омертвлению Поэтому оптимизация величины оборотных средств и приведении их в соответствие с программой выпуска продукции имеет большое значение для функционирования предприятия в режиме эффективности.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей экономики отличается в зависимости от технологических организационных особенностей производства. Характер этих особенностей определяется сложностью и видом выпускаемой продукции, уровнем специализации и кооперирования, условиями реализации продукции и т.д. О различиях в структуре оборотных средств в зависимости от отраслевой принадлежности предприятий могут свидетельствовать данные следующей таблицы.

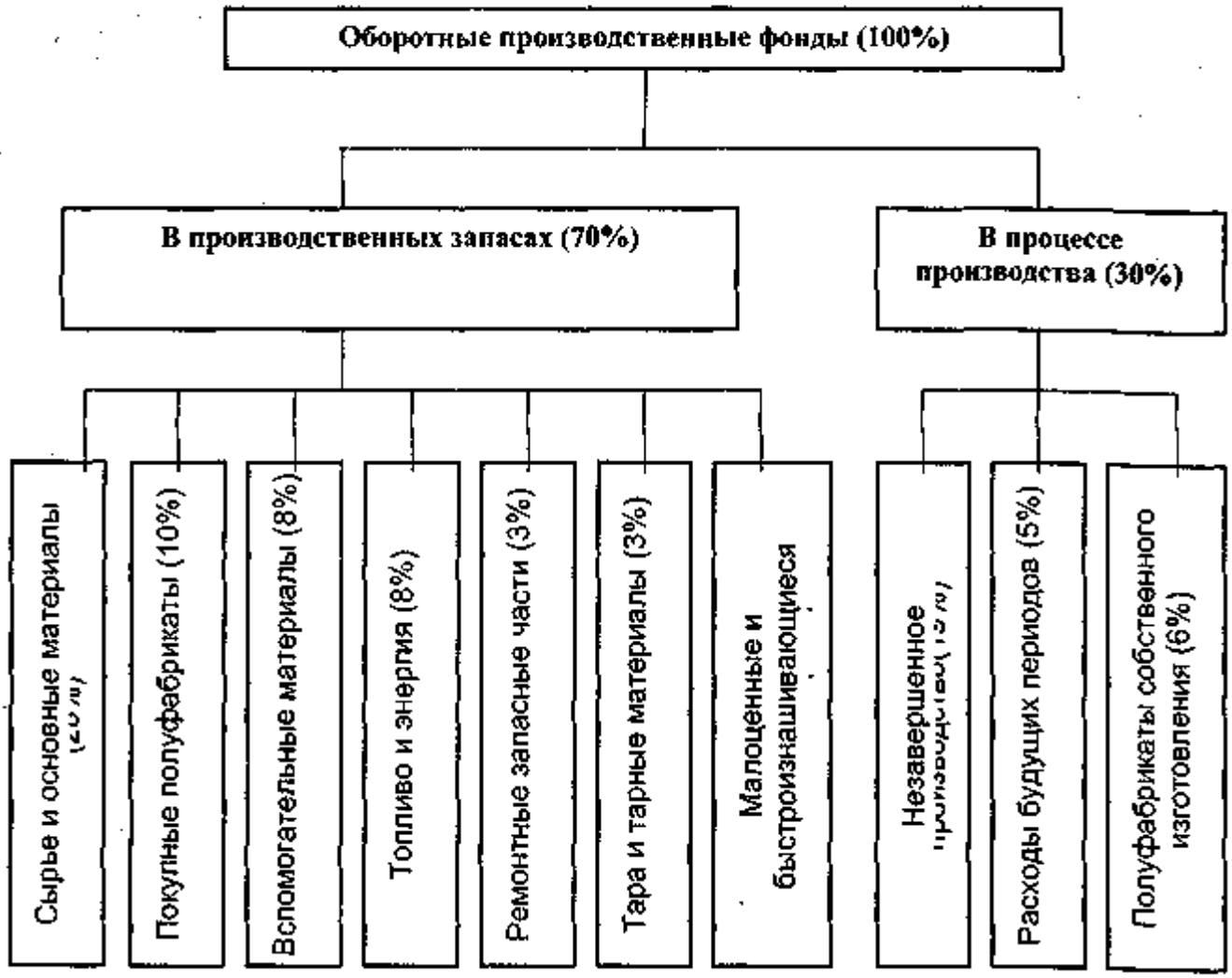


Рис. 8.1. Состав и структура оборотных производственных фондов

Структура оборотных фондов различна не только в разных отраслях промышленности, но и на предприятиях одной и той же отрасли. На это различие, например, могут оказать влияние разные виды и качество сырья и материалов, различия в технике и технологии производства, географическое размещение предприятий, формы общественной организации производства и разделения труда, организация материально-технического снабжения.

Большое влияние на состав и структуру оборотных средств предприятия оказывает умение вести хозяйство и соблюдать параметры его эффективности. То есть предприятие не должно стремиться к чрезмерному увеличению производственных запасов и в целом росту обеспеченности оборотных средств, не соответствующих нормам потребности. Как показывает практика, это приводит к омертвлению ресурсов и создает искусственную дефицитность в них. Поэтому очень важно соблюдение технологических норм расходования сырья и материалов, правильная орга-

низация их хранения, уменьшение отходов и потерь, применение современных и более дешевых материалов. Однако, последнее не всегда зависит только от желания и возможностей предприятия, но и внешней среды и в первую очередь от смежников и партнеров по производству, от ценообразования, общей экономической стабильности и других факторов.

Тлаблица 8.1

Группы и элементы оборотных фондов	Вся промышленность	Черная металлургия	Машиностроение	Энергетика	Легкая промышленность	Пищевая промышленность
1. Производственные запасы - всего	70,2	65,0	55,3	98,3	90,0	78,8
В том числе: сырье и основные материалы, полуфабрикаты	46,2	23,8	37,5	-	76,7	52,2
Вспомогательные материалы	6,6	11,0	2,3	24,1	5,7	6,1
Топливо и горючее	1,7	2,0	0,7	37,4	0,5	1,6
Запасные части для ремонта	3,9	11,0	2,0	23,0	1,7	2,0
Тара и тарные материалы	3,0	0,5	0,6	0,3	1,2	11,3
Инструменты, хозинвентарь и другие малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	9,8	16,7	12,2	19,5	3,2	5,6
2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления	24,0	18,3	42,2	0,5	9,8	19,5
3. Прочие предметы труда и расходы будущих периодов	5,8	16,7	2,5	1,2	0,2	1,7
Итого производственные оборотные фонды	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

На экономику предприятия большое влияние оказывают не только состав и структура оборотных средств, но и нахождение их на разных стадиях производства, воспроизводства и обращения. Различают три стадии кругооборота оборотных средств, в процессе которых осуществляется производство и реализация готовой продукции.

На **первой стадии** оборотные средства превращаются из денежной формы в форму производственных запасов материальных ценностей, т.е. деньги – товар (Д-Т).

Вторая стадия – процесс производства, т.е. стадия изготовления продукции. На этой стадии оборотные средства и прежде всего оборотные фонды, проходят стадию полуфабрикатов и незавершенного производства, принимают форму товара (Т).

На **третьей стадии** оборотные средства в виде товарной продукции вступают в сферу обращения, реализуются и принимают опять денежную форму (Т-Д).

Таким образом, оборотные средства, пройдя все стадии, совершают полный период оборота, который можно изобразить следующим образом:

1 стадия – деньги-товар (Д-Т)
2 стадия – производство (П)
3 стадия – товар-деньги (Т-Д)

При этом важно отметить, что оборотные средства предприятия могут находится на всех трех стадиях кругооборота одновременно: в виде денежных средств, производственных запасов, незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий. Важно и то, что движение оборотных средств предприятий происходит по определенным экономическим законам и обязательно предусматривает рациональное их использование на всех стадиях производства и воспроизводства. Отступление от этих законов и правил использования оборотных средств может привести к их нехватке или снижению эффективности.

8.3. Нормирование оборотных средств

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства – это средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счет собственных ресурсов и главным образом прибыли. К собственным оборотным средствам предприятия также относят такие средства или расходы, как задолженность по заработной плате, установленная задолженность поставщиков или смежникам, платежи заказчиков за изготавливаемую продукцию и др. Эти средства называют приравненными к собственным средствам или устойчивыми пассивами предприятия.

Заемные оборотные средства не являются постоянно действующими и используются для временных потребностей предприятия, связанных, например, с задержкой сбыта продукции,

обеспечения товарно-материальными ценностями, при перевыполнении программ выпуска продукции или другими временными затруднениями. К ним относятся кредиты банка, кредиторская задолженность (коммерческий кредит) и прочие пассивы.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятия должны быть распределены рационально по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме. Эта задача, в свою очередь, успешно решается во многом благодаря нормированию запасов и расходов материальных ресурсов.

Нормирование оборотных средств заключается в определении величины денежных средств, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных для бесперебойной работы предприятия запасов материальных ценностей и других ресурсов. Оно способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла и более быстрой реализации готовой продукции.

Однако на практике не все оборотные средства предприятия подлежат нормированию. Поэтому различают нормируемые и ненормируемые оборотные средства, не потерявшие свое значение и в условиях рыночных отношений.

К нормируемым оборотным средствам относятся производственные запасы на складах предприятия (сырье, материалы, топливо, малоценные предметы и инвентарь), незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовая продукция на складе.

Ненормируемые оборотные средства – это товары или продукция, отгруженные покупателям, денежные средства и средства в расчетах.

В деятельности предприятий преобладающую роль играют прежде всего нормируемые оборотные средства, удельный вес которых в структуре всех оборотных средств колеблется в пределах 70-80% и более. Нормирование оборотных средств, кроме всего прочего, способствует обеспечению соблюдения режима экономии и более рациональному использованию ресурсов.

В процессе нормирования ресурсов определяют норму и норматив оборотных средств.

Норма оборотных средств характеризует минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии и рассчитывается в днях запаса, нормах запаса, денежном измерении на расчетную единицу выпускаемых изделий.

Норматив оборотных средств представляет собой произведение нормы оборотных средств на тот показатель, норма которого определена и рассчитывается, как правило, в денежном измерении. Его величина может быть определена по формуле:

$$Н_{об.с}=Н_{пр.з} + Н_{н.п} + Н_{г.п} ,$$

где: $Н_{пр.з}$ - норма производственных запасов
$Н_{н.п}$ – норма незавершенного производства
$Н_{г.п}$ - норма готовой продукции

При нормировании оборотных средств и особенно при установлении норм расхода материальных ресурсов необходимо соблюдение следующих принципов:

- прогрессивность норм и их динамичность;
- экономическая и производственно-техническая обоснованность норм;
- правильный выбор измерителя расхода сырья, материалов, топлива, электроэнергии и других ресурсов;
- избежание потерь, отходов;
- пересмотр норм, особенно устаревших, и приведение их в соответствие достижениям научно-технического прогресса.

Нормирование расхода материальных и других ресурсов осуществляют различными методами. На практике нашли применение следующие методы:

1) опытно-статистический, основывающийся на изучении отчетных данных о фактическом расходе ресурсов за прошлые периоды и расчетах фактического снижения за ряд лет. Этот метод носит в основном ориентировочный характер и не обеспечивает выявление внутренних резервов производства;

2) лабораторно-технический, построенный преимущественно на лабораторных испытаниях и применяется при определении норм расхода инструментов и вспомогательных материалов;

3) расчетно-аналитический – более совершенный метод нормирования расходования материальных ресурсов, позволяющий учесть не только сложившиеся условия производства, но и передовой опыт и достижения других предприятий.

Общая процедура нормирования оборотных средств предприятия сводится к решению задач, связанных с нормированием производственных запасов, а также определением оптимальной величины незавершенного производства, остатков готовой продукции и расходов будущих периодов.

Нормирование производственных запасов. Оно осуществляется в целях обеспечения бесперебойности работы пред-

приятия. Если производственные запасы ниже нормативов, то это может вызвать нарушение производственного процесса, простои людей и оборудования, привести к ухудшению производственно-экономических показателей работы предприятия. Одновременно недопустимо и превышение производственных запасов установленных норм и нормативов, поскольку это приводит к замораживанию средств, от которого терпят ущерб не только предприятие, но и государство.

Производственные запасы по назначению делятся на текущие, страховые (гарантийные), подготовительные (технологические) и сезонные.

Текущий запас – это запас, необходимый для обеспечения производства материальными ресурсами в период между двумя очередными партиями поставки материалов. Текущий запас находится в прямой зависимости от периодичности поставок, интервала поставок и среднесуточного потребления или расходования материалов, сырья и т.д.

Пример. Хлебзавод ежесуточно расходует 10т. муки, а получает её от мукомольного комбината 1 раз в месяц, т.е. интервал поставки составляет 30 дней. Следовательно, максимальный текущий запас муки на заводе равен 300т. (10х30), средний текущий запас – 150т. (10х30:2) и минимальный текущий запас при интервалам завоза муки через каждые 10 дней – 50т. (10х10:2).

Таким образом, размер текущего запаса в значительной мере определяется интервалом поставок: чем меньше интервал, тем меньше запас. Отсюда величина текущего запаса может быть определена по формуле:

$$З_{мах} = М_{ср} \times Т_{цс} ,$$

где: $М_{ср}$ – среднесуточное потребление данного материала (Тшт)
$Т_{цс}$ – интервал между поставками или цикл снабжения, дни.

Страховой (гарантийный) запас - это запас, связанный с возможностями перебоев в снабжении или непредвиденными случаями. Зачастую величину страхового запаса устанавливают в размере 50% от нормы текущего запаса и рассчитывают по формуле:

$$З_{стр} = М_{ср} \times (Т_1 \times Т_2 \times Т_3 \times Т_4) ,$$

где: $Т_1$ – время, необходимое для отгрузки материала;
$Т_2$ – время нахождения материалов в пути;
$Т_3$ – время приема материала на склад;

T_4 – время на подготовку материала к использованию.

Страховой запас хранится на складе вместе с текущим запасом и практически ничем от него не отличается, но учитывается отдельно и расходуется только с согласия руководителя предприятия.

Подготовительный (технологический) запас - это запас, который требуется для приведения сырья и материалов в состояние, годное для запуска в производство. Такой запас создается не на всех предприятиях, а только на тех, где это обусловлено технологией и спецификой производства. К таким предприятиям, например, относятся масло-жир заводы, деревообрабатывающие предприятия и др. В данном случае величина подготовительного запаса нормируется в соответствии с технологией и подготовительными операциями.

Сезонный запас вызывается главным образом тремя причинами: во-первых, сезонным характером заготовки сырья, во-вторых, сезонным характером его потребления и, в-третьих, сезонными условиями доставки материалов. Величина сезонного запаса, также как и текущего, определяется объемом среднесуточного потребления и периодом времени, на который должен быть осуществлен сезонный запас.

Нормирование производственных запасов осуществляется раздельно по каждому отдельному виду применяемых на производстве предметов труда (сырье и материалы, вспомогательные материалы, тара и упаковочные материалы и т.д.), что, в свою очередь, служит основой для определения потребности оборотных средств на создание производственных запасов.

Пример. На обувной фабрике предусмотрен (по смете затрат) на 1 квартал расход сырья и основного материала в размере 180 тыс. сум при норме запаса 30 дней; вспомогательных материалов – 54 тыс. сум при норме запаса 40 дней и тароупаковочных материалов – 27 тыс. сум при норме запасов 20 дней. В этих условиях норматив (потребность) в оборотных средствах составит:

По сырью и основным материалам $\frac{180}{90} x30 = 60 тыс.сум$

По вспомогательным материалам $\frac{54}{90} x40 = 24 тыс.сум$

По таре и упаковочным материалам $\frac{27}{90} x20 = 6 тыс.сум$

Нормирование незавершенного производства. Определение норматива оборотных средств по незавершенному произ-

водству является ответственным и достаточно трудоемким процессом в деятельности предприятий. К незавершенному производству относится продукция, находящаяся на разных стадиях обработки – от запуска сырья до принятия её отделом технического контроля (ОТК) и складом готовой продукции.

Величина норматива оборотных средств по незавершенному производству зависит:

1) от объема производства продукции;

2) от суммы текущих затрат по изготовлению продукции, т.е. себестоимости;

3) от продолжительности производственного цикла, определяемого с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции. Продолжительность производственного цикла определяется по формуле:

$$T_{нц} = t_{техн} + t_{контр} + t_{транс} + t_{пер} ,$$

где: $t_{техн}$ - время, затрачиваемое на все операции по изготовлению изделия;

$t_{пер}$ - межоперационное время (время перерывов);

$t_{транс}$ - время на транспортировку;

$t_{контр}$ - время сборки изделия, приемки и сдачи изделия в ОТК.

Нарастание оборотных средств, вложенных в незавершенное производство, начинается с момента запуска сырья и материалов в производство и достигает своего максимума в момент окончания цикла производства (сдачи продукции на склад). Определив производственный цикл в днях, рассчитывают норматив незавершенного производства по формуле:

$$Н_{н} = М_{д} \times Т_{нц} \times К_{нз} ,$$

где: $М_{д}$ - среднедневные затраты, в сумах

$Т_{нц}$ - длительность производственного цикла, в днях

$К_{нз}$ - коэффициент нарастания затрат

Коэффициент нарастания затрат рассчитывается как величина, где основные материалы ($М_{о}$) берутся по полной стоимости. Производственные затраты ($М_{пр}$) нарастают равномерно в течение всего производственного цикла и в расчете принимаются за 50% стоимости:

$$К_{нз} = (М_{о} + 0{,}5М_{п}) : С ,$$

где С – плановая себестоимость единицы продукции.

Если последующие затраты ($М_{пр}$) нарастают неравномерно, то коэффициент нарастания затрат определяется по формуле:

$$К_{из} = (М_{о} + к\,С_{пф} + к\,С_{ки} + 0{,}5М_{пр}) : С\ ,$$

где: К – понижающие коэффициенты соответственно по полуфабрикатам и комплектующим изделиям;

$С_{пф}$ - стоимость полуфабрикатов;

$С_{ки}$ - стоимость комплектующих изделий.

Понижающие коэффициенты – это отношение числа дней, когда полуфабрикат и комплектующие изделия находились в обработке, к длительности производственного цикла. Если, например, длительность производственного цикла 20 дней, а комплектующие изделия находились в производстве (в незавершенке) 8 дней, то понижающий коэффициент будет равен 0,4 (8:20).

Нормирование остатков готовой продукции. После завершения производственного процесса предметы труда вступают в сферу обращения в виде готовой продукции.

Величина норматива оборотных средств в готовую продукцию определяется как произведение среднесуточного выпуска товарной продукции (по себестоимости) на норму оборотных средств в готовой продукции в днях, т.е. длительность хранения готовой продукции на складе предприятия:

$$Г_{н} = В : Т \times Н_{гн}\ ,$$

где: $Г_{н}$ – норматив (потребность) в готовой продукции;

В - выпуск продукции по плановой себестоимости в планируемом периоде;

$Н_{гн}$ – норма запасов оборотных средств в готовой продукции, в днях;

Т – количество календарных дней в плановом (расчетном) периоде.

Длительность хранения готовой продукции на складе зависит от условий транспортировки и реализации готовой продукции. Количество дней этой нормы оборотных средств складывается из дней, необходимых на подготовку, отгрузку продукции, оформление документов и сдач их в банк.

Нормирование расходов будущих периодов. Возрастающие темпы научно-технического прогресса повышают значение нормирования оборотных средств на расходы будущих периодов. Эти расходы, как правило, накапливаются на специальном бухгалтерском счете предприятия за счет трех источников: фонда освоения

новой техники (если такой фонд имеет место на предприятии), кредита банка и прибыли (путем включения расходов в себестоимость продукции). Расчет норматива оборотных средств на расходы будущих периодов ($Н_{бн}$) производится по формуле:

$$Н_{бн} = Р + Р_{п} + Р_{с} ,$$

где: Р – сумма средств (по бухгалтерскому отчету), вложенная в расходы будущих периодов на начало планируемого (расчетного) периода;

$Р_{п}$ – производственные расходы в плановом году, предусмотренные сметами;

$Р_{с}$ - расходы, включающие в себестоимость осваиваемой продукции, предусмотренные по смете или погашаемые за счет специальных источников.

Пример расчета норматива оборотных средств на расходы будущих периодов приведен в таб. 8.2.

Таблица 8.2.

Вид или группа расходов	Остаток на начало года, тыс. сум	Расход по плану на год, тыс. сум	Подлежит	Остаток на конец года, тыс. сум
Расходы по освоению новых видов продукции, всего	180	348	448	80
В том числе:				
изделие А	90	148	238	-
изделие Б	90	200	210	80

После определения норм расхода оборотных средств по отдельным элементам составляется расчет общей суммы потребности (норматива) в оборотных средствах. Общая потребность в оборотных средствах предприятия – это сумма оборотных средств, рассчитанная по отдельным элементам: производственные запасы (сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, полуфабрикаты, покупные изделия, тара, топливо и т.д.), незавершенное производство, готовая продукция и расходы будущих периодов. Минимум, но достаточный объем для производства, оборотных средств – важное условие эффективной работы предприятия.

8.4. Показатели использования и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Ускорение оборачиваемости оборотных средств имеет большое значение не только для самого предприятия, но и всего на-

родного хозяйства. Оно способствует относительному высвобождению ресурсов, экономии общественных затрат и ускоряет темпы экономического развития.

Эффективное использование оборотных средств предприятий характеризует три основных показателя:

1) коэффициент оборачиваемости;
2) коэффициент загрузки оборотных средств;
3) длительность одного оборота средств.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал) или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 сум оборотных средств. ОН определяется по формуле:

$$К_о = Р_п : С_о ,$$

где: $Р_п$ – объем реализованной продукции в денежном измерении;

$С_о$ – средний остаток оборотных средств в денежном измерении (норматив оборотных средств)

Пример. Объем реализованной продукции предприятия за год составляет 880 млн. сум. При этом норматив оборотных средств – 200 млн. сум. Тогда Ко равно 4,4 (880:200).

Коэффициент загрузки оборотных средств – это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 сум реализованной продукции, и определяется по формуле:

$$К_з = С_о : Р_п.$$

Длительность одного оборота определяется в днях и рассчитывается делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости последующей формуле:

$$Т = Д : К_о ,$$

где Д- число дней в периоде (360, 90).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или большое число совершаемых ими кругооборотов, тем меньше требуется оборотных средств и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Огромные денежные ресурсы, которые сегодня заняты в оборотных средствах, особенно в товарно-материальных ценно-

стях предприятий, заставляют особо внимательно относиться к обеспечению их сохранности, целевому и эффективному использованию, а также ускорению их оборачиваемости. Практическое воплощение поставленных задач осуществляется путем проведения следующих работ:

- широкое внедрение достижений научно-технического прогресса;
- создание систем научно обоснованных норм и нормативов на всех стадиях производственного процесса;
- перевод предприятий на длительные хозяйственные связи и развитие кооперирования;
- составление качественных балансов продукции, материальных, мощностных и финансовых ресурсов;
- внедрение оптимальных организационных систем управления и форм стимулирования.

В борьбе за ускорение оборачиваемости оборотных средств каждое предприятие должно добиться сокращения срока их пребывания не только в сфере производства, но и в сфере обращения. Дело в том, что замедление оборотных средств в сфере обращения может не только свести на нет достижения предприятия по ускорению средств в производственной сфере, но и замедлить их оборачиваемость в целом. Поэтому важным путем ускорения оборачиваемости оборотных средств является также ускорение доставки готовой продукции до потребителя или сокращение периода её реализации.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении или уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение характеризует прямое уменьшение потребности предприятия в оборотных средствах и, как правило, достигается за счет различных организационно-технических мероприятий по рациональному использованию имеющихся ресурсов.

Пример. Средняя величина оборотных средств предприятия в 2000 г. равнялась 100 млн.сум. На 2001 год планируется потребность в оборотных средствах в размере 90 млн.сум без учета изменения объема производства. В этом случае абсолютное высвобождение оборотных средств составит 10 млн. сум.

Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменения объема реализованной продукции. Чтобы определить его, необходимо исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный год, исходя из

фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий период. Разность дает сумму высвобождения средств.

Пример. На предприятии объем реализованной продукции в 1999 г. составил 360 млн. сум, а в 2000 г. – 400 млн. сум. Средний остаток оборотных средств в 1999 г. – 100 млн. сум, в 2000 г. – 95 млн. сум. Оборачиваемость в днях за 1999 г. составит 100 дней (100х360:360). Потребность в оборотных средствах в 2000 г. равна 111 млн. сум (400х100:360). Учитывая, что средний остаток оборотных средств в 1999 г. составил 95 млн. сум, относительное высвобождение средств будет равно 16 млн. сум (111 - 95).

Краткие выводы

Любое предприятие не может функционировать без оборотных средств. Их наличие является неотъемлемым атрибутом любого производственного процесса.

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от структуры и уровня использования оборотных средств. Этот уровень характеризует такие показатели, как материалоемкость; электроемкость и энергоемкость продукции; коэффициенты использования и расходы материальных ресурсов и др. Показателями использования оборотных средств являются: коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота и коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота и коэффициент загрузки.

Снижение материалоёмкости продукции на предприятии имеет большое экономическое и социальное значение, так как позволяет:

- существенно снизить издержки на производство;
- значительно увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия;
- повысить конкурентоспособность продукции;
- улучшить финансовое состояние предприятия.

На предприятии материалоёмкость продукции можно снизить за счёт:

- создания более совершенной конструкции машин и оборудования;
- широкого применения искусственных и синтетических материалов;
- широкого применения малоотходной и безотходной технологии;
- создания совершенной нормативной базы на предприятии;
- использования отходов производства для выпуска побочной продукции;
- комбинирования производства;
- улучшения качества продукции.

Достигнуть рационального использования материальных ресурсов на предприятии можно только на основе хорошо продуманной политики по ресурсосбережению, которая должна быть превращена в постоянно действующую систему.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. На какую величину отличаются оборотные средства от оборотных производственных фондов?
2. Каковы основные элементы, их которых складываются оборотные средства?
3. Что понимается под структурой оборотных средств? Какие факторы влияют на её изменение?
4. Какие показатели характеризуют уровень использования оборотных производственных фондов и оборотных средств?
5. Какие факторы влияют на уровень оборачиваемости оборотных средств?
6. Что понимается под нормативной базой предприятия?
7. Какое значение имеет совершенствование нормативной базы предприятия?
8. Каково значение снижения материалоёмкости продукции на предприятии?
9. Каковы сущность и значение нормирования оборотных средств?
10. Каковы основные направления и пути снижения материалоёмкости продукции на предприятии?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Финансы предприятий. Учебное пособие. / Под ред. Бородиной Е.И. – М.: ЮНИТИ, 1995.
6. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
7. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
9. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.
10. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.
11. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблема и политика. Пер. с анг. Т. 1, 2. – М.: Республика, 1992.

ГЛАВА 9

КАДРЫ И ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

9.1. Кадровый потенциал предприятия

Известный хозяйственный тезис «кадры решает все» не потерял своей актуальности и в нынешних условиях реформирования экономики. «Какие бы задачи мы сегодня ни ставили, какие бы проблемы нам ни приходилось решать, – отмечал президент Узбекистана И.Каримов, – в конечном итоге все упирается в кадры и только в кадры».[1]

В деятельности современных предприятий большую роль играют не только орудия труда и предметы труда (средства производства), но и кадры. Именно кадры управляют производством, осуществляют текущее и перспективное планирование, приводят в действие средства производства. Чем выше профессионализм кадров, тем лучше производственно-экономические параметры функц[illegible]приятий.

Следует различать понятия «кадры», «персонал» и «трудовые ресурсы» предприятия, хотя между ними, образно говоря, нет «китайской стены» и применяются они в единой плоскости формирования и использования кадрового потенциала.

Само понятие «***потенциал***» происходит от латинского слова potentia и означает возможность, мощность, скрытые возможности. В справочниках и словарях он интерпретируется как средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей.

Кадровый потенциал – это трудовые запасы или возможности, которые определяются общей численностью трудовых ресурсов и их половозрастной структурой, образовательным уровнем, профессиональными навыками и способностью трудиться на тех или иных участках предприятия и общественного производства в целом. Кадровый потенциал – составная часть трудового потенциала общества.

Кадры – это совокупность работников различных профессионально-квалифицированных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав (штатное расписание). **Трудовые ресурсы** предприятия характеризуют его потенциальную рабочую силу. **Персонал предприятия** – весь личный состав работающих по найму и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников.

---

[1] Каримов И.А., Узбекистан на пороге XXI века: угроза безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистон, 1997. с.15.

Основной «фигурой» производства, как это трактуется в экономической теории, является **рабочая сила** – совокупность физических и умственных способностей человека к труду. В условиях рыночных отношений способность к труду делает рабочую силу товаром. Но это не обычный товар. Его отличие от других товаров состоит в том, что он, во-первых, создает стоимость больше, чем стоит сам по себе, во-вторых, без его привлечения невозможно осуществлять ни одно производство, в-третьих, от него во многом зависит степень (эффективность) использования основных фондов и оборотных средств, экономика хозяйствования. Поэтому для предприятия формирование и использование кадрового потенциала имеет особое значение как с позиций текущей деятельности, так и будущей стратегии развития.

На эффективное использование рабочей силы и в целом кадрового потенциала предприятия оказывают воздействие различные факторы: материальная удовлетворенность работников, окружающая среда, мышечная, умственная и нервная нагрузка, стиль и методы руководства и др. Особенно важно создать необходимые социальные условия работы (рис. 9.1.).



Рис 9.1. Факторы, влияющие на уровень трудовой нагрузки

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и струк-

турные характеристики, используемые при учете и планировании его деятельности. По современной классификации списочный состав работников предприятия включает в себя:

• **промышленно-производственный персонал** (ППП) – работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторией, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов (НИОКР), вычислительных центров;

• **непромышленный персонал** – работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

• **руководители** – директор, заместители директора, главные специалисты, руководители отделов или служб, то есть инженерно-технический персонал (ИТР);

• **служащие** – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статисты и др.)

Основная и многочисленная категория ППП предприятия – это **рабочие**, которые непосредственно участвуют в производстве продукции (работ, услуг), а также ремонте и уходе за оборудованием (*ремонтные рабочие*), производят перемещение предметов труда и готовкой продукции (*транспортные рабочие*), осуществляют ремонтно-строительные работы (*рабочие-строители*).

При планировании и анализе хозяйственной деятельности предприятия, особенно для исчисления производительности труда, средней заработной платы, оборота и текучести кадров используется показатель **среднесписочной численности**, который за квартал или год определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы, соответственно, на 3(12). Для правильного определения этого показателя необходимо вести ежедневный учет работников с учетом приказов (распоряжений) о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Для характеристики движения кадров на предприятии рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Коэффициент оборота по приему рабочих ($К_{пр}$):

$$К_{пр} = \frac{\text{Кол-во принятого на работу персонала}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент оборота по выбытию ($К_в$):

$$К_в = \frac{\text{Кол-во уволившихся работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент тягучести кадров ($К_т$):

$$К_т = \frac{\text{Кол-во уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент постоянства состава персонала предприятия ($К_{п.с.}$)

$$К_{п.с.} = \frac{\text{Кол-во работников, проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Наряду с количественной оценкой кадрового потенциала важное значение имеет ***качественная характеристика персонала*** предприятия, которая определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для данного производства. Здесь на первый план выдвигаются такие понятия, как «специальность», «профессия», «квалификация».

Специальность характеризуется наличием у человека совокупности знаний и навыков, необходимых для осуществления определенного вида или круга работ. Например, экономист, бухгалтер, финансист или на техническом языке – механик, строитель, энергетик, геолог и другие. Требования к знаниям и умениям *рабочих* отражены в едином тарифно-квалификационном справочнике (ЕТКС), а ИТР и служащих – в квалификационном справочнике должностей. На основе этих документов предприятия осуществляют перетарификацию рабочих и служащих.

Профессия – это особый и более узкий вид деятельности, требующий, как и специальность, теоретических знаний и практических навыков, но в отличие от специальности дополнительных умений, учитывающих специфику производства или особенностей приложения труда. Например, экономисты подразделяются на плановиков, маркетологов, трудовиков, нормировщиков и т.д. Специальность токаря подразделяется на токаря-фрезировщика, токаря-карусельщика или механик по ремонту энергетического оборудования, по ремонту станков, машин и т.д.

Под **квалификацией** понимается уровень знаний и трудовых навыков, необходимых для выполнения работ определенной

сложности по какой-либо профессии, специальности. Для оценки уровня квалификации рабочих исчисляются средний тарифный коэффициент и средний тарифный разряд. Тарифные разряды и коэффициенты – это одновременно показатели, характеризующие степень сложности работ.

Совокупность перечисленных и других понятий и показателей кадрового потенциала дает представление и количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях его изменения для целей управления персоналом и производством в целом, в том числе для планирования, анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности трудовых ресурсов предприятия.

9.2. Кадровая политика предприятия в условиях рыночных отношений

Как отмечалось, рабочая сила и в целом кадры – важный элемент производства. Поэтому как текущая, так и перспективная стратегия производственной деятельности предприятия тесно связана с осуществлением **кадровой политики**, включающий в себя:

- планирование, наем и размещение рабочей силы;
- обучение, подготовку и переподготовку работников;
- продвижение кадров по службе и организацию карьеры;
- условия найма, труда и его оплаты;
- обеспечение необходимого психологического климата в трудовом коллективе.

Кадровую политику на предприятии осуществляет не только директор, хотя он как единоличное должностное лицо несет основную ответственность за все стороны производственно-хозяйственной деятельности, в том числе за подбор и расстановку кадров, но и линейные руководители, а также функциональные отделы и службы, отдел кадров, производственно-экономический отдел, отдел труда и заработной платы, технический отдел и др.

Кадровая политика на предприятии, кроме формирования здорового и работоспособного коллектива, учета половозрастной структуры и профессионализма кадров и их правильной расстановки на производстве, должна своевременно и правильно реагировать на изменяющиеся условия труда и производства, способствовать внедрению в производство новых, прогрессивных достижений науки и техники, стимулировать высокопроизводительный труд работников. Иначе говоря, кадровая политика, во-первых, должна формировать новое поведение человека как на производстве, так и в быту, во-вторых, развивать мотива-

цию к новаторству и высокопроизводительному труду.

На практике кадровая политика предприятия не замыкается решением только внутренних задач и проблем, но также опирается на государственную политику в области занятости, которая предусматривает:

• обеспечение равных возможностей гражданам в реализации права на труд и свободный выбор формы занятости;

• поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, содействие развитию их способностей к производительному труду путем координации деятельности в области занятости с другими направлениями экономической и социальной политики;

• обеспечение социальной защиты как в период трудовой деятельности людей, так и после его завершения (пенсионный) и послепенсионный период;

• международное сотрудничество в решении проблем занятости населения путем создания совместных предприятий и производств, осуществления проектов и др.

Кадровая политика на любом уровне управления экономикой, в том числе и на предприятии – это многогранный, сложный и долговременный процесс, требующий значительных затрат не только времени, но и ресурсов. При этом она имеет различную степень приложения в зависимости от того, о каких кадрах идет речь – о рабочих или специалистах с высшим образованием. Если доля первых в структуре персонала современных предприятий достигает 70-80% и более, то вторых – 15-20%. Соответственно, их подготовка осуществляется разными путями: первых – на предприятиях, в специализированных школах и профессиональных учебных заведениях, на производствах по мере поступления на работу, то вторых – обычно в высших учебных заведениях.

К сожалению, руководители некоторых предприятий, как показывает анализ, сегодня больше заняты формированием «портфеля» заказов, поиском ресурсов и инвестиций, выявлением каналов сбыта продукции, сокращением дебиторских и кредиторских задолжностей, разбором различных хозяйственных проблем, что само по себе очень важно и даже необходимо в рыночных условиях, но заметно меньше кадровой политикой. Это особенно характерно для малых и средних предприятий, где штатный персонал едва достигает 100 и меньше человек, хотя и крупные предприятия в этом вопросе не слишком далеко ушли от малых и средних предприятий.

Между тем без усилия внимания к кадровой политике, в том числе формирования необходимого кадрового потенциала и позитивных изменений его состава, роста профессионализма работников, наверное, нельзя успешно решить задачи не только разви-

тия производства, но и воплощать в хозяйственную жизнь предприятий достижения научно-технического прогресса, а самое главное – обеспечить устойчивую и прибыльную работу предприятия.

Например, в Японии кадровая политика предприятий и фирм направлена, во-первых, на усиление связей с университетами и научными центрами, а во-вторых, – на подготовку специалистов в области промышленной роботизации, что способствует не только росту механизации и автоматизации производства, но и созданию конкурентной среды рабочих и специалистов.

В Германии с кадровой политикой связаны почти все изменения как в экономике, так и производительных силах. Образовательный уровень и квалификация работников является определяющим фактором при формировании кадрового потенциала предприятий. Ежегодно предприятия и фирмы Германии расходуют на образование и повышение квалификации кадров более 10 млрд. марок. Кроме того, они информируют специалистов об учебных центрах и курсах, которые они могут посещать в нерабочее время и получать необходимые знания.

Кадровая политика занимает не последнее место в деятельности предприятий Франции и Италии. В Греции под воздействием жесткой конкуренции компании и фирмы вынуждены непрерывно модернизировать производство, направлять значительные средства на внедрение новых технологий. Но конечные цели модернизации могут быть достигнуты лишь при условии соответствия квалификации работников техническому уровню производства. Поэтому многие промышленные предприятия проводят широкий комплекс мероприятий по усилению профессиональной подготовки рабочих и специалистов.

Из сказанного вытекает, что кадровая политика была и остается фактором успешной деятельности предприятий во всех странах. Полагаем, что отечественные предприятия здесь – не исключение. Они должны не только перенимать достижения передовых зарубежных предприятий, но и улучшать собственную кадровую политику, следить за ростом квалификации работников и повышать качество трудового периода жизни. Успешному решению этой задачи способствует не только самостоятельность предприятия, но и современные акционерные формы управления коллективом и производством, а также развивающиеся рыночные отношения в экономике.

9.3. Оплата труда на предприятии

Рациональная организация оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать деятельность его работников, обеспечи-

вать конкурентоспособность на рынке труда и готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции. Цель рациональной организации оплаты – обеспечение соответствия между его величиной и трудовым вкладом работника в общие результаты хозяйственной деятельности предприятия, то есть установления соответствия между мерой труда и мерой потребления.

Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником и поступает в его личное потребление. Заработная плата – это вознаграждение за труд.

Оплата труда работников – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. Можно сказать и так: заработная плата - это часть издержек на производство и реализацию продукции, идущая на оплату труда работников предприятия.

Различают ***номинальную*** и ***реальную*** заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определённый период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

При разработке политики в области заработной платы и её организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы:

- справедливость, то есть равная оплата за равный труд;
- учёт сложности выполняемой работы и уровня квалификации труда;
- учёт вредных условий труда и тяжёлого физического труда;
- стимулирование за качество труда, добросовестное отношение к труду, материальное наказание за допущенный брак и/или безответственное отношение к своим обязанностям;
- опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;
- индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции;
- применение прогрессивных форм и система оплаты труда, которая в наибольшей степени отвечает потребностям предприятия;

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда, но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: сдельная и повременная.

Сдельная оплата труда – это оплата труда за количество произведённой продукции (работ, услуг).

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная оплата труда, а сдельно- премиальная.

Сдельно-премиальная – это такая система оплаты труда, когда рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определённых показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции, экономии в расходовании сырья и материалов ТЭР и др.

Повременная оплата труда – это оплата труда за отработанное время, но не за календарное, а нормативное, которое предусматривается тарифной системой.

Повременно-премиальная – это такая оплата труда, когда рабочий получает не только заработок за количество обработанного времени, но и определённый процент премии к этому заработку.

Аккордная система оплаты труда – это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка устанавливается на весь объём подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения.

На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- предприятие не укладывается в срок с выполнением какого-либо заказа и при его невыполнении оно обязано будет уплатить значительные суммы штрафных санкций в связи с условиями договора;
- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выхода их строя основной технологической линии по серьёзной причине), которые приведут к остановке предприятия;
- при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

На большинстве предприятий основой для начисления заработной платы является тарифная система, особенно её такие элементы, как тарифная ставка и тарифные сетки.

Тарифная ставка – абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий рабочих за единицу времени. Исходной является минимальная тарифная ставка или тарифная ставка первого разряда. Она определяет уровень оплаты наиболее простого труда.

Тарифные сетки служат для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Это сово-

купность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Тарифный коэффициент низшего разряда принимается равным единице. Тарифные коэффициенты последующих разрядов показывают, во сколько раз соответствующие тарифные ставки больше тарифной ставки первого разряда.

Кадры, производительность труда и заработная плата – это понятия, которые тесно связаны между собой. На каждом предприятии должен разрабатываться план по труду и заработной плате, цель которого заключается в изыскании резервов по улучшению использования рабочей силы и на этой основе повышении производительности труда. При этом план должен быть разработан так, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста средней заработной платы.

Краткие выводы

От кадровой политики зависит очень многое, в первую очередь, на сколько рационально используется рабочая сила и обеспечивается эффективность работы предприятия.

Кадры на предприятии классифицируются на рабочих, руководителей, специалистов и служащих. Приоритет следует отдавать руководителям. Исследованиями и практикой установлено, что эффективность работы предприятия на 70-80 % зависит от руководителя предприятия.

С переходом на рыночные отношения предприятия получили большую самостоятельность в области оплаты труда. Как показывает анализ, предприятие в этот период стали чаще применять повременно-премиальную и бестарифную систему оплаты труда, а также оплату труда по контракту. Кадры, производительность труда и заработная плата – это понятия, которые тесно связаны между собой. На каждом предприятии должен разрабатываться план по труду и заработной плате, цель которого заключается в изыскании резервов по улучшению использования рабочей силы и достижение на этой основе повышения производительности труда. При этом план должен быть разработан так, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста средней заработной платы.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Как вы представляете себе кадровую политику предприятия в рыночных условиях?
2. Что понимается под структурой кадров и каковы факторы её определяющие?
3. Чем отличается реальная заработная плата от номинальной?
4. Какие вы знаете формы и системы оплаты труда?
5. В каких случаях наиболее целесообразно применять повременную и сдельную формы оплаты труда?
6. Почему на предприятии производительность труда должна опережать среднюю заработную плату?
7. Что такое производительность труда? Значение её роста на предприятии.
8. Какие вы знаете методы определения производительности труда на предприятии?
9. Какова сущность планирования производительности труда и заработной платы на предприятии?
10. Какие факторы определяют рост выработки на предприятии?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угроза безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистан, 1997.
2. Каримов И.А. Узбекистан – устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
3. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
4. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
5. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
6. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
8. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.

ГЛАВА 10

ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Понятие и классификация затрат

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты. Наибольший удельный вес во всех расходах предприятия занимают затраты на производство продукции. Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, то есть составляет производственную себестоимость продукции.

Предприятия производят также затраты по реализации (сбыту) продукции, то есть осуществляют внепроизводственные или коммерческие, расходы (на транспортировку, упаковку, хранение, рекламу и др.).

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по элементам:

- материальные затраты;
- амортизация основных фондов;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- прочие затраты.

Материальные затраты – наиболее крупный элемент затрат на производство, доля которого в общей сумме затрат может составлять 60-80%. В состав материальных затрат включают:

- расходы на сырье и материалы;
- топливо и энергия, расходуемые на технологические цели и хозяйственные нужды;
- покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;
- затраты на приобретение тары и упаковки;
- запасные части для ремонта машин и оборудования;
- производственные услуги сторонних предприятий и организаций;
- износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов труда со сроком службы менее года или стоимость менее 50-кратного размера минимальной месячной оплаты труда за единицу инструментов, инвентаря, лабораторного оборудования, спецодежды;
- отчисления, налоги и сборы, связанные с использованием природного сырья;

• потери от брака и простоев по внутрипроизводственным причинам;

• потери от недостач в пределах норм естественной убыли и при отсутствии виновных лиц.

Крупный элемент затрат – износ основных производственных фондов, равный сумме амортизационных отчислений. К ним относятся ускоренная амортизация основных фондов и ее индексация.

Затраты на оплату труда – это затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В данный элемент затрат включены:

• выплаты заработной платы за фактически выполненную работу в соответствии с тарифными ставками, должностными окладами и др.;

• стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;

• премии, надбавки к окладам за производственные результаты;

• стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей в соответствии с законодательством коммунальных услуг, питания, форменной одежды, жилья и др.;

• оплата ежегодных и учебных отпусков;

• выплата работникам, высвобождаемым с предприятий в связи с реорганизацией, сокращением штатов и др.

Отчисления на социальные нужды – это отчисления во внебюджетные социальные фонды (пенсионный, фонд социального страхования, фонд занятости, обязательного медицинского страхования).

Прочие затраты в составе себестоимости продукции (работ, услуг) – это налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, – платежи за предельно допустимые выбросы, обязательное страхование имущества предприятия, вознаграждения за приобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитаатежи по кредитавок, установленных законодательством, оплата работ по сертификации продукции, затраты на командировки по установленным законодательством нормам, подъемные, плата сторонним предприятиям за пожарную и сторожевую охрану, подготовку и переподготов-

ку кадров, затраты на организованный набор работников, гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду основных производственных фондов, износ по нематериальным активам и др.

К затратам на производство относятся все виды расходов по поддержанию основных производственных фондов в рабочем состоянии – на капитальный, средний и текущий ремонт, уход, содержание и эксплуатацию машин и оборудования. В случае неравномерности затрат на проведение особо сложных видов ремонта основных производственных фондов предприятия могут (но по разрешению Минфина республики) формировать за счет себестоимости продукции резервный фонд затрат на ремонт.

Затраты в иностранной валюте отражаются в сумах по курсу Центрального банка на дату совершения операций. Относительно затрат на производство и реализацию продукции можно отметить тенденцию к их росту вследствие удорожания стоимости сырья, материалов, топлива, энергии, оборудования, высоких процентных ставок за пользование кредитом, тарифов на транспортные услуги, роста расходов на рекламу, представительских расходов. Увеличивается сумма амортизационных отчислений. Большую роль играет повышение удельного веса заработной платы в структуре затрат в условиях либерализации цен и социальной напряженности. Одновременно повышаются отчисления на социальное и медицинское страхование, пенсионное обеспечение, в фонд занятости населения, различные компенсационные выплаты.

10.2. Прибыль, порядок формирования, распределения и пути увеличения

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный с сфере материального производства.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции. Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражать эффективность деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией всей продукции, выступающей в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых является цена изделия.

Работа предприятий в условиях перехода к рыночной экономике связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению ее качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении суммы прибыли, которая используется в качестве главного источника средств, направленных на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усилении материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей - валовая прибыль предприятия. Основными составными элементами валовой прибыли являются:

- прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;
- прибыль от финансовой деятельности предприятия.

Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке –следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью; прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия; прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Основные источники получения прибыли:

первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или

уникальности продукта. Сохранение этого источника предполагает постоянное обновление продукта;

второй источник связан с 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 и высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.п.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от структуры снижения издержек производства;

третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное совершенствование технологии, обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Объектом распределения прибыли является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределение понимается направление части прибыли в бюджет. Законодательно распределение прибыли регулируется в той части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- часть прибыли, забираемая государством, поступает в бюджеты в виде налогов и сборов. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;
- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении, после налогов, не должна снижать его заинтересованность в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии закреплен в его уставе и определяется положением , которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономичес-

ких служб и утверждается руководящим органом предприятия.

Прибыль от реализации продукции зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: внедрение современной техники и технологии на предприятии, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда. К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения.

Основные пути увеличения прибыли на предприятии. На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем виде это могут быть следующие мероприятия:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы предприятия, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

10.3. Сущность и показатели рентабельности

В условиях перехода к рыночным отношениям возрастают роль и значение рентабельности. Она служит основным критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности и капиталовложений, синтетическим показателем оценки работы предприятий и хозяйственных организаций.

В новых условиях существенно возрастает заинтересованность предприятий в высоких финансовых результатах своей деятельности.

Стержнем любого хозяйственного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки деятельности предприятия, образования и использования фондов экономического стимулирования и оплаты тру-

да, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса.

Прибыль не является единственным и универсальным показателем эффективности производства.

Для оценки интенсивности и эффективности производственного развития в практике экономической работы широко используется система показателей рентабельности, при исчислении которых абсолютный размер прибыли соизмеряется определенной базой. В широком смысле слова понятия рентабельности означает прибыльность, доходность. Однако определение рентабельности как прибыльности недостаточно раскрывает ее экономическое содержание. Об отсутствии тождества между ними свидетельствует то, что сумма прибыли и уровень рентабельности, как правило, измеряются не в равной пропорции, зачастую и в разных направлениях.

Измерение экономических показателей за любой временный период происходит под влиянием множества разнообразных факторов.

При анализе показателей рентабельности и прибыли необходимо знать все возможные факторы, воздействующие на их величину, владеть методикой расчета влияния этих факторов на обобщающие показатели эффективности. Через управление этими факторами на предприятии можно создать механизм поиска резервов увеличения прибыли и достижения трёбуемого уровня рентабельности.

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, могут классифицировать по разным признакам. Так, выделяют факторы внутренние и внешние. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного предприятия. К внешним относятся факторы, не зависящие от деятельности самого предприятия, но которые могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства. Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешних воздействий, что имеет важное значение для объективной оценки собственных достижений предприятия.

В свою очередь, внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с условиями труда и сбыта, коммерческой, природоохранной деятельностью и другими аналогичными видами деятельности предприятия. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формиро-

вании прибыли – это средства труда, предметы труда и сам труд.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Сущность рентабельности может быть раскрыта только на основе анализа формирования прибыли. Предприятие считается рентабельным, если в результате реализации продукции оно покрывает все свои издержки и, кроме того, получает прибыль.

Показатели рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия. Они представляют интерес для внутренних и внешних пользователей финансовой отчетности, определяя эффективность использования ресурсов предприятия, а также его инвестиционную привлекательность. К основным показателям, характеризующим рентабельность вложений в то или иное предприятие, относятся рентабельность заемного и собственного капитала. Экономическая интерпретация этих показателей очевидна: сколько сумов прибыли приходится на один сум заемного (собственного) капитала (при расчете можно использовать балансовую или чистую прибыль).

Анализируя рентабельность в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три особенности, существенные для формулирования обоснованных выводов.

Первая связана с временным аспектом деятельности предприятия. Так, коэффициент рентабельности реализации продукции определяется результативностью деятельности отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Если предприятие переходит на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно снижаться.

Вторая особенность определяется проблемой риска; очень рискованные проекты порой могут приносить и очень высокую прибыль.

Третья особенность связана с проблемой оценки. В частности, числитель и знаменатель показателя рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательности способности. Числитель показателя, т.е. прибыль, динамичен, отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. Знаменатель показателя, т.е. собственный капитал, складывался в течение ряда лет. Он выражен в книжной (учетной) оценке, которая может весьма существенно отличаться от текущей оценки. Следовательно, высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала не всегда эквивалентно высокой

отдаче на инвестируемый в предприятие капитал; при выборе решений финансового характера необходимо, следовательно, ориентироваться на этот показатель, но и принимать во внимание рыночную цену предприятия (рыночную капитализацию).

Ниже приведены основные показатели рентабельности, характеризующие эффективность деятельности предприятия.

$$\text{Рентабельность активов (РА)} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов (А)}};$$

$$\text{Рентабельность реализации (РР)} = \frac{\text{Чистая прибыль (ЧП)}}{\text{Выручка от реализации продукции (ВРП)}};$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала (РСК)} = \frac{\text{Чистая прибыль (ЧП)}}{\text{Среднегодовая сумма собственного капитала}};$$

$$\text{Прибыль одной акции (П/А)} = \frac{\text{Чистая прибыль (ЧП)}}{\text{Количество акций в обращении}}.$$

Рентабельность активов отражает сколько сумов потребуется фирме для получения 1 сума прибыли независимо от источника привлечения этих средств. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности предприятия.

Рентабельность реализации отражает сколько сумов чистой прибыли принес каждый сум реализованной продукции.

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах этот показатель оказывает существенное влияние на уровень котировки акций компании.

Показатель прибыльности одной акции является одним из важных показателей, характеризующих рыночную активность предприятия.

Таким образом, рекомендуемые показатели в процессе анализа позволяют определить финансовую устойчивость предприятия, наметить меры по повышению эффективности производства и конкурентоспособности предприятия на рынке.

Краткие выводы

Главной целью предпринимательской деятельности любого хозяйствующего субъекта является получение прибыли. Получение прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Важнейшим условием получения прибыли является постоянное снижение издержек производства. Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление продукции.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности, а ее величина изменяется либо за счет изменения цен на факторы производства (внешние факторы), либо за счет увеличения производственных издержек по причине их нерационального использования (внутренние факторы).

Однако прибыль как абсолютная величина не характеризует эффективность производства. Для оценки эффективности использования всех факторов производства исключительное значение приобретает показатель рентабельности.

Показатели рентабельности показывают насколько прибыльна деятельность предприятия. Анализ показателей рентабельности позволяет оценить ситуацию и наметить меры усилению финансовой устойчивости.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Сущность и понятие издержек производства.
2. Классификация затрат на производство.
3. Что включается в состав прочих затрат?
4. Прибыль как экономическая категория, ее значение в организации производственно-коммерческой деятельности.
5. Источники формирования прибыли.
6. Порядок распределения и пути увеличения прибыли.
7. Экономическая сущность рентабельности.
8. Показатели рентабельности и методика их определения.

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. Т.: Узбекистан, 1999.

2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.

3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.

4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.

5. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.

6. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.

7. Финансы предприятий. Учебное пособие. / Под ред. Бородиной Е.И. – М.: ЮНИТИ, 1995.

8. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.

9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск, ООО «Новое знание», 1999.

ГЛАВА 11

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Инвестиции как средство развития и укрепления производственного потенциала предприятия

Одна из важных сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия – сохранение и развитие производственно-экономического потенциала. Деятельность предприятий в этом плане называется инвестиционной деятельностью, которая регулируется положениями Закона «Об инвестиционной деятельности» и другими нормативно-правовыми актами.

Инвестиции – это долгосрочные вложения как на уровне предприятия, так и народного хозяйства на создание новых и модернизацию действующего производства, освоение современных видов техники и технологий, увеличение выпуска продукции и получение прибыли (дохода). Они имеют особое значение для улучшения структуры общественного производства, ликвидации производственных диспропорций и насыщения потребительского рынка.

Формирование и использование инвестиций, как правило, осуществляется на основе инвестиционной политики страны и хозяйствующих субъектов, определяющей, во-первых, наиболее приоритетные направления капитальных вложений, во-вторых, правильное развитие и размещение производственных сил и, в-третьих, научно-технический прогресс и подъем всей экономики. «Хозяином» инвестиций выступает не только само предприятие, но и государство, местные органы власти, частный предприниматель.

Часто под инвестициями подразумевают капитальные вложения, что собственно, не противоречит природе инвестиций и не искажает их суть. Кстати, инвестиции, как и другие понятия рыночной экономики, в частности, таких, как бизнес, конкуренция, предпринимательство и др., нашли применение в сегодняшней теории и хозяйственной практике в результате перехода от бывшей командно-плановой экономики к рыночной. Вместе с тем, есть и собственное определение понятия «капитальные вложения».

Капитальные вложения – это затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов на восстановление и прирост основных фондов. Они, как правило, носят единовременный характер и отличаются от текущих затрат, являющихся издержками производства или себестоимостью выпускаемой продукции.

Капитальные вложения носят целевой характер и не могут быть использованы, например, для оплаты, выдачи премий работникам, на командировочные расходы и т.д.

Финансовые инвестиции – это приобретение ценных бумаг, акций, облигаций, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и др.

Реальные инвестиции – это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства. Реальные инвестиции определяют мощь предприятия, отрасли и народного хозяйства в целом.

Инвестиции выполняют функции средств развития и укрепления производственного потенциала предприятия на базе заранее продуманных намерений и в первую очередь инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект – планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала на развитие и расширение предприятия с целью увеличения его мощности и других качественных параметров. Разработка и реализация инвестиционного проекта включает в себя:

- формирование инвестиционного замысла (идеи);
- предварительное обоснование замысла;
- анализ технического решения, предусмотренного намечаемым проектом;
- проверку необходимости выполнения сертификатных требований;
- согласование инвестиционного проекта с соответствующими органами власти и управления;
- подготовку информационного меморандума.

После осуществления указанных процедур возникает необходимость разработки и технико-экономического обоснования проекта – от пояснительной записки до проектно-сметной документации, в которых отражаются цели, задачи и предполагаемые результаты инвестиционного намерения.

Инвестиции, особенно когда речь идет о новом строительстве, расширении и реконструкции действующего предприятия, тесно связаны с инвестиционным процессом, который увязывает инвестиционные намерения во времени и пространстве. Составными частями инвестиционного процесса являются: предпроектное обоснование, проектирование, непосредственно строительство (расширение, реконструкция предприятия) и ввод объекта в действие. Для предприятий очень важен последний этап инвестиционного процесса, в котором осуществленное нововведение проходит эксплуатационные испытания, оценивают

фактические и проектные показатели, выясняются отклонения или недостатки, которые должны быть устранены на этом же этапе инвестиционного процесса.

11.2. Основные источники и направления инвестирования на предприятии

В условиях прежней командной системы управления, когда почти все действующие предприятия были государственными, основным источником инвестирования были государственные (бюджетные) средства. У предприятий не болела «голова» откуда брать средства и куда их вкладывать, хотя и в прежних условиях фонд накопления – основной инвестиционный источник создавался за счет прибыли (дохода) предприятий. Дополнительным источником был фонд амортизации предприятий.

Эти понятия (фонд накопления, фонд амортизации, прибыль), разумеется, и сегодня не потеряли свой практический значимости и являются основными источниками инвестирования. Например, для государственных предприятий основными источниками инвестирования являются: прибыль, фонд амортизации и бюджетные средства, для совместных предприятий – прибыль, фонд амортизации и кредитные ресурсы.

В практике планирования и управления применяется также такие определения источников инвестиций, как собственные и внешние.

К ***собственным источникам*** инвестиций относятся:

- собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал;
- отчисления от прибыли на нужды инвестирования;
- суммы, выплачиваемые страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных и других бедствий;
- привлеченные средства в результате выпуска предприятием акций и их продажи;
- средства, выделяемые вышестоящими и другими органами на безвозмездной основе;
- благотворительные и другие аналогичные взносы.

К ***внешним источникам*** инвестиций относятся:

- ассигнования из республиканского (федерального) и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, представляемые на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного материального и нематериального участия

в уставном капитале предприятий, а также в форме прямых вложений международных финансовых институтов и частных лиц;

• кредиты, предоставляемые государством и различными фондами на возвратной основе, в том числе на льготной основе.

В условиях хозяйственной самостоятельности предприятий основным источником инвестирования в составе внутренних средств является амортизация. Ее доля в инвестиционных ресурсах предприятия порой достигает 50% и более.

В условиях дефицита финансовых ресурсов, направляемых на инвестиционные цели, важным средством активизации инвестиционной деятельности является лизинг.

Лизинг – форма финансово-кредитных отношений, состоящая в долгосрочной аренде предприятиями машин и оборудования либо у предприятий, производящих их, либо у специально создаваемых лизинговых компаний. В лизинговой сделке помимо указанных сторон участвуют также страховые компании, коммерческие или инвестиционные банки, способные мобилизовать необходимые для этого денежные средства и финансировать инвестиционные проекты.

Основными направлениями использования инвестиций (капитальных вложений) являются:

• новое строительство;

• расширение и реконструкция предприятия;

• техническое перевооружение и модернизация производства;

• поддержание действующих мощностей.

К новому строительству относится строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках и по специально разработанному проекту.

Расширение действующего предприятия представляет собой либо строительство последующих очередей дополнительных производственных комплексов и производств по новым проектам, либо строительство или расширение существующих цехов основного, вспомогательного и обслуживающего производств. Оно ведется, как правило, на территории действующего предприятия или на примыкающих площадках.

Реконструкция – это полное или частичное переоборудование или переустройство действующего предприятия с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования путем механизации и автоматизации производства, устранения диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. При реконструкции допускается строительство новых цехов в замен старых.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий по

повышению технического уровня отдельных производств в соответствии с современными требованиями путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замены устаревшего оборудования, улучшения организации и структуры производства. Оно направлено на повышение интенсификации производства, увеличение производственных мощностей, улучшение качества выпускаемой продукции.

В условиях финансовой и особенно земельной ограниченности, с одной стороны, и более лучшего использования уже имеющих производственных мощностей, с другой, новое строительство имеет сравнительно ограниченный характер и осуществляется, как правило, в особо необходимых случаях. Поэтому более распространенными направлениями инвестирования в жизни предприятий сегодня являются реконструкция, расширение и техническое перевооружение действующего производства, предусматривающие в общей сложности освоение и выпуск новых видов продукции.

Капитальные вложения, направляемые как на новое строительство, так и на расширение и реконструкцию, состоят из следующих основных элементов:

- затраты на строительно-монтажные работы;
- затраты на приобретение машин и оборудования;
- затраты на проектно-изыскательские и другие научные разработки.

Указанные виды затрат в составе капитальных вложений характеризуют собой *технологическую структуру инвестиций.* В настоящее время во всем объеме капитальных вложений в развитие экономики сложилась следующая их структура: затраты на строительно-монтажные работы – 55-60%, на приобретение машин и оборудования – 35-30%, на проектно-изыскательские работы – 10%.

Структура капитальных вложений по формам собственности – это распределение инвестиций по государственным, акционерным, совместным, арендным и другим коллективным предприятием. Она имеет большое значение не только с точки зрения использования капитальных вложений, но и порядка и источников их формирования. Как показывает практика, эффективная структура капитальных вложений равнозначна их экономии, получению большей выгоды при минимуме затрат.

Воспроизводственная структура инвестиций выражает соотношение между затратами на новое строительство и на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующего производства.

11.3. Оценка экономической эффективности инвестиций

В общем виде эффективность означает результативность. Она определяется на основе соотношения сделанных затрат и полученных результатов. Чем меньше затрат и чем больше результат, тем, соответственно, выше эффективность.

Экономическая эффективность инвестиций – составная часть эффективности всего общественного производства. На любом уровне хозяйствования задача сводится к тому, чтобы инвестиции приносили наибольшую выгоду, отдачу. Отступление от этого правила равносильно потере ресурсов, сведению на нет усилий как прошлого, так и настоящего труда общества.

Необходимость оценки экономической эффективности инвестиций возникает во всех случаях, когда речь идет о новом строительстве, реконструкции или расширении предприятия, модернизации производства и разработке организационно-технических мероприятий, требующих дополнительных капитальных вложений. Порой выпуск новых видов продукции также требует приложения инвестиций и других средств и, соответственно, предполагает предварительной оценки соотношения затрат и результатов.

При оценке экономической эффективности инвестиций предприятия, как правило, сталкиваются с решением двух задач:

первая – это оценка эффективности инвестиционного проекта, позволяющая отобрать наиболее выгодный его вариант с точки зрения доходности и срока окупаемости капитальных вложений;

вторая – оценка эффективности инвестиций в действующее производство с целью улучшения производственных показателей (дополнительный выход продукции, снижение себестоимости, увеличение прибыли и др.).

Решение первой задачи предполагает проведение соответствующего маркетингового исследования, в ходе которого должны быть определены спрос и вытекающее из него предложение, сегментация рынка, стратегия ценообразования, источники финансирования и т.д. После альтернативного отбора инвестиционного проекта осуществляется разработка исходно-разрешительной документации, технических и других решений, включая инженерное обеспечение, мероприятия по охране окружающей среды и др.

Необходимость разработки инвестиционного проекта и, соответственно, оценки эффективности инвестиций в большинстве случаев связаны со строительством нового предприятия, новых цехов или реконструкцией и расширением действующих производств. Поскольку все это осуществляется не только в про-

странстве, то есть на определенной территории, земельной площади, но и во времени, то временной период расчета принимается исходя из сроков реализации проекта, включая время создания (реконструкции, расширения) предприятия, его эксплуатации и ликвидации.

Основными показателями при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов являются:

1) Чистый дисконтированный доход (ЧДД) – сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами. Он определяется по формуле:

$$ЧДД = \sum_{t=0}^{T} (R_t - З_t) \frac{1}{(1+E)^t},$$

где: R_t – результаты, достигаемые на t-м шаге расчета;
$З_t$ – затраты, осуществляемые на том же шаге;
T – временный период расчета;
E – норма дисконта.

Если величина ЧДД инвестиционного проекта положительная, то проект признается эффективным, то есть обеспечивающим уровень инвестиционных вложений не менее, чем принятая норма дисконта.

Приведение величин затрат и их результатов осуществляется путем умножения их на *коэффициент дисконтирования* (a_t), который определяется по формуле

$$a_e = \frac{1}{(1+E)^t}$$

где: t – время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

Норма дисконта (Е) – коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям), при которой другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание проектов аналогичного профиля или типа.

Если норма дисконта меняется во времени, то дисконтный коэффициент (a_t) определяется по формуле:

$$a_t = \frac{1}{\prod_{k=1}^{t} (1+E_k)}$$

где: $E_к$ – норма дисконта в k-м году;
t- учитываемый временной период, год.

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут быть использованы базисные, прогнозные, мировые и расчетные цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

2) индекс доходности инвестиций (ИД) – отношение суммы приведенного эффекта к величине инвестиций (К), которое определяется по формуле:

$$ИД = \frac{1}{K}\sum_{t=0}^{T}(R_t - З_t)\frac{1}{(1+E)^t}.$$

Если индекс доходности равен или больше единицы, то инвестиционный проект эффективен, а если меньше – неэффективен.

3) внутренняя норма доходности (ВНД) – это норма дисконта ($Е_{вп}$), при которой величина приведенного эффекта равна приведенным инвестиционным вложениям, то есть $Е_{вн}$ (ВНЛ) определяется из равенства:

$$\sum_{t=0}^{T}(R_t - З_t)\frac{1}{(1+E_{вп})^t} = \sum_{t=0}^{T}\frac{K_t}{(1+E_{вп})^t}.$$

Рассчитанная по этой формуле величина нормы доходности сравнивается с требуемой инвестором величиной дохода на капитал. Если ВНД равна или больше требуемой нормы доходности, то проект считается эффективным.

4) срок окупаемости инвестиций ($Т_{ок}$) – минимальный временный период от начало осуществления инвестиционного проекта до момента получения суммарных результатов. Он рассчитывается по формуле:

$$Т_{ок} = \frac{И_ч}{Д_с},$$

где: $И_ч$ – чистые инвестиции, сум;

$Д_с$ – среднегодовой приток денежных средств от проекта, сум.

Вместе с тем, срок окупаемости не является показателем доходности проекта. Поэтому на практике инвестиции рассматриваются в терминах доходности к первоначальному капиталу (вложениям) и рассчитывается по формуле:

$$R_и = \frac{M_п}{K} * 100,$$

где: $R_и$ – доход на инвестиции, %;

$М_н$ – прибыль после уплаты налогов, сум;

К – инвестиции (начальные).

Принимая решение об отборе того или иного инвестиционного проекта, предприятие должно ответить на следующие вопросы:

- как долго может продолжаться сегодняшнее положение дел на производстве и каков рыночный спрос на продукцию (работы, услуги);
- какие возможности для вложения капитала;
- как обстоят дела с конкуренцией;
- какие имеются факторы успеха;
- какие имеются возможности для вступления на новый рынок.

Для оценки экономической эффективности *во втором случае*, то есть при вложении средств в действующее производство используются следующие показатели:

а) дополнительный выход продукции на каждый сум инвестиций, определяемый по формуле:

$$Э = \frac{(ВП_1 - ВП_0)}{И_д},$$

где: Э – эффективность инвестиций;

$ВП_0$, $ВП_1$ – валовая продукция, соответственно при исходных и дополнительных инвестициях;

$И_д$ – сумма дополнительных инвестиций.

б) снижение себестоимости продукции в расчете на каждый сум инвестиций:

$$Э = \frac{Q(C_0 - C_1)}{И_д},$$

где: C_0, C_1 - себестоимость единицы продукции, соответственно, при исходных и дополнительных инвестициях;

Q – годовой объем продукции после дополнительных инвестиций натур. ед. изм.

в) сокращение затрат труда на производство продукции в расчете на каждый сум инвестиций

$$Э = \frac{Q(T_0 - T_1)}{И_д},$$

где T_0, T_1 – соответственно затраты труда на производство

единицы продукции до и после дополнительных инвестиций.

г) увеличение прибыли в расчете на каждый сум инвестиций:

$$Э = \frac{Q(П_1 - П_0)}{И_д},$$

где $П_0$, $П_1$ – соответственно прибыль на единицу продукции до и после дополнительных инвестиций.

е) срок окупаемости инвестиций.

Оценка эффективности инвестиций по приведенным формулам (с учетом уровня управления) отвечает на вопрос: какой объем инвестиций вложен в развитие и каков его результат, т.е. она характеризует абсолютную эффективность инвестиций.

На практике обычно рассматриваются различные варианты инвестиционных решений и стараются отобрать их наиболее оптимальной вариант. В этих целях применяются показатели сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, которые рассчитываются по формуле приведенных затрат:

$$Э_н = С + Е_н \ К_{min},$$

где: С – себестоимость продукции;

К – капитальные вложения;

$Е_н$ – норма эффективности капитальных вложений.

Если сравниваются несколько вариантов инвестиционных решений, то принимается тот вариант, который имеет минимальные значения приведенных затрат.

В процедуре оценки экономической эффективности особое место принадлежит определению срока окупаемости вкладываемых инвестиций, который рассчитывается по формуле:

$$Т_{ок} = К / (П_1 - П_0),$$

где: К – объем капитальных вложений в основные производственные фонды;

$П_1$ – прибыль в последнем году планируемого периода;

$П_0$ – прибыль в базисном году (последнем году предпланового периода).

Обратная величина срока окупаемости – коэффициент эффективности капитальных вложений. Он рассчитывается по формуле:

$$Е = (П_1 - П_0) / К$$

Фактор времени, особенно с точки зрения интересов инвестора (заказчика), имеет большое значение для достижения факти-

ческой эффективности инвестируемых ресурсов. Поэтому чем быстрее осуществляется строительство, выполняются работы по реконструкции и расширению, а также по модернизации действующего производства, тем больше выгоды как для инвестора, так и подрядчика. Экономический эффект через призму получения дополнительной прибыли ($Э_{дп}$) от досрочного ввода построенного объекта в эксплуатацию может быть определена по формуле:

$$Э_{дп} = Е_н Ф (Т_д - Т_ф),$$

где: $Е_н$ – нормативный коэффициент эффективности;
Ф – стоимость основных фондов, вводимых досрочно;
$Т_д$ – договорной срок ввода объекта в эксплуатацию;
$Т_ф$ – фактический срок ввода объекта в эксплуатацию.

Разница между договорным и фактическим сроком ввода объекта в эксплуатацию в данный формуле ($Т_д - Т_ф$) должна выражаться в долях года (временной параметр). Если $Т_д < Т_ф$, т.е. срок ввода объекта задерживается, то инвестор теряет ожидаемую прибыль или несет другие потери, что равносильно отрицательному значению расчетного эффекта. Поэтому чем быстрее осуществляется строительство или ускореннее проводятся работы по реконструкции и расширению предприятия, разумеется, без ущерба качественным параметрам возводимых или реконструируемых объектов, тем, соответственно, выше эффективность инвестиций.

Пример. Сметная стоимость строительства мини-завода составляет 14,5 млн. сум. Нормативный срок строительства - 2,5 года. Фактически предполагается построить завод за 2 года. Затраты, не увеличивающие стоимость основных фондов завода, равны 450 тыс. сум. Нормативный коэффициент эффективности - 0,2.

Экономический эффект от досрочного строительства завода составит:

$$Э_{дп} = 0,2 (14,5 - 0,45) * (2,5 - 2) = 1,4 \text{ млн. сум.}$$

Краткие выводы

Инвестиции – мощный финансовый рычаг не только предприятий, но и государства в модернизации основных фондов и укреплении производственно-экономического потенциала страны.

Инвестиции, как правило, материализуются на практике на основе инвестиционной политики, осуществляемой на уровне страны государством, а на уровне микроэкономики – предприятиями и другими, приравненными к ним, хозяйствующими субъектами.

Инвестиции бывают реальными, валовыми, финансовыми или портфельными. Реальные инвестиции – важный рычаг улучшения экономического потенциала предприятия.

Правильно выбранная тактика и стратегия инвестирования позволяют предприятиям успешно решать задачи модернизации производства и привести производственные процессы и выпуск продукции в соответствие с требованиями научно-технического прогресса и рынка.

Инвестиционная политика предприятия должна сопровождаться с оценкой экономической эффективности инвестиций, выбором наиболее эффективных вариантов инвестирования.

Минимум затрат и максимум результата – методологическая основа оценки экономической эффективности инвестиций и инвестиционных проектов.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Что такое инвестиционная политика и какую цель она преследует на уровне государства и предприятия?
2. Охарактеризуйте различия в понятиях «инвестиции» и «капитальные вложения».
3. Какие основные фазы характеризуют инвестиционный процесс?
4. Что понимается под составом и структурой инвестиций и каково их влияние на экономику предприятия?
5. Какие методы определения экономической эффективности инвестиций вы знаете?
6. В чем сущность инвестиционной деятельности предприятия?
7. Какую методику следует применять для выбора наиболее эффективного варианта инвестиций?
8. Какие основные направления повышения эффективности инвестиций вы можете назвать?
9. Что такое срок окупаемости инвестиций и как он определяется?
10. Можете ли вы назвать наиболее известные инвестиционные проекты, осуществляемые в республике?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан – устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.
3. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.
4. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
5. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.
7. Финансы предприятий. Учебное пособие. / Под ред. Бородиной Е.И. –М.: ЮНИТИ, 1995.
8. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
9. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.
10. Экономика предприятия. Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.

ГЛАВА 12

БЕЗОПАСНОСТЬ И КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1. Цели, задачи и принципы обеспечения безопасности предприятия

Безопасность – категория сложная и многогранная. Она обычно и чаще всего рассматривается и оценивается с позиций безопасности применяемых средств производства. Поэтому, наверное, до сих пор мы скорее встречаемся с такими понятиями, как техника безопасности, безопасность пешехода, безопасность или безвредность пищи, но никак с безопасностью предприятия.

Между тем современные образцы продукции, технология производства, геологические карты с запасами полезных ископаемых, научные разработки, планы инвестиций и другие нередко служат объектом промышленного шпионажа и создают определенную угрозу как для предприятия, так и страны в целом. Поэтому проблема безопасности и коммерческой тайны являются в нынешних условиях рынка и рыночной конкуренции одним из важных разделов экономической науки и, в частности, экономики современных предприятий.

Целями обеспечения безопасности предприятия являются:

- защита законных прав предприятия, всех его подразделений, трудового коллектива во взаимоотношениях с государственными структурами, зарубежными партнерами и конкурентами;
- сохранение собственности предприятия, ее рациональное эффективное использование;
- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках;
- достижение организационной и производственной стабильности, недопущение односторонней зависимости от смежников и партнеров;
- укрепление трудовой дисциплины во всех структурных подразделениях и среди работников;
- создание необходимых материальных и моральных стимулов для производительного труда;
- использование научно-технических достижений на производстве, развитие эффективной информационной базы;
- повышение репутации предприятия.

Исходя из поставленных целей определяются задачи обес-

печения безопасности предприятия, которые могут найти свое отражение как в правилах внутреннего распорядка и режима работы предприятия, так и в специально разрабатываемых мерах, к числу которых можно отнести:

– выявление факторов нарушения как внутри предприятия, так и сторонних организаций – органов власти, управленческих структур, превышение полномочий и др.;

– выявление угроз для стабильной работы предприятия, неблагоприятных изменений конъюнктуры рынка и принятие необходимых мер;

– изучение будущих партнеров, анализ и оценка их финансового положения;

– подготовка мер и противодействия экономическому шпионажу;

– предупреждение (опережение) переманивая ценных работников, особенно осведомленных о секретах предприятия;

– подавление недобросовестной конкуренции;

– охрана территории и материальных ресурсов предприятия;

– организация защиты собственных коммерческих секретов;

– выявление негативных тенденций среди членов трудового коллектива;

– недопущение чрезвычайных происшествий и другие меры безопасности.

Указанные цели и задачи сами по себе или автоматически, как известно, не решаются. Для этого необходимо прежде всего подготовленные кадры, не только хорошо знающие свое дело, обладающие высоким мастерством и квалификацией, но и «болеющие» за авторитет предприятия, где они работают. Без этого успех практически невозможен.

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.

12.2. 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.

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. Это воздействие в виде схемы можно выразить следующим образом:



Схема 12.1. Внешнее окружение предприятия

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 подразделениями, как службы маркетинга и менеджмента, валютный, кредитный и юридический отделы, не подменяя их деятельность, а дополняя ее с уклоном на экономическую безопасность.

12.3. 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 по 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:

• административно-распорядительную функцию, которая реализуется путем подготовки решений по установлению и поддержанию режимов 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 выделением 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 при-

чин и условий 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 прогрессивных 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 возникающих 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:

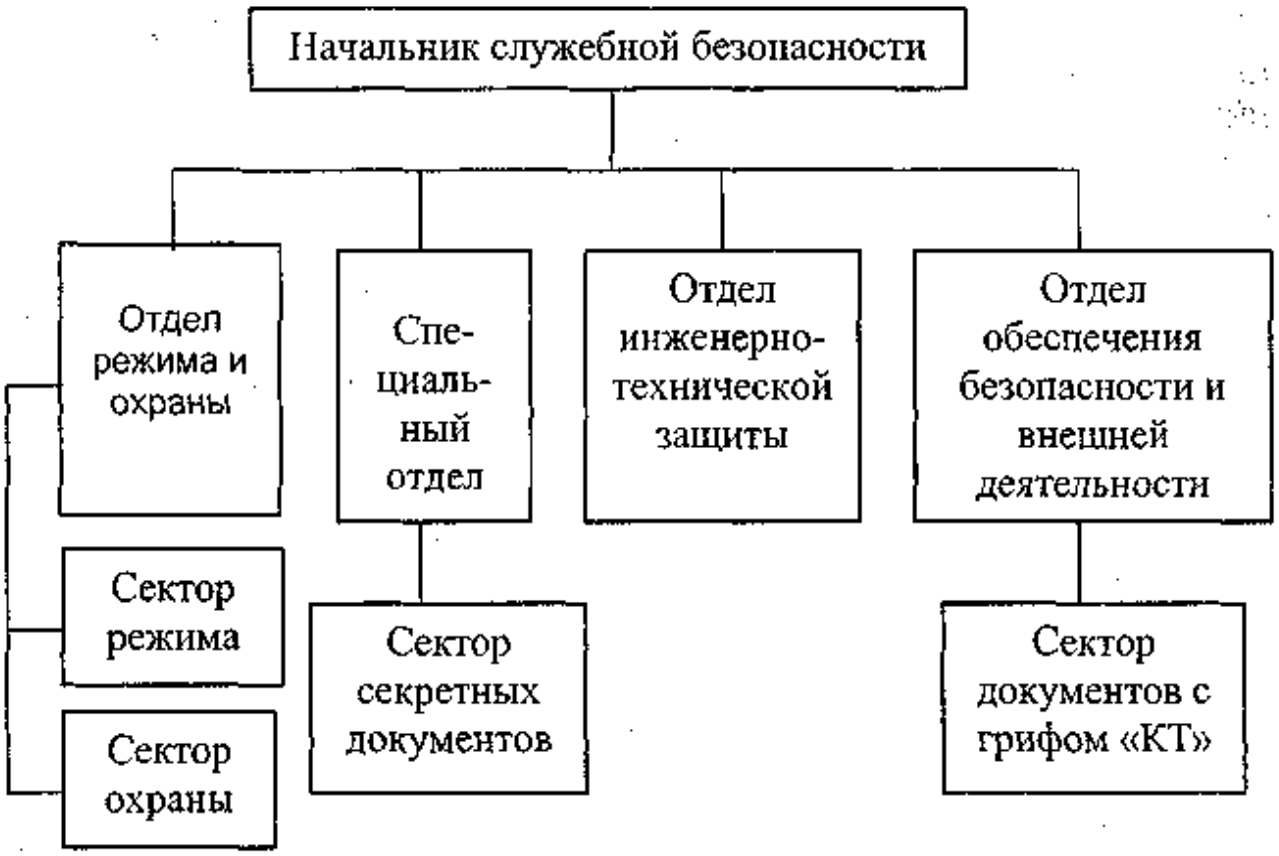


Схема 12.2. Структура службы безопасности

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 режимно-секретной деятельности;
- обеспечение информационной безопасности;
- инженерно-технической защиты;
- деятельности по предупреждению негативных процессов в трудовых коллективах.

12.4. 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.

Нередко, наряду с понятием «коммерческая тайна» применяют также понятие «производственная тайна» предприятия, которая включает информацию о способах производства и технологии, технических открытиях и изобретениях, исследовательской работе, об организации труда, линиях связи и др.

В сегодняшних условиях рыночных и особенно конкурентных отношений разглашение коммерческой и производственной тайны предприятия может негативно отразиться на его положении, привести к потери 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 ее разглашение. На схеме приведены основные элементы механизма защиты коммерческой тайны предприятия.

Как показывает практика, механизм защиты коммерческой тайны работает более или менее в полной мере тогда, когда он сопровождается финансовыми и техническими возможностями предприятия, а также надежностью системы защиты информации. Кроме того очень важно правильно организовать:

- учет и охрану некоторых видов материалов и готовых изделий (особенно опытных образцов);
- порядок делопроизводства с документами, содержащими предпринимательскую тайну (правила циркуляции, учета, хранения, уничтожения и др.);
- 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.



Схема 12.3. Механизм защиты коммерческой тайны предприятия

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 ком-

мерческой тайны торговых партнеров. Например, в работе отдельных фирм предусмотрен порядок специальных договоров по взаимной защите информации, переданной друг другу в ходе делового сотрудничества.

В промышленных развитых странах (например, в США) в соответствующих государственных органах существуют специальные посреднические службы, предоставляющие клиентам некоторые виды коммерческой информации об интересующих их предприятиях и организациях. В нашей стране законодательно определено, что предприятие предоставляет государственным органам информацию, необходимую для налогообложения и ведения общегосударственной системы сбора и обработки экономической информации. Предприятия также публикуют данные о своей деятельности, включая годовые балансы. В то же время предприятие имеет право не предоставлять информацию, содержащую коммерческую тайну. Для предотвращения утечки коммерческой тайны через работников государственных органов управления и контроля руководитель предприятия должен знать их реальные права и предоставлять им только ту документацию, которая необходима для выполнения их служебных функций, а не любую, которую они потребуют. Прежде всего это относиться к действиям работников статистической службы, антимонопольного комитета, милиции, финансовой, налоговой, санитарной, пожарной и других инспекций. Руководителю предприятия также необходимо знать и соблюдать порядок обжалования неправомерных действий государственных служащих, должностных лиц и работников правоохранительных органов, механизм возмещения материального и морального ущерба, причиненного предприятию в результате их действий.

Специалисты научно-технических, производственных, экономических и других служб предприятия должны научится правильно и конкретно (в стоимостной форме) оценивать предполагаемые и реальные потери предприятия вследствие утечки информации, относимой к категории коммерческой тайны.

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. Поэтому в большинстве случаев достаточно укрупненной экспертной оценки потерь предприятия, обусловленных несоблюдением требований защиты информации.

Компенсация перечисленных выше потерь предприятия требует нередко значительных дополнительных 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.

Краткие выводы

Безопасность и тайна предприятия, с первого взгляда, достаточно простые понятия, примерное содержание которых, очевидно, известно даже не специалисту. Однако на практике обеспечение безопасности и коммерческой тайны предприятия, впрочем, как и любого другого объекта – это достаточно сложная сфера деятельности.

Безопасность предприятия, а следовательно и производства – это не только его сохранность и устойчивость, но и безвредность для окружающей среды, причем не только с экономической, но и технической, технологической, организационной и в целом функциональной стороны.

Безопасность предприятия на практике обеспечивается специальными службами или органами управления, а также соответствующими уставными нормами, правилами и инструкциями.

На безопасность предприятия может оказать воздействие не только внутренняя производственная среда, но и внешняя система, порой не только прямо, но и косвенно. Нивелирование как внутренних, так и внешних негативных влияний на безопасность производственной деятельности – важная задача любого предприятия.

Коммерческая тайна – это сведения о деятельности предприятия, передача или утечка которых может нанести ущерб его интересам. Поэтому коммерческая тайна соблюдается не только самим предприятием или его интересами, но обеспечивается и в законодательном порядке.

Механизм защиты коммерческой тайны предприятия должен иметь стройную систему, предусматривающую отбор сведений и показателей, имеющих секретный характер и не подлежащих разглашению, а также тех, которые могут быть обнародованы или предоставлены интересующимся органам и лицам без особой опасности или риска.

Вопросы для контроля и обсуждения

1. Что вы понимаете под безопасностью предприятия?
2. Что включает в себя понятие «коммерческая тайна» предприятия?
3. Какая взаимосвязь 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?

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угроза безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистан, 1997.
2. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.
3. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.
5. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.
6. Экономика предприятия. Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Экономика предприятия. Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.
8. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Экономика предприятия. Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.
10. Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: СОФИТ, 1997.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Акционерное общество – компания, являющаяся юридическим лицом, капитал которой состоит из взносов пайщиков-акционеров и учредителей. Форма организации производства на основе привлечения денежных средств путем продажи акций.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, дающая право ее владельцу, члену акционерного общества, участвовать в его управлении и получать дивиденды из прибыли.

Акционерный капитал – основной капитал акционерного общества, размер которого определяется его уставом. Образуя за счет заемных средств и эмиссии (выпуска) акций.

Амортизационный фонд – денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукт или услугу; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

Амортизационные средства – финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Аттестация продукции – комплекс организационно-технических и экономических мероприятий, предусматривающих систематическое проведение объективной оценки технико-экономических показателей качества продукции.

Баланс – система показателей, характеризующая какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон. Экономические балансы обычно составляются в денежном выражении.

Балансовая прибыль – общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

Банкротство - понятие, означающее разорение, отказ предприятия (организации, банка) платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средства. Как правило, приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.

Бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги.

труда вследствие их использования и воздействия сил природы. Моральный износ средств труда может наступить до полного физического износа следствие того, что появляются более производительные, точные и экономичные машины и оборудование.

Инвестиции – долгосрочные вложения средств как внутри страны, так и за рубежом в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства и получения прибыли.

Инвестиционная политика – определение наиболее приоритетных направлений капитальных вложений, от которых зависит повышение эффективности экономики, обеспечение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат.

Инвестор – частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочные вложения капитала в какое-либо дело, предприятие с целью получения прибыли.

Инжиниринг – предоставление на коммерческой основе (в форме контракта) различных инженерно-консультационных услуг.

Инновация – нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества.

Инфраструктура – комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное (или какое-либо другое) производство, а также население. Включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое обеспечение, науку, образование, здравоохранение.

Капиталоемкость – показатель, характеризующий отношение основного капитала к произведенной в соответствующий период продукции или ее части – национальному доходу, чистому доходу, прибыли.

Капитальное строительство – процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Капитальные вложения – затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Качество продукции – совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

Комбинирование – одна их форм обобществления производства, заключающаяся в технологическом сочетании взаимосвязанных разнородных производств в одной или различных отраслях промышленности в рамках одного предприятия – комбината.

Коммерческая тайна предприятия – не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.

Компания – образуемое на базе паевого капитала объединение предпринимателей, являющееся юридическим лицом. Разновидности: акционерное общество, компания с ограниченной ответственностью и др.

Конверсия – переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

Конкурентоспособность – способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком качественном уровне.

Конкуренция – элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий, фирм за лучшие и более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий различных отраслей, связанных совместными разработками, посредством системы участий, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концентрация производства – сосредоточение выпуска продукции на крупных предприятия.

Кооперирование – процесс установления прямых длительных хозяйственных связей по совместному изготовлению конечного продукта.

Коэффициент использования материалов – показатель, характеризующий рациональность расходования сырья и материалов. Исчисляется как отношения количества материала, вошедшего в готовый продукт, ко всему переработанному количеству.

Коэффициент сменности – показатель степени загрузки оборудования по времени; определяется как отношение отработанных за сутки машино-смен ко всему установленному оборудованию.

Лизинг – способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем; средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования и транспортных средств.

Лицензия – специальное разрешение юридическому лицу уполномоченных на то государственных органов осуществлять

конкретные, оговоренные законом хозяйственные операции, включая внешнеторговые (экспортные и импортные).

Маркетинг – комплексная система управления деятельностью предприятия по разработке, производству и сбыту продукции или предоставлению услуг на основе изучения рынка и активного воздействия на потребительский спрос.

Материалоемкость продукции – затраты сырья, материалов и других материальных ресурсов на единицу производственной продукции. Снижение материалоемкости позволяет получить больше готовых продуктов и тех же материальных ресурсов, снижает себестоимость продукции и затраты на развитие сырьевых отраслей.

Модернизация оборудования – внесение в конструкцию действующего оборудования существующих изменений, повышающих его технический уровень и улучшающих технические и экономические характеристики. Модернизация способствует устранению морального износа второй формы.

Накладные расходы – расходы на хозяйственное обслуживание производства и управления предприятием, являющиеся дополнительными к основным и наряду с ними включаемые в издержки производства.

Научно-технический потенциал – обобщенная характеристика уровня развития науки, инженерного дела, техники в стране, возможностей и ресурсов, которыми располагает общество для решения научно-технических проблем.

Научно-технический прогресс – процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, используемые в производстве (сырье, материалы, топливо, тара, запасные части для ремонта и др.). Полностью потребляются в каждом производственном цикле и приобретают за счет оборотных средств предприятия.

Оборотные средства – выраженные в денежной форме средства предприятия, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, затраты на освоение новой продукции, расходы будущих лет.

Оптимальный размер предприятия – размер предприятия, обеспечивающий выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом приведенных затрат и максимально возможной эффективностью.

Основные производственные фонды – средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные

средства и др.), с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняют за счет капитальных вложений.

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разность между выручкой и затратами.

Приватизация – процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности, в том числе в коллективную, акционерную и частную.

Прогнозирование – научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на будущее на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Производительность труда – продуктивность производственной деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции. Общественная производительность труда выражается в величине производственного национального дохода в расчете на одного занятого в отраслях материального производства.

Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции при наиболее полным и рациональным использовании основных производственных и оборотных фондов, а также финансовых ресурсов.

Производственная структура – совокупность связей производственных подразделений предприятия – цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб, прямо или косвенно участвующих в производственном процессе.

Рекламация – претензия, предъявляемая покупателем продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта.

Реконструкция – процесс коренного переустройства действующего производства на базе технического и организационного совершенствования, комплексного обновления и модернизации основных фондов.

Рентабельность продукции – показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости (в процентах).

Рентабельность производства – показатель эффективно-

сти производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Сертификат – документ, удостоверяющий качество товара, выдаваемый компонентными органами на основе экспертизы товара.

Сертификат продукции – процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества продукции; осуществляется созданием независимых от изготовителей специальных центров, оснащенных оборудованием и приборами для контроля продукции на соответствие международным стандартом.

Система управления качеством продукции – организационная структура, четко распределяющая ответственность, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для управления качеством.

Специализация производства – сосредоточение выпуска конструктивно и технологически однородной продукции массового потребления на крупных предприятиях.

Стандартизация – установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной области на пользу и при участии всех заинтересованных сторон. Находит отражение в нормативных документах, стандартах, инструкциях, методах, требованиях к разработке продукции.

Техническое перевооружение – процесс повышения технического уровня отдельных участков производства до современного уровня.

Технический уровень продукции – относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми показателями, их значениями.

Трудовой договор – соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговаривается его трудовая функция, место работы, должностные обязанности, размеры заработной платы, время начала работы и др.

Трудоемкость продукции – величина, обратная показателю производительности живого труда. Определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к объему произведенной продукции.

Управление качеством продукции – действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества.

Устав – официальный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий характер и правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

Учредительные документы – документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании, акционерного общества и их регистрации в установленном порядке.

Фирма – предприятие или совокупность специализированных организаций любой формы собственности, являющихся юридическими лицами и объединяющих под одним управлением (и общим фирменным наименованием) производство и сбыт товаров.

Фондовооруженность – показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к объему производственной продукции.

Фондоотдача – количество продукции в расчете на рубль основных производственных фондов. Рост фондоотдачи – важнейшее направление лучшего использования основных производственных фондов.

Франчайзи (оператор) – мелкое предприятие, заключающее сделки с крупным предприятием-франчайзером.

Франчайзинг – смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства; система взаимовыгодных партнерских отношений.

Франчайзер – крупное предприятие (корпорация, фирма и т.п.), заключающее договор франчайзинга с франчайзи.

Химизация производства – процесс широкого применения химических продуктов и синтетических материалов, а также химических методов в производстве продукции.

Холдинговая компания – акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью управления, руководства ими и получения дивидендов.

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. – Т.: Узбекистан, 1997.

2. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. – Т.: Узбекистан, 1999.

3. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995.

4. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. – Т.: Узбекистан, 1993.

5. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях». Законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992.

6. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.

7. Верст И., Равентоу П. Экономика фирмы. Учебник. – М.: Высшая школа, 1994.

8. Финансы предприятий. Учебное пособие. / Под ред. Е.И. Бородиной. – М.: ЮНИТИ, 1995.

9. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой). – Екатеринбург, 1998.

10. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. – СПб: ГМП «Формика», 1992.

11. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: «ИНФРА-М», 2000.

12. Экономика предприятия. / Под ред. проф. Грузинова В.П. – М.: ЮНИТИ, 1998.

13. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997.

14. Экономика предприятия. Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: ЮНИТИ, 1996.

15. Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: СОФИТ, 1997.

16. Макконелл К.Р. Брю С.Л. Экономика: принципы, проблема и политика. Пер. с анг. Т. 1, 2. – М.: Республика, 1992.

17. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. – М.: Прогресс, 1997.

18. Лебедев О.Т., Каньковская А.Р. Основы менеджмента. Учебное пособие. – СПб, изд. дом «МиМ», 1997.

19. Жильцов В.Г. Как профессионально разработать бизнес-план. – Алматы, 1994.

20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск, ООО «Новое знание», 1999.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ..... 5

Глава 1. СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ КУРСА..... 7

1.1. Экономика как наука и сфера производственной деятельности 7
1.2. Экономика предприятия – составная часть экономической науки и область знаний..... 11
1.3. Содержание, задачи курса и его связь с другими дисциплинами..... 15
Краткие выводы..... 18
Вопросы для контроля и обсуждения..... 19
Основная литература..... 19

Глава 2. ПРЕДПРИЯТИЕ – САМОСТОЯТЕЛЬНО ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА..... 20

2.1. Место и роль предприятия в развитии национальной экономики..... 20
2.2. Признаки предприятия, его функции и задачи..... 23
2.3 Классификация предприятий..... 27
2.4.Структура предприятия и факторы, ее определяющие..... 32
Краткие выводы..... 34
Вопросы для контроля и обсуждения..... 35
Основная литература..... 35

Глава 3. СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 36

3.1. Принципы создания предприятий..... 36
3.2.Учредительные документы..... 37
3.3.Государственная регистрация предприятия..... 39
3.4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия..... 40
Краткие выводы..... 42
Вопросы для контроля и обсуждения..... 43
Основная литература..... 43

Глава 4. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ..... 44

4.1. Управление как объективная необходимость в деятельности

современных предприятий..... 44
4.2. Цель, задачи и принципы управления предприятием в условиях рыночных отношений..... 48
4.3. Организационные структуры и функции управления..... 55
4.4.Особенности управления предприятием (обществом)..... 61
4.5.Основные направления совершенствования управления предприятием..... 64
Краткие выводы..... 67
Вопросы для контроля и обсуждения..... 68
Основная литература..... 68

Глава 5. ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 69

5.1. Экономическая природа и объективная необходимость планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики..... 69
5.2. Методологические основы, принципы и задачи планирования на предприятии..... 72
5.3. Планирование и прогнозирование на предприятии..... 77
5.4. Технология планирования и структура планов предприятия..... 80
5.5.Бизнес-план, его содержание и порядок разработки..... 85
Краткие выводы..... 89
Вопросы для контроля и обсуждения..... 90
Основная литература..... 90

Глава 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА..... 91

6.1. Эффективность – важное мерило производственной деятельности предприятия..... 91
6.2. Критерий и показатели эффективности хозяйствования... 93
6.3. Факторы и пути повышения эффективности деятельности предприятия..... 98
Краткие выводы..... 102
Вопросы для контроля и обсуждения..... 103
Основная литература..... 103

Глава 7. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 104

7.1. Сущность основных фондов и их роль в деятельности пред-

приятия..... 104
7.2. Оценка, износ и ремонт основных фондов на предприятии... 107
7.3. Показатели и пути улучшения использования основных фондов..... 113
7.4. Производственная мощность предприятия..... 117
Краткие выводы..... 119
Вопросы для контроля и обсуждения..... 120
Основная литература..... 120

Глава 8. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 121

8.1.Понятие, экономическая природа и значение оборотных средств в деятельности предприятия..... 121
8.2.Структура и движение оборотных средств и их влияние на экономику предприятия..... 124
8.3.Нормирование оборотных средств..... 128
8.4. Показатели использования и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств..... 135
Краткие выводы..... 139
Вопросы для контроля и обсуждения..... 140
Основная литература..... 140

Глава 9. КАДРЫ И ОПЛАТА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ... 141

9.1. Кадровый потенциал предприятия..... 141
9.2. Кадровая политика предприятия в условиях рыночных отношений..... 145
9.3. Оплата труда на предприятии..... 147
Краткие выводы..... 151
Вопросы для контроля и обсуждения..... 152
Основная литература..... 152

Глава 10. ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ... 153

10.1. Понятие и классификация затрат..... 153
10.2. Понятие прибыли, источники формирования, порядок распределения и пути увеличения прибыли..... 155
10.3. Экономическая сущность рентабельности..... 158
Краткие выводы..... 162
Вопросы для контроля и обсуждения..... 162
Основная литература..... 163

Глава 11. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 164

11.1. Инвестиции как средство развития и укрепления производственного потенциала предприятия..... 164
11.2. Основные источники и направления инвестирования на предприятии..... 166
11.3. Оценка экономической эффективности инвестиций..... 169
Краткие выводы..... 175
Вопросы для контроля и обсуждения..... 176
Основная литература..... 176

Глава 12. БЕЗОПАСНОСТЬ И КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 177

12.1. Цели, задачи и принципы обеспечения безопасности предприятия..... 177
12.2. Организации и управление обеспечения безопасности предприятия..... 179
12.3. Службы безопасности предприятия, их структура и функции..... 180
12.4. Коммерческая тайна предприятия..... 183
Краткие выводы..... 188
Вопросы для контроля и обсуждения..... 189
Основная литература..... 189

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ..... 190

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРЫ..... 198

CONTENTS

INTRODUCTION..... 5

Part I. THE ESSENCE AND TASKS OF THE COURSE OF ECONOMY OF THE ENTERPRISES..... 7

1.1. Economic as a science and sphere of industrial activity..... 7
1.2. Economy of the enterprises – basis of economic science and field of knowledge..... 11
1.3. Essence, problems of course and its relations with other disciplines..... 15
Brief conclusions..... 18
Questions for discussion and control..... 19
Main literature..... 19

Part II. THE ENTERPRISE - AN INDEPENDENT ECONOMIC ENTITY OF THE MARKET..... 20

2.1. Place and role of the enterprise in development of economy.... 20
2.2. Features of the enterprise, its functions and tasks..... 23
2.3. Classification of the enterprises..... 27
2.4. Structure of the enterprise and its determining factors..... 32
Brief conclusions..... 34
Questions for discussion and control..... 35
Main literature..... 35

PART III. CREATION AND THE TERMINATION OF THE ENTERPRISE ACTIVITY..... 36

3.1. Principles of creation of the enterprises..... 36
3.2. Status documents..... 37
3.3. State registration of the enterprise..... 39
3.4. Reorganization and the termination of enterprises' activity..... 40
Brief conclusions..... 42
Questions for discussion and control..... 43
Main literature..... 43

PART IV. MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... 44

4.1. Management as an objective necessity in the activity of modern enterprises..... 44

4.2. Goals, problems and principles of enterprise organization in market economic relations..... 48
4.3. Organization structures and regulation functions organization... 55
4.4. Peculiarities of managing an enterprise (society)..... 61
4.5. The basic directions of perfection of enterprise management operations of business..... 64
Brief conclusions..... 67
Questions for discussion and control..... 68
Main literature..... 68

PART V. PLANNING AND FORECASTING OF THE ENTRPRISES..... 69

5.1. Economic environment and necessity of planning and forecasting in conditions of market economy..... 69
5.2. Methodological bases, principles and problems of planning at the enterprise..... 72
5.3. Planning and forecasting in an enterprise..... 77
5.4. Planning technology and structure of enterprise's plans..... 80
5.5. Business-plan, its maintenance and the order of development... 85
Brief conclusions..... 89
Questions for discussion and control..... 90
Main literature..... 90

PART VI. ECONOMIC AND SOCIAL PRODUCTION EFFICIENCY..... 91

6.1. Efficiency is the important criterion of industrial activity of the enterprise..... 91
6.2. Criterion and parameters of managing efficiency..... 93
6.3. Factors and ways of efficiency increase in the activity of the enterprise..... 98
Brief conclusions..... 102
Questions for discussion and control..... 103
Main literature..... 103

PART VII. FIXED CAPITAL AND INDUSTRIAL CAPACITY OF THE ENTERPRISE..... 104

7.1. Essence of fixed capital and its role in the activity of the enterprise..... 104
7.2. The estimation, deterioration and repair of main funds of the enterprise..... 107

7.3. Parameters and ways of improvement of utilization..... 113
7.4. Production capacity of the enterprise..... 117
Brief conclusions..... 119
Questions for discussion and control..... 120
Main literature..... 120

PART VIII. TURNOVER MEANS OF THE ENTERPRISE..... 121

8.1. Concept, economic essence and meaning of turnover means in the activity of the enterprise..... 121
8.2. Structure and circulation of turnover means and their influence on economy of the enterprise..... 124
8.3. Normalization of turnover means..... 128
8.4. Parameters of usage and the way of acceleration of turnover means..... 135
Brief conclusions..... 139
Questions for discussion and control..... 140
Main literature..... 140

PART IX. THE STAFF AND A PAYMENT AT THE ENTERPRISE..... 141

9.1. Personnel potential of the enterprise..... 141
9.2. Personnel selection of the enterprise in of market relations... 145
9.3. Payment at the enterprise..... 147
Brief conclusions..... 151
Questions for discussion and control..... 152
Main literature..... 152

PART X. COSTS, PROFIT AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE'S INDUSTRIAL ACTIVITY..... 153

10.1. Concept and classification of expenses..... 153
10.2. Concept of the profit, sources of formation, the order of distribution and way of increase o the profit..... 155
10.3. Economic essence of profitability..... 158
Brief conclusions..... 162
Questions for discussion and control..... 162
Main literature..... 163

PART XI. INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE... 164

11.1. Investments as means of development and strengthening of the

enterprise industrial potential..... 164
11.2. The basic sources and directions of investments an the enterprise..... 166
11.3. An estimation of economic efficiency of inestments..... 169
Brief conclusions..... 175
Questions for discussion and control..... 176
Main literature..... 176

PART XII. SAFETY AND A TRADE SECRET OF THE ENTERPRISE..... 177
12.1. Goals, problems and principles of safety maintenance of the enterprise..... 177
12.2. Organization and regulation of enterprise safety..... 179
12.3. Security services of the enterprise, their structure and functions..... 180
12.4. Commercial secret of the enterprise..... 183
Brief conclusions..... 188
Questions for discussion and control..... 189
Main literature..... 189

Terminology dictionary..... 190

LIST OF BIBLIOGRAPHY..... 198

ЭРКИН ХАМЗАЕВИЧ МАХМУДОВ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Ответственный за печать генеральный директор
Литературного фонда Союза писателей Узбекистана
К.Х. Джумаев
Технический редактор **А.Х. Мамасолиев**
Редактор – **З. Алехина**
Технический редактор – **Ш. Таджиев**
Корректор – **Ж. Юлдашев**
Компьютерная верстка – **Д. Давлаткулов**

Наш сайт в интернете: www.tsue.uz
Адресс электрон. почта : info@tsue.uz

Подписано в печать 04. 11. 03. Сдано в печать 20. 01. 04.
Формат бумага 60x84 $^{1}/_{32}$., 13 п.л., Печать офсетная.
Тираж 700 экз. Заказ № 37/1

Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана
700000. Ташкент, ул. Джавахарлаъл Неру-1.

Отпечатано в типографии ООО «POLI-PLEKS».
7000187, г. Ташкент, ул. Каландар-1



Махмудов Эркин Хамзаевич — профессор кафедры «Микроэкономика», к.э.н.. Он Автор 2 монографий, 3 брошюр, 4 учебных пособий, в том числе 2 учебных пособия выполнены в соавторстве. Им опубликовано в журналах, газетах и научных сборниках более 200 научных статей. По 10 учебным дисциплинам и программам, а также 5 научным сборникам и монографиям он является ответственным редактором или членом редакционной коллегии.

Основная направления научных исследований - инвестиционно-строительный комплекс, инвестиционная политика и стратегия в условиях рыночной экономики.

