

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени К.И.САТПАЕВА

Ж.Х. Давильбекова

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Алматы 2014

Давильбекова Ж.Х. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Алматы: КазНТУ, 2014. - с.

ISBN

В учебное пособие изложены теоретические основы экономики предприятия. Значительное место уделено производственным, трудовым ресурсам, основным и оборотным средствам, заработной плате предприятий. В учебном пособии рассматривается современный механизм, обеспечивающий жизнедеятельность предприятия в условиях рынка и конкуренции, изучение которого поможет решать текущие и стратегические хозяйственные задачи неизбежно возникающие не только в работе экономистов, но и других специалистов производственного сектора. Рассмотрена специфика себестоимости продукции, прибыли, рентабельности, планирования предприятий. Уделено большое внимание государственному регулированию экономических отношений и его правовым основам, финансированию и инвестированию предприятий, ценообразованию, налогообложению и экономической эффективности работ на предприятии. Учебное пособие по курсу «Экономика предприятия» предназначен для студентов, магистрантов интересующихся проблемами развития экономики производства продукции, оказания услуг и работ для различных отраслей промышленности.

Ил.18. Табл. 23. Библиогр. – 20 назв.

ББК

Рецензенты:

А.А Рамазанов, д-р экон. наук, проф. зав каф, ММП КазНТУ им. К.И. Сатпаева

Н.Т. Сайлаубеков, д-р экон. наук, доц.ЭП, КазНТУ им. К.И. Сатпаева.

ВВЕДЕНИЕ

Экономика Предприятия (От греческого слова oikos-экономика, nomos-закон) изучает объективные экономические законы и их закономерности, проявляющиеся в экономике, что включает вопросы по управлению, организации, технико-экономическому и информационному состоянию предприятий, а также формы, методы и правила рационального использования дефицитных ресурсов.

В современном мире экономика имеет по меньшей мере три значения:

- экономика - как экономический базис развития,
- экономика - как народное хозяйство,
- экономика - как научная дисциплина.

Существует довольно много определений понятия «экономика», однако, по мнению ученых, наиболее удачным считается определение П. А. Самуэльсона «Экономика - это наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей».

В этом определении дана основная задача экономики, а именно задача согласования ограниченных возможностей и неограниченных потребностей. Эта задача едина для любого общества, но ее решение зависит от типа экономической системы.

Фундаментальное значение для экономики имеет понятие «ограниченные ресурсы». Необходимо знать, что ограниченность ресурсов - это чисто экономическое ограничение, обусловленное уровнем знаний, уровнем технологии, производительностью и т. д. Эта ограниченность проявляется и решается по-разному. В плановой экономике она проявляется в виде тотального дефицита, и проблема решается путем государственного регулирования потребления. В рыночной экономике она проявляется в недостатке финансовых средств отдельных производителей, а задача согласования решается с помощью ценового механизма.

Среди многих экономических наук можно выделить теоретическую и прикладную экономику. При теоретических исследованиях экономику подразделяют на две основные области: макро - и микроэкономику. Изучение курса «Экономика предприятия» относится к области микроэкономики.

Основу теоретической и прикладной экономики составляют:

- изучение экономического развития;
- изучение функционирования народного хозяйства в целом и отдельного предприятия;
- разработка принципов экономической политики.

Важнейшей сферой экономики является производство. Без его развития не может быть никакого рынка, так как именно производство рождает товарную массу. Поэтому немаловажным фактором изучения дисциплины «Экономика предприятия» является знание определений промышленности и отрасли, в сфере которых функционирует производство.

Промышленность- совокупность различных, независимо действующих друг от друга ее отраслей. Промышленность Казахстана состоит из следующих основных отраслей: горн добывающей, перерабатывающей и производство и распределение электроэнергии, газа, пара, воды и тепла и т.д.

Отрасль - совокупность предприятий и организаций, для которых является типичным общность продукции, технологии, основных производственных фондов и профессиональных навыков рабочих.

Любое предприятие не существует само по себе, оно обязательно связано с экономикой в целом, с одной стороны, через рынок производственных факторов, с другой - через рынок сбыта.

Задача курса - изучение тенденций развития производства мира и Казахстана, а также изучение экономических основ управления, планирования, инвестирования и финансирования, методов их совершенствования с целью увеличения эффективности производства.

Цель курса- привить студентам навыки по овладению объективными экономическими законами, условиями и факторами развития производства для достижения лучших результатов с наименьшими затратами.

Производство, описание и объяснение всей хозяйственной деятельности предприятия является предметом изучения в курсе «Экономика предприятия».

Предприятие функционирует в определенной предпринимательской среде, которая оказывает влияние на всю его деятельность.

Предпринимательская среда характеризуется сложившейся экономической и политической обстановкой, правовой и другими, а также состоянием институциональной и информационной систем.

Экономическая среда определяет доходы и покупательную способность населения, уровень безработицы, занятости и другие экономические факторы.

Политическая среда зависит от политической стабильности в стране, от деятельности государство, которое может стимулировать или сдерживать предпринимательскую активность в тех или иных отраслях или регионах.

Правовая среда характеризуется системой законов и других нормативных актов, регулирующих всю экономическую сферу деятельности предприятия. От степени разработанности правовой базы предпринимательства во многом зависит стабильность и устойчивость предприятия.

Географическая среда определяет природные условия, в которых осуществляется предпринимательство, включая доступность сырьевых, энергоресурсов, наличие всей инфраструктуры и т. д. Географические факторы учитываются при выборе места размещения предприятия, разработке схем поставки сырья, распределении готовой продукции.

Экологическая обстановка отражает состояние окружающей среды, степень экологических рисков, разработанность систем контроля и мер воздействия на предприятия, загрязняющих окружающую среду грязными технологиями, используемым сырьем или различными вредными видами производимой продукции.

Институциональная среда характеризуется наличием разнообразных институтов (организаций), с помощью которых осуществляются различные коммерческие операции и устанавливаются деловые взаимоотношения (банки, страховые компании, биржи, юридические, бухгалтерские, аудиторские и т. д.).

ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ОРГАНИЗАЦИЯ)

В экономике любой страны, в том числе и Казахстана, велико разнообразие предприятий. Отличаются они друг от друга, во-первых, размерами. В качестве показателей размера предприятия обычно используются количество работающих на нем людей, количество выпускаемой продукции или оказываемых услуг, размер капитала. Во - вторых, предприятия отличаются разнообразием видов продукции, которую они производят, или услуг, которые они оказывают. В - третьих, предприятия отличаются способами владения собственностью.

Всегда первичным звеном в системе общественного производства является предприятие (фирма). *Предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.*

Важнейшими специфическими характеристиками предприятия вообще и промышленного, в частности, являются следующие:

- 1) предприятие — это субъект предпринимательской деятельности;
- 2) предприятие всегда имеет статус юридического лица;
- 3) предприятие, коммерческая организация, в зависимости от конкретных условий приобретает одну из организационно- правовых форм (АО, ТОО и т.д.);
- 4) в зависимости от сферы деятельности каждое предприятие приобретает отраслевую направленность (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и т.д.), в соответствии с этим предприятие, осуществляющее свою деятельность в рамках такой отрасли народного хозяйства, как промышленность, носит название «промышленное предприятие»;
- 5) промышленное предприятие всегда занимается производством и сбытом различных видов продукции, как производственно-технического назначения, так и товаров конечного потребления, предназначенных для удовлетворения и личного спроса, так называемых товаров народного потребления.

Промышленное предприятие, будучи самостоятельным хозяйствующим субъектом, выступает важнейшим участником (фактором) рыночных отношений, ибо его основное предназначение, его миссия сводится к производству, поставке на рынок выпускаемых видов продукции и к удовлетворению личных и общественных потребностей в них. Главной двуединой целью функционирования предприятия является удовлетворение рыночного спроса произведенной продукцией и получение на этой основе прибыли. При этом очевидно, что удовлетворение рыночного спроса является внешней целью предприятия, а получение прибыли — его внутренней целью. Исходя из сформулированной главной двуединой цели и перечисленных выше финансово-экономических основ деятельности предприятия формируется комплекс важ-

нейших задач, решение которых в процессе его функционирования обеспечивает получение определенных промежуточных результатов. Основные задачи, решаемые предприятием в процессе своей деятельности, сводятся к следующему:

- развитие маркетинговых исследований на предприятии;
- повышение качества, расширение номенклатуры и увеличение объемов производства продукции, пользующейся рыночным спросом;
- организация процесса материально-технического снабжения предприятия;
- рост уровня экономической и экологической эффективности деятельности предприятия;
- внедрение результатов научно-технического прогресса в производство;
- обеспечение безопасности производства и охраны труда работников предприятия;
- подготовка и повышение квалификации профессиональных кадров;
- развитие систем оплаты и стимулирования труда работников предприятия;
- обеспечение жилищных, социальных, культурно-оздоровительных потребностей работников предприятия;
- разработка планов и стратегии деятельности предприятия.

Промышленное предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным единством. *Производственно-техническое единство* определяется комплексом средств производства, обладающих технологическим единством и взаимосвязью отдельных стадий производственных процессов, в результате которых используемые на предприятии сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Также они позволяют оказывать услуги и выполнять определенные работы на стороне с целью извлечения прибыли. *Организационное единство* определяется наличием единого коллектива и единого руководства, что находит отражение в общей и организационной структуре предприятия. *Экономическое единство* определяется общностью экономических результатов работы (объемом реализованной продукции, уровнем рентабельности, массой прибыли, фондами предприятия и т.д.), и главное — извлечение прибыли выступает в качестве основной цели деятельности.

Как *социальная единица*, предприятие — это коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими целями и интересами, а извлечение прибыли служит основой для удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива. При этом важнейшими задачами предприятия являются выплата персоналу социально справедливой заработной платы, которая обеспечивала бы воспроизводство рабочей силы, создание нормальных условий труда и отдыха, возможностей для профессионального роста и т. д.

Предприятие является не только хозяйствующим субъектом экономики, но и юридическим лицом.

Юридическим лицом признается организация, которая:

- имеет обособленное имущество в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении;
- отвечает имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права;
- может нести обязанности;
- может быть истцом и ответчиком в суде;
- имеет самостоятельный баланс или смету (признаки юридического лица).

Предприятие как юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В *уставе* отражаются организационная и правовая форма предприятия (фирмы), его наименование, почтовый адрес, предмет и цель деятельности, уставный капитал, порядок распределения прибыли, органы контроля, перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы, условия ее реорганизации и ликвидации. Юридические лица должны иметь уставный капитал, самостоятельный баланс и смету.

Уставный капитал — фиксированная сумма основного и оборотного капитала предприятия. Он образуется на момент его создания и находится в распоряжении предприятия на протяжении всего срока функционирования. Минимальный размер уставного капитала для открытых акционерных обществ и предприятий в России с иностранными инвестициями равен 1000-кратной сумме минимального размера оплаты труда, для остальных организационно-правовых норм — 100-кратной сумме. В Казахстане не менее 50 тысяч минимального размера оплаты труда.

Уставный (складочный) капитал предприятия формируется за счёт различных источников (табл. 1.1). Уставным капиталом он называется потому, что его размер фиксируется в уставе предприятия, который подлежит регистрации в установленном порядке. Уставный капитал — сумма средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия.

Схема функционирования уставного капитала предприятия представлена на рис. 1.1.

Как известно, средства производства — это совокупность всех материальных элементов, участвующих в процессе производства продукции. Они делятся на *средства труда* и *предметы труда*. Средства производства, выраженные в стоимостной форме, составляют *производственные фонды*, которые подразделяются на основные и оборотные. Средства труда составляют вещественное содержание *основных производственных фондов*, а предметы труда — *оборотных производственных фондов*.

Основным источником собственных средств является уставный капитал предприятия и в денежной форме представляет *пассивы* предприятия, а в производительной форме — его *активы*. Активы и пассивы предприятия всегда

равны, что отражается в балансе предприятия. Упрощенная схема баланса предприятия представлена в табл. 1.2.

Таблица 1.1

Формирование уставного капитала

<i>Организационно-правовая форма предприятия</i>	<i>Источник формирования уставного капитала</i>
Государственное предприятие	Стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения
Общество с ограниченной ответственностью	Сумма долей собственников
Открытое акционерное общество	Совокупная номинальная стоимость акций всех типов
Производственный кооператив	Стоимость имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности
Арендное предприятие	Сумма вкладов его работников
Предприятие иной формы, выделенное на самостоятельный баланс	Стоимость имущества, закрепленного его собственником за предприятием на праве полного хозяйственного ведения

Также упрощенную схему баланса предприятия можно кратко записать в виде формулы

$$\text{Собственный капитал} = \text{Актив баланса} - \text{Заемный капитал.}$$

Каждая предпринимательская организация имеет расчетный счет в банке и является юридическим лицом. В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий — *коммерческая организация или некоммерческая организация* (рис. 1.2). Деятельность *коммерческой организации* направлена на извлечение прибыли, что является ее основной целью.

Таблица 1.2

Упрощенная схема баланса предприятия

<i>Актив</i>	<i>Пассив</i>
1. <i>Внеоборотные активы</i>	1. <i>Собственный капитал</i>
Нематериальные активы	Уставный капитал
Основные средства'	Прибыль
Долгосрочные финансовые вложения	
2. <i>Оборотные активы</i>	2. <i>Заемный капитал</i>
Запасы	Долгосрочный капитал:
Дебиторы	кредиты и обязательства
Краткосрочные финансовые вложения	Краткосрочный капитал:
Денежные средства	обязательства по расчетам (заработной плате, налогам, процентам);
	задолженность поставщикам;
	краткосрочные кредиты

Некоммерческая организация не ставит цели извлечения прибыли и не распределяет ее между участниками. На 1 января 2007 г. коммерческие организации составляли 84% от общей численности предприятий Казахстана, некоммерческие — соответственно 16%.

Классификация предприятий может производиться по ряду признаков. Классификация предприятий имеет важное значение при разработке для однородных предприятий типовой документации, применении типовых конструктивных и технологических решений, производственной структуры и других целей.

Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм. *Фирма* — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, то в этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Вообще появление термина «фирма» обусловлено широким распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования — акционерных компаний, связанных друг с другом, так называемой системой участия. Система участия оказывает существенное воздействие на размывание отраслевой принадлежности, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому особенностью крупной фирмы является ее многоотраслевая структура.

При формировании многоотраслевых фирм этот процесс получает название «*диверсификация*», которая выступает современной формой концентрации производства и образования крупных фирм. Поэтому с точки зрения концентрации производства — это *многоотраслевой концерн*, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики. Имеются и другие различия между понятиями «предприятие» и «фирма».

Как принято именно фирма, а не предприятие, выступает как хозяйствующий субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибыли, задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса. Предприятие (фирма) является первичным звеном народного хозяйства и от эффективности его функционирования зависит благосостояние населения.

1.1 Структура предприятия

Структура предприятия — это состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений), составляющих единый хозяйственный объект. Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Общая структура предприятия. Под *общей структурой предприятия* понимается комплекс производственных подразделений и подразделений, обслуживающих работников, а также аппарат управления предприятием (рис. 1.3). Общая структура предприятия характеризуется взаимосвязями и соотно-

шениями между этими подразделениями по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности (мощности).



Рис. 1.1 Организационно-правовые формы юридических лиц

Обычно к *производственным подразделениям* относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольную проверку и испытания основная продукция (выпускаемая предприятием), комплектующие изделия (приобретаемые на стороне), материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации, вырабатываются различные виды энергии для технологических целей и т. п. К *подразделениям, обслуживающим работников*, относятся жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества и т. д.

Производственная структура предприятия. *Производственная структура предприятия* представляет собой форму организации производственного процесса и находит выражение в размере предприятия, числе и составе цехов и служб, их планировке и т.д.(рис. 1.3). Различают следующие виды цехов и участков:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживающие;
- побочные.

Основные цеха выполняют определенные стадии производственного процесса по превращению сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса по изготовлению какого-либо изделия. Основные цехи подразделяются:

- 1) на заготовительные (литейные, кузнечные, штамповочные и др.);
- 2) обрабатывающие (токарные, фрезерные и др.);
- 3) выпускающие (сборочные).

Вспомогательные цеха занимаются обеспечением нормальной, бесперебойной работы цехов основного производства. К ним относятся ремонтные, слесарно-ремонтные, инструментальные, энергетические цехи и др. *Обслуживающие хозяйства* выполняют функции хранения продукции, транспортировки сырья, материалов и готовой продукции и др. *Побочные цехи* занимаются утилизацией отходов.

Основные цеха и производств построены по трем основным направлениям (принципам):

- *технологическому* — цехи и участки формируются по признаку однородности технологического процесса изготовления различных изделий (бетонные, сталеплавильные цехи и т. д.);
- *предметному* — объединяет рабочие места, участки, цехи по выпуску определенного вида продукции (шарикоподшипниковые цехи);

- *смешанному* — заготовительные цехи и участки создаются по технологическому принципу, а выпускающие цехи и участки — по предметному (см. рис. 1.3).

Основной производственной единицей предприятия является *производственный участок*, представляющий собой совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции. Продукция участка предназначена для переработки внутри цеха. Состав, число участков и взаимоотношения между ними определяют состав более крупных производственных подразделений — цехов — и структуру предприятия в целом.

Первичным звеном организации производства является рабочее место. *Рабочее место* — часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

В зависимости от основной производственной единицы предприятия различают следующие виды производственной структуры:

- бесцеховая (участок);
- цеховая (цех);
- корпусная (корпус);
- комбинатная (производство, например текстильная фабрика).

Структура предприятия должна быть рациональной и экономичной, обеспечивать кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов и готовых изделий.

1.2 Организационная структура управления предприятием.

Она представляет собой систему служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Эта система служб непосредственно связана с производственной структурой предприятия, определяется задачами, которые стоят перед персоналом предприятия, многообразием функций управления и их объемом. *Принцип формирования структуры управления* — организация и закрепление тех или иных функций управления за подразделениями (службами) аппарата управления.

- Структура организации аппарата управления характеризуется различным числом звеньев, чаще всего используется трехзвенная система: директор (президент, управляющий) — начальник цеха — мастер. Каждый из них несет личную ответственность за порученный ему участок работы.

- За все стороны работы цеха отвечает *начальник цеха* и выполняет все функции по технологическому и хозяйственному руководству цехом с помощью подчиненного ему аппарата управления (рис. 1.4). Функциональными органами управления крупных цехов являются планово-диспетчерское, технологическое бюро, бюро труда и заработной платы и др. Начальник цеха подчиняется непосредственно директору.



Рис.1. 3 Общая структура производственного предприятия

Начальники участков (старшие мастера) возглавляют крупные участки цеха (отделения, пролеты), которым подчинены *сменные мастера*. Мастер является руководителем и организатором производства и труда на участке. Он подчиняется непосредственно начальнику цеха, а там, где имеются начальники участков или смен, — соответственно начальнику участка или смены. Группой рабочих, объединенных в бригаду, руководит *бригадир*, который является старшим рабочим и не освобождается от производственной работы, получая доплату к тарифной ставке за выполнение своих обязанностей.

Директор (президент, управляющий) руководит деятельностью предприятия, который может быть как собственником имущества, так и наемным работником (в последнем случае с ним заключается контракт). Для обеспечения стратегического, текущего и оперативного руководства предприятием используется функциональный аппарат управления, непосредственно подчиненный директору (президенту) и его заместителям. Каждый из них руководит определенной частью работы по управлению производственным процессом и имеет в подчинении соответствующие функциональные службы. В аппарате заводоуправления (управления фирмой) выделяются функциональные структурные подразделения (отделы, службы), а в цехах, как правило, — бюро.

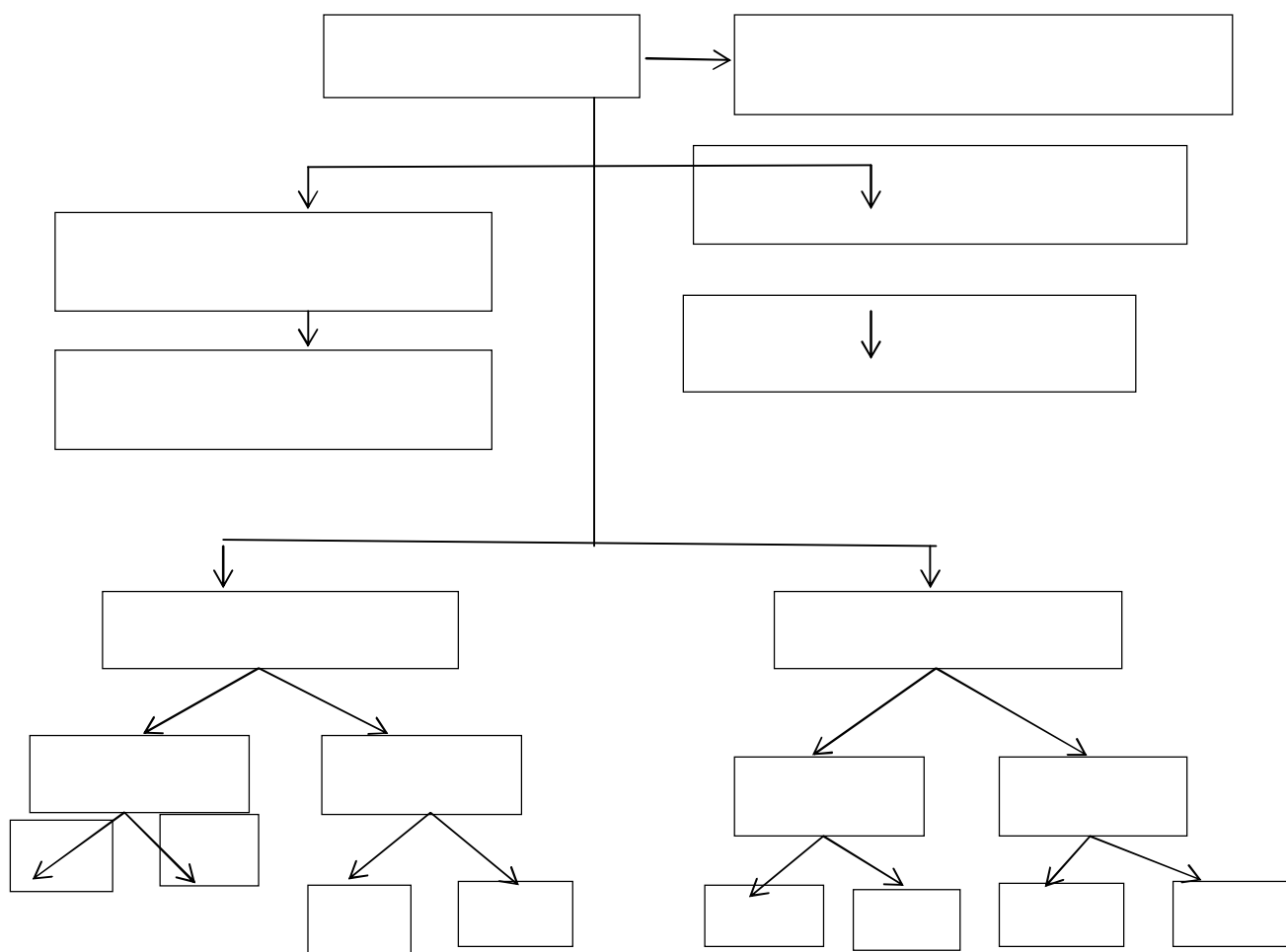


Рисунок 1.4 Структура управления цехом

Аппарат управления включает следующие основные службы:

- оперативного руководства предприятием;
- управления персоналом;
-
- экономической и финансовой деятельности;
- переработки информации;
- административного управления;
- маркетинга;
- внешних экономических связей;
- технического развития и др.

Каждая служба возглавляется начальником и подчиняется непосредственно директору и одному из его заместителей

Структура аппарата управления зависит от многих факторов (типа производства, специализации, объема производства, конструктивной сложности изготавливаемой продукции и т. д.), поэтому структура заводоуправления (управления фирмой) на предприятиях различна.

1.3. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Как известно любое предприятие занимается предпринимательской деятельностью. Согласно законодательству Казахстана, предпринимателем является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Каждое предприятие взаимодействует с внешней средой, т. е. получает из нее ресурсы (рабочую силу, капитал, оборудование, сырье, энергию, информацию и т.д.), которые становятся элементами ее внутренней среды. Полученные ресурсы перерабатываются в продукцию (услуги) и поступают для реализации во внешнюю среду.

Внутренняя среда предприятия. Внутренняя среда предприятия формируется в зависимости от ее миссии и целей, которые во многом определяются внешней средой. *Внутренняя среда* предприятия включает людей их квалификацию, технику, технологию, информацию, культуру, организацию производства и управления, и т. д. и состоит из следующих основных подсистем:

- социальной;
- технологической;
- производственно-технической;
- экономической;
- информационной;
- организационной;
- финансовой;
- маркетинговой;
- научно-инновационной;
- коммерческой и др.

Также необходимо отметить, что предприятие — это прежде всего коллектив работающих на нем людей, главное его богатство. От их способностей, образования, квалификации, опыта, отношения к труду, поведения и т. д. зависят в конечном счете имидж фирмы, качество продукции, результаты работы предприятия. Каждое предприятие — сложная социально-экономическая система, состоящая из множества подсистем, образующих единый социальный экономико-технический комплекс. Поэтому все подсистемы (социальная, экономическая, техническая, организационная и т. д.) взаимосвязаны и взаимобусловлены, одинаково важны и вместе образуют внутреннюю среду предприятия.

Здесь важное значение имеет определение высшим руководством миссии предприятия. Любое предприятие имеет свое предназначение — *миссию*, во имя которой трудовой коллектив (персонал) предприятия объединяется и осуществляет свою деятельность. Понятие «миссия» — емкое и определяется различными факторами, в том числе воздействием внешней среды на предприятие, его внутренней средой. *Миссия- сформулированное утверждение, в котором раскрывается смысл существования предприятия и отражается его уникальность для потребителя;*

К сожалению, миссия многих предприятий в Казахстане определяется примитивно просто — максимум прибыли при минимальных затратах, что в принципе невозможно. Миссия предприятия всегда должна быть ориентирована на покупателя, общество. То, что выгодно обществу, должно быть выгодно предприятию, а не наоборот.

Западные экономисты считают, что миссия предприятия определяется его принципами и этикой. *Принципы предприятия* включают требования к выпускаемой продукции и рынку, управлению предприятием, его сотрудникам, требования внешней среды (клиентов, поставщиков, инвесторов, конкурентов, общества, государства). *Этика предприятия* — это мораль деловых взаимоотношений предпринимателя и сотрудников фирмы, позволяющая соблюдать этические нормы общества в процессе предпринимательской деятельности. Миссия фирмы во многом определяется ее *ценностными ориентациями*, которые представлены в табл. 1.4.

Миссия любого предприятия должна быть тесно связана с его *культурой* — совокупностью типичных для предприятия ценностей, норм и идей, которые формируют *репутацию* {марку, имидж} фирмы. Имидж выражает ответственность предприятия перед потребителями, партнерами, местом его расположения и обществом, стремление предприятия производить высококачественную продукцию для максимального удовлетворения растущих их потребностей. На основе миссии организации должно разрабатываться и устанавливаться *цель предприятия*. В отличие от миссии цели выражают более конкретные направления деятельности предприятия.

Таблица 1.4

Ценностные ориентации и их связи с целевыми предпочтениями

Вид ориентации	Категории ценностей	Типы предполагаемых организационных целей
Теоретическая	Истина Рациональное мышление Знание	Долгосрочные исследования и разработки
Экономическая	Практичность Полезность Накопление богатства	Рост Прибыльность Результат
Политическая	Власть Признание	Размер капитала, объем продаж, численность работников
Социальная	Хорошие отношения Привязанность Отсутствие конфликтов	Преобладание социальной ответственности над прибыльностью Косвенная конкуренция Благоприятная атмосфера в организации
Эстетическая	Художественная гармония Состав Форма и симметрия	Дизайн изделия Качество продукции Привлекательность продукции (даже с потерей прибыли)
Религиозная	Согласие со Вселенной	Этика Моральные нормы

Поэтому цели должны быть реальными и достижимыми, не противоречащими законам, понятными исполнителям, измеримыми, детализированными по структурным подразделениям и функциональным службам, объединяющими усилия всех работников предприятия. Если миссия предприятия устремлена в будущее, не имеет строгих временных рамок и в большей степени определяется внешней средой, то его цели имеют конкретное выражение результатов деятельности, отражают внутрифирменную ориентацию, направлены на улучшение использования ресурсов и зависят от текущей деятельности предприятия.

Миссия организации формируется с учетом потребностей субъектов ее внутренней и внешней среды и должна отражать интересы различных их групп, которые весьма противоречивы. Однако в первую очередь предприятие реализует интересы собственника (собственников), его сотрудников и покупателей.

Внешняя среда предприятия. После установления миссии предприятия, его целей и постановки задач руководство предприятия должно приступать к анализу воздействия внешней среды, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Внешние факторы воздействующие на деятельность предприятия:

Экономические факторы. Многие факторы экономической внешней среды должны постоянно оцениваться, так как состояние экономики влияет на цели фирмы. Это темпы инфляции, платежный баланс страны, уровень занятости и

т. д. Каждый из них может представлять либо угрозу, либо новую возможность для предприятия.

Политические факторы. Политическая система оказывает существенное влияние на деловую активность предприятий, она создает трудности и возможности для развития многих сфер бизнеса. Организация должна иметь четкое представление о политической ситуации в стране, ибо ведение бизнеса является рискованным делом в нестабильной политической обстановке.

Рыночные факторы. Рыночная среда представляет собой постоянную опасность для фирмы. К факторам, воздействующим на успехи и провалы организации, относятся распределение доходов населения, уровень конкуренции в отрасли, изменяющиеся демографические условия, барьеры проникновения на рынок.

Технологические факторы. Анализ технологической среды должен по меньшей мере учитывать изменения в технологиях производства, применение ЭВМ в проектировании и предоставлении товаров и услуг или новейшие технологии средств связи. В настоящее время наблюдается ускоренное внедрение инноваций в компаниях.

Факторы конкуренции. При изучении конкурентной среды необходимо оценить, насколько сильна конкуренция, как она влияет на организации, определить главных конкурентов, реальные и потенциальные угрозы с их стороны.

Факторы социального характера. Эти факторы отражают социальные процессы и тенденции, влияющие на деятельность организации (традиции, привычки, отношение людей к работе, вкусы и психологию потребителей и т.д.). Социальная составляющая влияет на уровень спроса, выбор рынков сбыта продукции, определяет параметры регионального рынка рабочей силы и др.

Международные факторы. Руководство фирм, действующих на международном рынке, должно постоянно оценивать и контролировать изменения в этой среде. В последние годы усилилась конкуренция со стороны иностранных фирм на российском рынке и опасность вытеснения российских производителей иностранными.

Правовые факторы. Это законы и другие правовые акты, устанавливающие права, ответственность, обязанности организации регулирующие деятельность, включая ограничения на отдельные ее виды, определяющие формы и методы защиты интересов и др. От знания и соблюдения принятых законов зависит правомерность предпринимательской деятельности предприятия.

Для успешного планирования высшее руководство должно иметь полное представление не только о существенных внешних проблемах, но и факторах, которые оказывают непосредственное воздействие на предприятие. К факторам прямого воздействия внешней среды на предприятие относятся:

- потребители продукции и услуг;
- поставщики материальных и природных ресурсов;
- конкуренты;

- инфраструктура (банки, фондовые биржи, рекламные и кадровые агентства, охранные агентства, железные дороги и т. д.);
- финансовые организации;
- рынок рабочей силы;
- транспортные организации;
- государственные и муниципальные организации, органы власти и др.

Таким образом, анализ внешней среды позволяет предприятию свести до минимума те опасности и негативные последствия, с которыми оно сталкивается в этой среде. Анализ же внутренней среды позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и наметить пути по повышению его конкурентоспособности.

ГЛАВА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК

Английский экономист *Р. Кантильон* (1680 - 1734), один из первых теоретиков бизнеса, впервые использовал термин «предпринимательство», и дал систематическое описание предпринимательства, которое он понимал как функцию особого рода, связанную, прежде всего с получением от той или иной деятельности дохода или прибыли. Р.Кантильон определял предпринимательскую деятельность, в первую очередь, как проявление инициативы в целях получения прибыли в условиях риска, который всегда присутствует в предпринимательстве.

2.1. Товарное производство и рынок

Под товарным производством понимается такое производство, при котором продукты производятся для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка. Условием, необходимым для возникновения товарного производства, является общественное разделение труда. Этапы развития товарного производства связаны с развитием обмена, рынка. Выделяют следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый, деформированный. Каждому типу рынка соответствует особая модель товарного производства:

- товарное производство неразвитого рынка;
- товарное производство свободного рынка;
- товарное производство регулируемого рынка;
- товарное производство деформированного рынка.

Рынок — это саморегулируемая, основанная на экономической свободе система отношений между продавцом и покупателем по поводу обмена, купли-продажи товаров (услуг). Основными элементами рыночного механизма являются цена, спрос и предложение. Соотношение спроса и предложения определяет цену товара на рынке. Закон спроса отражает зависимость между относительной ценой товара и величиной спроса на него: рост цены влияет на снижение спроса, а снижение цены способствует росту спроса на рынке. Составной частью рыночной экономики является конкуренция — основной механизм формирования хозяйственных пропорций, направленный на создание наиболее благоприятных условий сбыта продукции и максимальное удовлетворение потребностей (табл. 2.1).

Рынок является, по сути, системой множества разнообразных специализированных рынков.

Существуют различные их классификации в зависимости от выбранного критерия (табл. 2.2).

По отношению к субъекту рыночных отношений различают рынок продавца, рынок покупателя и рынок посреднических операций (рынок промежуточных продавцов). По географическому признаку выделяют внутренний (на-

циональный рынок, подразделяющийся на региональные, местные рынки и т. д.) и внешний рынок (мировой, приграничный и т. п.).

Таблица 2.1

Характеристика основных типов конкуренции и рынка

Типы конкуренции и рынка	Количество и размер фирм	Характер продукции	Условия выхода на рынок и ухода с него	Доступность информации
Чистая конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Отсутствие затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Отсутствие затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые ограничения
Монополия	Одна или несколько крупных фирм	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры выхода на рынок	Некоторые ограничения

По характеру продаж рынки подразделяются на оптовые и розничные.

- по отраслевому признаку выделяют: рынок сырья (уголь, нефть, газ, древесина и др.);
- Рынок продовольствия (зерно, рыба, мясо и т. д.);
 - рынок машиностроения (автомобили, машины и т. п.) и другие отраслевые рынки.

В силу специфики производимых товаров (сложность, длительность изготовления и др.), удаленности продавцов и покупателей друг от друга, возможности задержки в оплате поставленных товаров каждый рынок должен располагать соответствующей инфраструктурой — системой специализированных организаций. *Инфраструктура рынка* включает кредитную систему, систему биржевой торговли, совокупность самостоятельных предприятий оптовой и розничной торговли.

Кредитная система состоит из банковской системы, страховых компаний, фондов профсоюзов и других организаций. Первым ярусом банковской системы является центральный банк, вторым — коммерческие, ипотечные, инновационные, инвестиционные и другие банки.

Биржа — это организованный оптовый рынок, действующий как аукцион по купле-продаже товаров, ценных бумаг и валюты. Она действует на основе устава под руководством биржевого комитета. Клиентами биржи могут быть физические лица, торгово-промышленные корпорации и кредитно-

финансовые институты. Биржи бывают товарными (специализированными по продуктам и универсальными), фондовыми (по сделкам с ценными бумагами), валютными (для купли-продажи национальной валюты). Кроме биржевой торговли, товарный рынок обслуживается сетью самостоятельных предприятий оптовой и розничной торговли, использующих разно-образные организационные формы (ярмарки, аукционы, выставки-продажи и т. п.).

Таблица 2.2

Классификация рынков по характеру объекта товарообмена

<i>Рынок товаров и услуг</i>	<i>Финансовый рынок</i>	<i>Рынок интеллектуальной продукции</i>	<i>Рынок труда</i>
Рынок средств производства	Рынок ценных бумаг	Рынок технологий, опытно-конструкторских разработок	Занятые
Рынок потребительских товаров	Рынок капитала	Рынок фундаментальной научной информации	Безработные
Рынок услуг производственного и непроизводственного назначения	Валютный и ссудный рынок	Рынок информации	Биржи труда Система подготовки и переподготовки кадров

Как любая реально функционирующая система рынок обладает преимуществами и определенными недостатками. Основными *преимуществами* рыночной экономики являются:

- эффективное распределение и использование ресурсов для производства необходимых обществу товаров и услуг;
- высокая степень гибкости и адаптивности к изменяющимся условиям производства;
- внедрение достижений науки и техники в производство;
- свобода выбора и действий предпринимателей и потребителей;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;
- относительно быстрое восстановление нарушенного экономического равновесия.

Основными *недостатками* рынка являются:

- отсутствие стимулов для производства товаров и услуг коллективного и общественного пользования;
- отсутствие механизма защиты окружающей среды от производственной и иных видов деятельности;
- неспособность сохранения невозпроизводимых ресурсов;
- отсутствие гарантий занятости населения;

- отсутствие механизма финансирования развития фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- нестабильность развития и подверженность рецессивным и инфляционным процессам.

Существование проблем, решение которых в рамках стихийных рыночных отношений невозможно, обуславливает значимость государственных институтов в развитии национальной экономики. Государство призвано всемерно содействовать созданию нормальных условий для функционирования рыночных механизмов и дополнять их элементами, позволяющими решать те задачи, с которыми рынок не справляется.

Современный рынок характеризуется, с одной стороны, концентрацией капитала и развитием корпоративных форм организации бизнеса, а с другой — сохранением множества мелких товаропроизводителей с присущим им духом предпринимательства, гибкостью и адаптивностью. Интенсивно развивается важнейшая составляющая рынка — *рынок информации*.

2.2. Государственное регулирование рынка (экономики)

Государственное регулирование рынка — *это деятельность государственных органов по выполнению следующих двух основных функций:*

- 1) *обеспечение нормальных условий работы рыночного механизма;*
 - 2) *воздействие на экономику в областях, где рыночные механизмы несостоятельны.*
- Государственное вмешательство в функционирование рыночной экономики реализуется через государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики — *это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма.* По объекту воздействия государственное регулирование экономики включает регулирование ресурсов производства и финансов. Оно реализуется путем проведения экономической политики. *Экономическая политика* — система мер, совокупность действий по управлению экономикой, включающая определенный набор элементов, основными из которых являются:

- антициклическая политика;
- отраслевая политика;
- антимонопольная политика;
- организация денежной системы;
- социальная защищенность населения;
 - удовлетворение спроса на услуги и товары коллективного пользования;
- борьба с безработицей и др.

Общая функция государства в процессе регулирования экономики — обеспечение условий для смягчения воздействия на экономику механизма циклического развития.

Монополией государства является *организация денежного обращения*. Изменяя количество денег, обращающихся на национальном рынке, государство

влияет на условия функционирования денежной системы. Важная роль в данном вопросе отводится Национальному Банку Казахстана, который располагает обширным набором инструментов (учетные ставки, операции с ценными бумагами, резервы, административные ограничения) для активного воздействия на состояние денежного рынка.

Государство, выступающее гарантом прав человека, призвано заботиться о *социальной защищенности населения*, временно испытывающего экономические затруднения, и обездоленных слоев общества. Основным инструментом обеспечения финансирования этого процесса — налоговое законодательство. Государством созданы специальные органы, такие, как налоговая инспекция, Фонд социального страхования, Комитет по социальной политике и др.

Рыночные механизмы не реализуют автоматически право на труд для каждого члена общества. Поэтому борьба с безработицей возложена на государство. Государство должно регулировать рынок труда в целях поддержания определенного уровня занятости, материального обеспечения людей, утративших рабочие места. Решающую роль здесь играет трудовое законодательство и контролирующие его исполнение государственные организации. Кроме того, элементами экономической политики являются *отраслевая и анти-монопольная политика*.

Государство играет главенствующую роль в *удовлетворении спроса на услуги и товары коллективного пользования*: национальную оборону, государственное управление, единую энергетическую систему, национальные сети коммуникаций, охрану общественного порядка, вакцинацию и т. д. Кроме того, оно поддерживает те области человеческой деятельности, которые не могут в полном объеме функционировать на коммерческой основе (наука, образование, культура, здравоохранение и т. д.).

Обеспечивая нормальное функционирование национальных рынков, государство проводит соответствующую *внешнеторговую политику*, контроль за международной миграцией капитала и рабочей силы, воздействует на валютные курсы, управляет платежными балансами и т. д. Некоторые направления деятельности государственных органов в сфере рыночных отношений представлены в табл. 2.3.

Система рыночных отношений предъявляет к государственному регулированию ряд требований. Первоочередным является недопустимость любых действий государства, деформирующих или разрывающих внутренние взаимосвязи элементов рынка. Следует избегать установления административного контроля со стороны государства над ценами и натурального распределения имеющихся ресурсов, так как эти действия наносят удар по центральным звеньям рыночного механизма — ценам, спросу, предложению. Экономические стимуляторы, применяемые государством, не должны ослаблять или подменять собой рыночные стимулы.

Для регулирования экономики государство использует как *экономические*, так и *административные методы*. Существуют области, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному меха-

низму. Например, оправданы жесткий государственный контроль за монопольными рынками, контроль за экологической безопасностью, поддержание минимальных параметров благосостояния населения (гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и др.), защита национальных интересов в системе мирового хозяйства (лицензирование экспорта и др.).

Отметим тесную взаимосвязь экономических и административных методов государственного регулирования рынка, ибо любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, в то же время в каждом административном регуляторе есть экономическая составляющая. Важнейшим фактором обеспечения эффективности государственного регулирования рыночных отношений следует считать рациональное сочетание в интересах развития национальной экономики экономических и административных методов воздействия на рынок.

Таблица 2.3

Государственное регулирование рынка

Направления	Способ реализации
Стабилизация производства	Налоговая и инвестиционная политика
Выравнивание уровней экономического развития регионов	Региональная экономическая политика
Государственная поддержка Конкуренции	Политика демонополизации
Финансирование научно-технического прогресса.	Осуществление научно-технических целевых программ
Дотация социально значимых отраслей	Инвестиционная политика
Преодоление чрезмерной имущественной дифференциации населения	Политика доходов
Социальная защищенность населения	Социальная политика
Контроль за международной миграцией капитала и рабочей силы	Внешнеторговая политика
Антимонопольная политика	Жесткий государственный контроль за монопольными рынками

2.3. Субъекты и виды предпринимательской деятельности

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. В обращении главы государства в 2014г., в законодательных актах Казахстана -«О защите и поддержке частного предпринимательства»1995г., в дополнениях 1996-1999гг., «Об индивидуальном предпринимательстве» 1997, 1999гг. «О государственной поддержке малого предпринимательства», а также «О государственной программе поддержки и развития малого предпринимательства, принятые в 1992-2004гг. придает большое значение предпринимательству в развитии экономики страны. В них отмечалось, что

предпринимательство (предпринимательская деятельность) — это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно производственную, торговую-закупочную, инновационную, консультационную и др., коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами. *Субъектами предпринимательства* могут быть:

- граждане Казахстана и других государств, неограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры)

Статус предпринимателя как юридического лица приобретает только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как предприятие. Из этого следует, что предпринимательская деятельность не связана с какой-то одной формой собственности и осуществляется:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность; ,
- руководителем предприятия от имени собственника и т. д. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обязательства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и ведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие *виды предпринимательства*:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- посредническое;
- страховое.

Каждый вид имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга, причем один вид деятельности может содержаться в другом.

К *производственному предпринимательству* относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и оказание услуг, сбор, обработку и представление информации и т. п., подлежащих последую-

щей реализации потребителям. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной. Исходный элемент формирования производственного предпринимательства — выбор основной области деятельности, что предполагает проведение предварительного маркетинга, т. е. изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, каковы его величина и тенденции развития в будущем, возможная продажная цена товара, издержки его производства и реализации, предполагаемый объем продаж.

Результат производственно-предпринимательской деятельности — производство продукта, который должен быть реализован. Мероприятия по его реализации являются заключительной стадией технологии предпринимательства. Производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства. Производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10-12% рентабельности предприятия (фирмы).

Суть *коммерческого предпринимательства* составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т. е. перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения бизнеса производственными ресурсами для выпуска продукции. Первой стадией технологии является выбор — что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов прежде всего следует исходить из положения, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы провести сделку намечаемого масштаба.

Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и разработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации). В настоящее время многие бизнесмены предпочитают преимущественно заниматься коммерцией. Коммерческая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 20-30% от затрат.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку здесь объектом купли-продажи выступает специфический товар — деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.). Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает финансовые операции с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 5% при продолжительности сделки менее одного года и 10-15% — для долговременных сделок.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Страховое предпринимательство — это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховые взносы, которые возвращаются плательщику только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя.

2.4. Малое предпринимательство

Характеристика малого предпринимательства. Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической системы страны. Во-первых, они способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений, поскольку значительная часть населения втягивается в эту систему отношений (по мнению зарубежных ученых, стабильность системы обеспечивается при условии, что 20-30% граждан страны имеют собственное дело). Во-вторых, они обеспечивают необходимую мобильность производства в условиях рынка, углубление специализации и широкое развитие кооперации производства, без которых немислима его высокая эффективность. В конечном итоге это ведет к динамичности хозяйственного развития и росту национальной экономики. В-третьих, роль малых предприятий в деятельности крупных и средних предприятий постоянно возрастает. Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных мощностей.

Средняя численность работников не должна превышать следующих предельных уровней:

- в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек;
- в научно-технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

2.5 Макроэкономические предпосылки эффективного развития малого предпринимательства в республике Казахстан

Экономические реформы, осуществляемые в Республике Казахстан, содействовали созданию новых перспектив для развития рыночного хозяйства и свободного предпринимательства. Развитие малого бизнеса в единстве с диверсификацией промышленного сектора является реализацией одного из основных направлений Стратегии «Казахстана-2030»

Опыт развитых стран показывает, что устойчивое развитие рыночной экономики во многом определяется эффективным развитием малого бизнеса.

Сравнение численности малых предприятий с уровнем ВВП в развитых странах выступает наглядным подтверждением той весомой роли, которую играет малое предпринимательство в экономике. По данным ООН, половина населения мира занята малым бизнесом. Разумеется, что значительная доля при

этом приходится на развитие государства. Малые предприятия дают от 50% до 70 % валового внутреннего продукта, следовательно, в значительной степени формируют доходную часть государственного бюджета и обеспечивают рабочими местами экономически активного населения. К тому же, в некоторых странах (Китай, Южная Корея) предприятия малого бизнеса производят не менее половины всех экспортных товаров. Малые предприятия лидируют в рождении инновационных идей и продуктов, в развитии наукоемких и высокотехнологичных производств, что открывает дополнительные возможности их роста. Кроме этого, в числе сильных сторон малого бизнеса следует отметить сбалансированное развитие и высокую эффективность. Занимая прочную нишу на своем рынке, оперативно реагируя на изменения его конъюнктуры, малое предпринимательство участвует в формировании конкурентной среды, придавая рыночной экономике необходимую гибкость.

В последние годы в Республике Казахстан наблюдается улучшение макроэкономической ситуации. На этом фоне в 2002-2007 годах наблюдался высокий экономический рост, который обеспечивался за счет влияния внешних факторов (оживление экономик ряда стран и благоприятных ценовых условий на мировых товарных рынках) и внутренних факторов (увеличение объема промышленного производства, сохранение положительной динамики развития других секторов).

Малое предпринимательство принимает участие в приросте национального продукта. Об этом свидетельствует эффективное развитие малого бизнеса в нашей стране, результаты его функционирования были отмечены на Конгрессе предпринимателей Казахстана. В настоящее время 85% объема промышленной продукции производится частным сектором. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет пока порядка 25 %, в частном секторе экономики трудится свыше 60 % занятого населения. Однако уровень производительности на казахстанских предприятиях малого бизнеса оставляет желать лучшего.

Бесспорно, для эффективного развития малого предпринимательства в Республике Казахстан должны быть соответствующие макроэкономические предпосылки.

Поэтому совершенно справедливо малый бизнес рассматривать в Республике Казахстан как структурообразующий фактор, содействующий формированию и развитию конкурентной среды, усилению инновационных процессов и способствующий реализации Стратегии индустриально-инновационному развитию экономики Казахстана на 2003-2015 годы.

Реализация государственных программ позволила повлиять на малое предпринимательство и создать в республике конкурентный рынок товаров и услуг. Это можно видеть по тому, как растет количество малых предприятий - акционерных обществ, хозяйственных товариществ и производственных кооперативов. Сегодня по данным Агентства Республики Казахстан по статистике количество субъектов малого предпринимательства в сравнении с общей долей всех предприятий в республике можно сопоставить с уровнем многих развитых стран, где он равен 90-95%. У нас этот показатель составляет 92%, а по некоторым видам деятельности - к примеру, в строительстве более 96% от общего количества действующих предприятий в этой сфере, соответственно - в торговле 99%, в промышленности 90%

Поскольку в рыночных условиях предпринимательские сектора неравноправны в силу объективных экономических законов, а развитие малого бизнеса для государства дает не только экономический, но и высокий социальный эффект, государственное регулирование малого предпринимательства выступает, как правило, в форме государственной поддержки.

Для эффективного развития малого предпринимательства в Казахстане государство применяет специальное законодательство, реализует систему государственных программ финансового, технологического, внешнеэкономического, информационного, консультационного, кадрового содействия с использованием централизованных источников и особых схем финансирования.

Вместе с тем, далеко не всегда и не во всем программы действий Правительства и поддержки малого предпринимательства соответствовали логике реальной рыночной экономики. В результате сейчас для поддержки малого предпринимательства приняты и реализуются пять государственных программ. И в настоящее время на основе Послания Главы государства народу разрабатывается новая масштабная Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства до 2020 года.

Одной из макроэкономических предпосылок развития малого предпринимательства является формирование четкого механизма денежно-кредитного регулирования, позволяющего Национальному банку Республики Казахстан воздействовать на деловую активность, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабилизации денежного обращения.

Характерной чертой прошедшего века стала нарастающая глобализация, которая стимулировала экономический процесс, привела к расширению обмена материальными и интеллектуальными ценностями. Процесс глобализации ускорился в последние десятилетия, когда различные рынки, в частности ка-

питала, технологий и товаров, а в известной степени и труда, становились все более взаимосвязанными и интегрированными в мировую сеть транснациональных компаний. К концу XX-го века международная экономическая система превратилась в сложную структуру, в которой все страны в той или иной мере участвуют в производстве совокупного продукта и пытаются строить и регулировать свои национальные рынки. Вместе с тем, как отмечают ведущие политики и эксперты, сегодня уже нет сомнения в том, что глобализация для многих государств может иметь немало негативных последствий, обусловленных главным образом неравенством стран мирового сообщества. В таких условиях повышается значение роли малого бизнеса в развитии экономики страны. Особое значение приобретает проблема дальнейшего формирования системы планирования предпринимательской деятельности малых предприятий.

Предназначение планирования заключается в инициировании процесса систематизации идей о проблемах и перспективах развития, их интеграции и конструировании образа будущего. Главным критерием эффективности планирования предпринимательской деятельности будет являться обеспечение устойчивого экономического развития при одновременном непрерывном повышении качества жизни населения. Планирование предпринимательской деятельности малых предприятий является наиболее распространенным средством стимулирования социально-экономического развития в условиях рыночной экономики.

Республика Казахстан рассматривается в глобальной экономике как страна, поставляющая на мировые товарные рынки нефть, газ, черные, редкоземельные и благородные металлы и урановую продукцию, а из сельскохозяйственной продукции имеет экспорт зерна. В соответствии с принятой моделью в стратегическом плане Казахстан формируется как страна с открытой экономикой, ориентированной на экспорт товаров, услуг, капитала и рабочей силы, основанной на конкуренции и взаимовыгодном сотрудничестве со всеми странами мира.

Для достижения устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике, как отмечается в Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года, определены задачи, которые следует выделить и для представителей сферы малого бизнеса. К ним можно отнести следующие:

- создание предпринимательского климата, структуры и содержание общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор и совершенствовать конкурентное преимущество, осваивать элементы в цепочке добавленных стоимостей в конкретных производствах, добиваясь наибольшей добавленной стоимости;
- обеспечение в обрабатывающей промышленности среднегодовых темпов роста с участием представителей малого бизнеса в размере 8-8,4%;
- переход к мировым стандартам качества;

- диверсификации экспортного потенциала страны в пользу товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью;
- сотрудничества, партнерства с частным сектором.

Приоритетами индустриально-инновационной политики являются развитие и создание потенциально конкурентоспособных, в том числе экспортно-ориентированных, производств, работающих в отраслях экономики несырьевой направленности. Данный подход открывает для предпринимателей различных отраслей экономики путь к техническому и организационному совершенствованию действующих производств и созданию новых видов продукции экспортной ориентации. Этому будет способствовать кооперация малого предпринимательства с крупными предприятиями, где с помощью специального механизма передачи функций субъектов естественных монополий по оказанию услуг, не относящихся к их основной деятельности, в конкурентную среду субъектов малого бизнеса. В дополнение к сказанному, можно добавить о необходимости создания условий для развития инновационных и наукоемких производств в малом предпринимательстве, в том числе за счет приобретения оборудования и технологий по лизингу и широкого распространения франчайзинговых отношений.

Следовательно, Стратегия индустриально-инновационного развития позволяет взглянуть на производство потребительских товаров как одно из приоритетных направлений развития экономики в Казахстане, куда следует отнести продукцию наших исследуемых малых предприятий, занимающихся производством мебели и пошива одежды.

Производство потребительских товаров, оказавшееся из всех сфер экономики республики в наиболее худших условиях для своего функционирования при рыночной системе, нуждается в пересмотре проблем его развития.

2.6 Предпринимательский риск.

Предпринимательство любого вида, как правило, связано с риском, который принято называть хозяйственным или предпринимательским. Риск — *это вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом*. Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является наличие конкуренции и альтернативных вариантов решения тех или иных вопросов развития предприятия, его эффективного функционирования.

Различают *глобальный риск* (общегосударственный) и *локальный* (на уровне предприятия). Эти риски взаимообусловлены, воздействуют друг на друга и в то же время являются автономными. Например, принятие решений на уровне государства в отношении налоговой, кредитно-финансовой политики привносит в деятельность предприятия элементы риска. И наоборот, отдельные решения, принятые на уровне предприятия, особенно мероприятия по ассортименту и объему производства, внедрению технологических процессов, выполнению социальных программ и т. п., могут входить в противоречие с общегосударственными интересами и сопровождаться глобальными рисками.

Риски предприятия подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. *Долгосрочный локальный риск* связан с перспективами развития предприятия. К нему можно отнести необоснованно малые отчисления на производственное развитие, изъяны кадровой политики предприятия, отсутствие деятельности по созданию новой конкурентоспособной продукции и др. *Краткосрочный, или конъюнктурный, риск* может иметь место при выборе нерациональных форм организации анализа конъюнктуры рынков, необязательного контрагента и т. п.

В зависимости от степени влияния известны следующие виды предпринимательского риска:

- производственный;
- коммерческий;
- финансовый;
- кредитный;
- процентный.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг, осуществлением любых видов производственной деятельности. Среди причин возникновения такого риска — уменьшение размеров производства, несоответствие качества продукции спросу, рост материальных затрат, уплата повышенных процентов, отчислений, налогов и др.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Истоки этого риска — снижение объема реализации вследствие негативного изменения конъюнктуры или управленческие ошибки, повышение закупочной цены товаров, непредвиденное снижение объема закупок, потери товара в процессе обращения, рост издержек обращения.

Финансовые риски — это нередко спекулятивные риски, которые возникают в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К *рискам, связанным с покупательной способностью денег*, относятся инфляционный и дефляционный риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и соответственно рост цен. Дефляция — процесс, обратный инфляции, выражающийся в снижении цен и увеличении покупательной способности денег. *Инфляционный риск* — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. *Дефляционный риск* — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов и потребительной стоимости товаров.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой

при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. *Риск ликвидности* — это риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества. *Инвестиционные риски* включают риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых финансовых потерь. *Риск упущенной выгоды* — это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования, хеджирования, инвестирования и т. п.). *Риск снижения доходности* может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и кредитам. Он включает процентные риски и кредитные риски. *Риск прямых финансовых потерь* возникает в результате неосуществления (или частичного осуществления) инвестиционного проекта.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К *процентным рискам* относится риск потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкий фиксированный процент и по условиям выпусков, досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан выпуском ценных бумаг.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирме и др.

Селективные риски (от лат. *selektio* — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора вида вложения капитала, ценных бумаг для инвестирования при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность полной потери предпринимателем собственного капитала и его неспособность рассчитываться по взятым обязательствам. При любом инвестировании капитала всегда присутствует риск.

Применительно к портфельным рискам различают: 1) *систематический (рыночный) риск*, который возникает по независящим от предприятия причинам и на который предприятие не может оказать влияние; 2) *несистематиче-*

ский (специфический) риск, который связан с особенностям элемента и может быть устранен путем включения в портфель ценных бумаг различных их видов. *Общий риск* включает оба вида риска. Однако если специфического риска можно избежать, то рыночный риск присутствует всегда.

2.7 Управление рисками и методы их оценки

Управление рисками означает предотвращение появления того или иного вида риска, определение его стоимости, проведение предупредительных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери. Важным моментом системы управления риском является правильная оценка действительной вероятности и цены риска, которому подвергается предприятие в процессе осуществления своей деятельности. Под *ценой риска* следует понимать фактические убытки для предприятия, затраты по их уменьшению и возмещению. Выделяют три основных элемента цены риска: Однако результаты оперативного анализа не обеспечивают разработку предупредительных мероприятий, так как не обладают свойством опережающего отражения. Это возможно лишь в рамках перспективного анализа, проводимого в процессе разработки плана.

Среди предупредительных мероприятий важное место занимает *страхование* — система мероприятий по созданию денежного фонда, из средств которого возмещаются потери. Различают имущественное, личное страхование и страхование ответственности перед третьим лицом. Расходы по всем видам страхования относятся на себестоимость продукции. Уменьшению потерь от возможного риска способствует и самострахование предприятия — создание на предприятии фонда риска, средства которого используются для возмещения понесенного ущерба.

Для количественной оценки предпринимательского риска могут использоваться две группы методов. Первая группа построена на априорных (предварительных) выводах, базирующихся на теоретических положениях и требованиях к результатам определенных решений на основе логических рассуждений. Вторая группа методов основана на эмпирических выводах, когда при определении ожидаемого риска используют моделирование и экстраполяцию на базе прошлых опыта, явлений и факторов. Однако разделение методов в некоторой степени условно, так как на практике все они взаимосвязаны и дополняют друг друга. Это вытекает из того, что в целом ряде случаев ни один из них сам по себе не может обеспечить требуемую степень достоверности и точности оценки. Применяемые в сочетаниях, они оказываются весьма эффективными: достоинства одного метода компенсируют недостатки другого.

В основе первой группы методов измерения предпринимательского риска лежит попытка выразить те или иные ситуации с помощью полностью или частично формализованных процедур, отображающих логику развития исследуемых явлений путем учета взаимосвязей между ними. Их использование предполагает выдвижение гипотез о возможном характере взаимосвязей меж-

ду изучаемыми процессами, формализацию в виде либо математического закона, непосредственно отображающего логику развития явлений, либо совокупности правил, количественно отражающих развитие рассматриваемых явлений и построение модели на базе имеющейся информации. В ситуациях, когда механизм воздействия процессов не выявлен, могут быть использованы *методы имитационного моделирования*, осуществляемые человеко-машинной имитационной системой.

Более широкое распространение в практике оценки и измерения риска нашли экспертные, статистические и расчетно-аналитические методы. *Экспертные методы* направлены на выявление возможных предпринимательских рисков и снижение неопределенности при их оценке. К их числу относятся метод «мозгового штурма», метод Дельфи, методы усреднения данных, эвристического прогнозирования, априорного ранжирования и др.

Статистические методы анализа и прогнозирования используются в тех случаях, когда необходимая информация может быть получена на основе обработки и анализа конкретных данных о состоянии изучаемых явлений за некоторый период времени. Например, если на 100 застрахованных случаев за определенный период времени имели место 5 страховых случаев, то вероятность наступления этого события оценивается в 5%. Причем чем более длительный период времени принимается в расчет, тем более точен прогноз. С помощью этих методов решаются задачи выявления наиболее существенных факторов, обусловивших наличие риска тех или иных потерь. Большие возможности в этой связи представляют *методы экономического моделирования*, основанные на использовании следующих понятий:

- уровень вероятности — вероятность того, что какой-либо результат попадет в ограниченный заданными пределами интервал;
- уровень неопределенности оценки любого конечного результата — зависит от случайных факторов;
- результат принятия решения — зависит от конкретных значений факторов и объема совокупности выборочных наблюдений;
- принятие риска — учет возможности наступления неблагоприятных обстоятельств и связанных с ними потерь или неблагоприятного их стечения и получение дополнительной прибыли.

Расчетно-аналитические методы базируются на математических приемах. Для количественной оценки риска применяются следующие показатели.

1. *Ожидаемая доходность* проекта с учетом вероятности развития событий ;

2. Показатель *вариации (дисперсии)* (SD^2) характеризует степень разброса возможных результатов от наиболее вероятного значения по проекту. Чем больше значение показателя вариации (дисперсии), тем более рискован вариант (проект).

3. *Среднеквадратическое отклонение (стандартное)* (SD) показывает насколько в среднем каждый вариант (проект) отличается

от средней величины и характеризует абсолютную величину риска по инвестициям;

4. *Коэффициент вариации* показывает меру относительной доходности и характеризует риск на единицу ожидаемого дохода. Чем выше коэффициент вариации, тем выше риск на единицу результата. С помощью математического аппарата оценивается вероятность получаемого результата и рассчитывается степень риска.

Для учета риска в теории статистических решений применяют показатель риска, характеризующий оптимальность и выгодность выбираемого решения в конкретной обстановке с учетом степени ее неопределенности. Риск рассчитывается как разность между ожидаемым результатом действий при наличии точных данных (обстановки, обеспеченности материальными ресурсами и т. п.) и результатом, который может быть достигнут, если эти данные не определены.

2.8 Способы снижения риска

Важным элементом системы управления рисками является разработка мероприятий по их снижению. Выделяют следующие мероприятия по снижению рисков компании¹:

- нормативный метод;
- создание страховых (резервных) фондов;
- страхование риска;
- страхование процентного риска;
- хеджирование;
- диверсификация.

¹Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. — М.: Перспектива, 1992. С. 464.

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1 Холдинги

Холдинговая компания (холдинг) — это предприятие (независимо от его организационно-правовой формы), в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании, называются *дочерними*. Под *контрольным пакетом акций* понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления. Как правило, контрольный пакет предполагает владение пакетом акций или долей в размере свыше 50%.

Для построения эффективной организационной структуры управления бизнесом компании используют форму холдинга, создавая холдинги, выполняющие функции управления и контроля по какому-либо признаку (отраслевому, географическому и др.). Холдинговые компании могут быть созданы:

- при преобразовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий;
- при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий;
- при учреждении новых акционерных обществ.

Холдинговые компании создаются для содействия кооперации предприятий-смежников и осуществления ими согласованной инвестиционной политики.

В Казахстане мы имели опыт создания холдинговых компаний в различных отраслях промышленности в начале 90-х годов.

3.2 Консорциумы, картели и концерны

В начале 1990-х годов в Казахстане особенности развития отдельных отраслей и межотраслевых связей предопределяли необходимость объединения тех или иных функций различных компаний или заключения соглашений, регламентирующих выполнение отдельных операций в процессе их обычной хозяйственной деятельности. Выделяют следующие формы объединения предприятий: консорциумы, картели, концерны, синдикаты и тресты.

• *Консорциум* — временное объединение предприятий на основе соглашения для осуществления ограниченных по срокам и содержанию проектов в области производства, финансов, науки, экологии и др. Стороны остаются юридически самостоятельными организациями. Финансирование консорциума осуществляется за счет средств его участников.

• *Картель* — соглашение предприятий, как правило, одной отрасли, сохраняющих юридическую и экономическую самостоятельность, целью которого

является воздействие на рынок путем ограничения конкуренции через регулирование цен, рынков сбыта, объемов производства и продаж, доступа к источникам сырья, сроков платежей, ассортимента, условий найма сотрудников и др. Формы картелей могут классифицироваться по различным критериям. Например, по предмету соглашения — картельные соглашения о ценах, размере скидок, специализации, условиях торговли, квотах продаж, экспорте-импорте и др.

• *Концерн* — объединение юридически самостоятельных предприятий под общим руководством в хозяйственной деятельности путем установления над ними финансового контроля за счет покупки или обмена акциями. Концерн осуществляет деятельность путем централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности. Для концерна характерно комбинирование и диверсификация производства, выпуск конкурентной продукции, ускорение внедрения новых технологий и техники. По направлениям объединения различают вертикальные и горизонтальные концерны, а также конгломераты.

• *Синдикат* — объединение ряда предприятий, производящих однородную продукцию, с целью создания единой сбытовой (и закупочной) сети.

• *Трест* — объединение юридически самостоятельных предприятий, руководимых управляющим центром в области производственной и коммерческой деятельности. Впервые тресты были созданы в США в 1879 г. Механизм управления трестами предполагает передоверие акционерами своих акций доверенным лицам. Акционеры продолжают получать дивиденды, но отказываются от права голоса.

3. 3 Некоммерческие организации

Некоммерческие организации — это юридические лица, основной целью деятельности которых не является извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует данным целям.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения их материальных и иных потребностей. Члены потребительского кооператива вносят имущественные паевые взносы.

Устав потребительского кооператива должен содержать:

- наименование юридического лица; »
- его местонахождение;
- порядок управления его деятельностью;
- условия о размере паевых взносов членов кооператива;

- положения о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов;
- сведения о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений (в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов);
- положения о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слова «кооператив» или слова «потребительский союз», или «потребительское общество».

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на имущество, переданное ими в собственность этих организаций (в том числе на членские взносы). Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда.

3.4 РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

3.4.1 Ценные бумаги и их классификация

Ценная бумага — это денежный документ, удостоверяющий имущественные и обязательственные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Ценные бумаги могут существовать в форме обособленных документов или записи на счетах. В последнем случае владельцу ценной бумаги выдается *сертификат на право владения*.

Одной из главных характеристик ценной бумаги является наличие в ней *обязательных реквизитов*. Обычно это название ценной бумаги (акция, облигация и т. д.), серия, номер, наименование эмитента, наименование держателя ценной бумаги, ее номинальная стоимость и др. Следующей характеристикой ценной бумаги является то, что она существует в форме строгих документов, общим признаком которых является необходимость их предъявления для реализации выраженных в них прав.

Ценные бумаги являются не только юридическим понятием, но в большей степени экономической категорией. Экономическими характеристиками ценной бумаги являются:

1) *ликвидность* — возможность быстро и без потерь продать ценные бумаги по рыночной цене;

2) *доходность* — отношение дохода от ценной бумаги (дивиденда, процента, премии) к инвестициям (затратам) в нее; как правило, выражается в процентах;

3) *курс* — цена, по которой продаются и покупаются ценные бумаги на фондовом рынке; обычно выражается в денежных единицах (за исключением государственных и корпоративных облигаций, чей курс выражается в процентах);

4) *номинал* — фиксированная стоимость, обозначенная на ценной бумаге в момент ее выпуска (эмиссии). Номинал — условная цена, в то время как курс ценных бумаг — их рыночная цена;

5) *надежность* — устойчивость курсов ценных бумаг к изменениям рыночной конъюнктуры; показатель обобщающий, в немалой степени зависит от надежности их эмитента (кто выпустил ценные бумаги);

6) *наличие самостоятельного оборота* — стадии в процессе обращения ценной бумаги включают проектирование ее выпуска, выпуск (эмиссию), размещение, перепродажу (на вторичном рынке) и погашение (аннулирование или выкуп).

Существуют и другие экономические характеристики ценных бумаг (дарение, наследование, хранение и т. д.). Имеется и такое понятие, как

стандарт ценной бумаги — совокупность экономических, юридических и технических требований к ценным бумагам.

Ценные бумаги подразделяются на виды и разновидности. *Вид* — это качественная определенность какой-либо ценной бумаги, отличающая ее от других ценных бумаг. *Разновидности* — ценные бумаги одного вида, различающиеся между собой рядом признаков. Например, акция — вид ценной бумаги, а

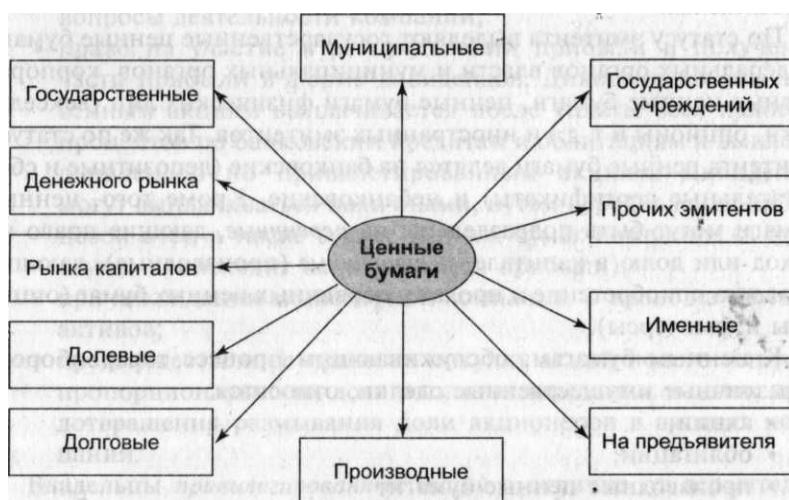


Рис. 3.1. Классификация ценных бумаг

обыкновенные или привилегированные акции — разновидности акций. Классификация ценных бумаг — это деление на виды (разновидности) по определенным признакам (рис. 3.1)

Одним из признаков классификации ценных бумаг является порядок подтверждения прав их владельцев. В соответствии с ним ценные бумаги могут быть трех видов:

- *ценные бумаги на предъявителя* — ценные бумаги, на которых не указано имя владельца. Часто они выпускаются с низким номиналом и предназначены для распространения среди широких кругов населения. Их главной отличительной особенностью является свободный переход из рук в руки, т. е. их свободное обращение на вторичном рынке;

- *именные ценные бумаги* — права их владельцев должны быть подтверждены внесением имени владельца в текст самой бумаги (или сертификата, ее заменяющего) и в реестр, который ведет эмитент. Такие ценные бумаги могут продаваться на вторичном рынке, но для регистрации перехода права собственности необходима регистрация проводимых сделок в реестре, что затрудняет оборот именных ценных бумаг по сравнению с предъявительскими;
- *ордерные ценные бумаги* — права их владельцев подтверждаются передаточными надписями в тексте бумаги и предъявлением самой бумаги. К этой категории относятся, в первую очередь, векселя и чеки.

Ценные бумаги подразделяются на *долговые* (облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты) и *долевые* (акции). По срокам ценные бумаги обычно делятся на *краткосрочные* (по общепринятой на западных рынках классификации к ним относятся ценные бумаги со сроком погашения до одного года), *среднесрочные* (на срок от одного года до пяти лет), *долгосрочные* (свыше пяти лет), *бессрочные* (например, акции) и *со сроком до предъявления*.

По статусу эмитента выделяют государственные ценные бумаги федеральных органов власти и муниципальных органов, корпоративные ценные бумаги, ценные бумаги физических лиц (векселя, чеки, опционы и т. д.) и иностранных эмитентов. Так же по статусу эмитента ценные бумаги делятся на банковские (депозитные и сберегательные сертификаты) и небанковские. Кроме того, ценные бумаги могут быть подразделены на *первичные*, дающие право на доход или долю в капитале, и *вторичные* (производные), дающие право на приобретение и продажу первичных ценных бумаг (опционы и фьючерсы).

К ценным бумагам, обслуживающим процесс товарооборота и различные имущественные сделки, относятся:

- акции;
- облигации;
- производные ценные бумаги;
- депозитные и сберегательные сертификаты;

- векселя.

3.4.2 Акции

Акции — это ценные бумаги, удостоверяющие право их владельца на долю собственных средств акционерного общества и получение дохода от его деятельности, а также, как правило, на участие в управлении. Средства, полученные в результате выпуска и размещения акций, образуют собственный капитал предприятия. Акции оцениваются по их стоимости — номинальной, балансовой, курсовой. *Номинальная стоимость акций* — это та стоимость, которая устанавливается при выпуске (эмиссии) акций. *Балансовая стоимость* — это стоимость, исчисляемая как частное от деления стоимости активов компании на количество выпущенных и размещенных акций. *Курсовая стоимость* — это стоимость акций на бирже или во внебиржевом обороте, определяемая спросом и предложением. Курсовая стоимость может быть как выше, так и ниже номинальной стоимости акций.

По характеру распоряжения акции делятся на именные и акции на предъявителя. Обращение акций на предъявителя является свободным. Обычно *именные акции* имеют высокий номинал, а *акции на предъявителя* — низкий. По характеру приносимого дохода акции могут быть обыкновенными и привилегированными. *Обыкновенные акции* дают их держателям следующие права:

- право голоса, т. е. держатель акций, голосуя на очередных общих собраниях акционеров, может влиять на ключевые вопросы деятельности компании;
- право на участие в распределении прибыли и получение части прибыли в форме дивидендов. Дивиденд по обыкновенным акциям выплачивается после уплаты всех налогов, процентов по банковским кредитам и облигациям и выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Дивиденды могут выплачиваться наличными, путем перечисления на лицевой счет, а также в виде ценных бумаг компании (в этом случае происходит капитализация прибыли);
- при ликвидации акционерной компании — право на часть ее активов;
- преимущественное право на покупку акций нового выпуска пропорционально их доле в активах компании в целях предотвращения размывания доли акционеров в активах компании.

Владельцы *привилегированных акций* в отличие от держателей обыкновенных акций, как правило, имеют ограниченное право участия в голосовании на общем собрании акционеров. Дивиденды

по этим акциям выплачиваются по фиксированной ставке до выплаты по обыкновенным акциям. При ликвидации компании в первую очередь удовлетворяются претензии владельцев привилегированных акций. Привилегированные акции могут быть кумулятивными. В этом случае дивиденды накапливаются и выплачиваются в будущем; они также имеют свойство конвертируемо-

сти, т. е. держатели могут на условиях, оговоренных при выпуске, обменять их на обыкновенные акции.

Акционирование предприятий способствует переливу капитала в перспективные и стабильно развивающиеся отрасли, выполняет важные регулирующие функции в системе общественного воспроизводства. В акциях наиболее четко проявляются экономические характеристики ценных бумаг — ликвидность, доходность, надежность, курс, номинал, наличие самостоятельного оборота и др. Акции могут обращаться на вторичном рынке, где их перепродают с целью получения дохода в условиях изменения рыночной конъюнктуры. Акции характеризуются:

1) *неделимостью* — если на одну акцию приходится несколько владельцев, то все они считаются держателями акции и могут осуществлять свои права через одного из них или через полномочного представителя;

2) *возможностью дробления (сплита)* — операция по уменьшению их номинала. Такие акции называются «распакованными». Дробление размещенных акций производится по решению общего собрания акционеров в соответствии с определенной процедурой;

3) *возможностью консолидации* — операция, противоположная дроблению акций. Консолидация также проводится по решению общего собрания акционеров. Если при этом образуются дробные акции, то они подлежат выкупу акционерным обществом по рыночной стоимости;

4) *коэффициентом бета* — определяется как отношение темпа роста курсовой стоимости акций к общему биржевому индексу. Коэффициент бета выступает в роли барометра рынка и характеризует динамику курса акций в условиях развитого фондового рынка.

Классификация акций разнообразна. Так, выделяют акции коммерческих предприятий и бирж, инвестиционных институтов (фондов, компаний) и банков, институциональных инвесторов (пенсионных фондов) и прочих эмитентов. Различают акции открытых и закрытых акционерных обществ. Имеются также акции холдингов и акции их дочерних предприятий. Классификация акций представлена на рис. 3.2.

Различают номинальную, эмиссионную и рыночную цену (стоимость) акции. *Номинальная стоимость* акций указывается на бланке акции и определяется путем деления суммы уставного капитала акционерного общества на число выпускаемых акций. Например, уставный капитал акционерного общества составляет 10 млн руб. Выпущено 100 000 акций, номинальная стоимость одной акции составит 100 руб. (10 млн/100 000). Цена, по которой эмитент продает акцию инвестору, определяет *эмиссионную стоимость*, может совпадать или отклоняться от номинальной стоимости в ту или иную сторону.

Цена, по которой акция реализуется на фондовой бирже и на внебиржевом рынке, определяет ее *рыночную (курсовую) стоимость*. Теоретическая цена (стоимость) акции (C_a) рассчитывается по формуле

$$C_a = D/P$$

где D — дивиденд в абсолютном выражении, выплаченный на одну акцию за год; P — годовой рыночный процент (в долях).

Теоретическая цена акции может быть определена по формуле (если размер выплачиваемого дивиденда от периода к периоду возрастает)

$$C_a = D(\backslash + n) / (P - n),$$

где n — ежегодный прирост дивиденда (в долях).

Для того чтобы определить *курс акции*, необходимо рыночную стоимость акции разделить на номинальную стоимость и умножить на 100. Например, акция с номинальной стоимостью в 100 руб. продается по цене 150 руб. Курс акции составит $(150/100) \times 100\% = 150\%$, т. е. рост курса в 1,5 раза.

3.4.3 Облигации, векселя

Облигации — это ценные бумаги, устанавливающие отношения займа между их владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим бумаги (должником). Облигации могут быть именными и на предъявителя. Владелец облигаций имеет право на получение оговоренной суммы через определенный срок и выплату процентов в установленные сроки независимо от финансового состояния должника. Иначе должник может быть объявлен неплатежеспособным. В отдельных случаях облигации могут быть беспроцентными. Они продаются с дисконтом (скидкой) и погашаются по номиналу. Владельцы облигаций имеют преимущественное право на распределяемую прибыль и активы общества при его ликвидации.

По виду обеспечения облигации могут быть под заклад имущества, под заклад ценных бумаг и беззакладными.

Облигация — это прежде всего долговая ценная бумага, долговое обязательство. Облигации, как правило, выпускаются в рамках облигационного займа — сериями, на срок не менее одного года. Средства, полученные от размещения облигаций, образуют заемный капитал предприятия. К обязательным характеристикам облигации относятся: фирменное наименование эмитента и его местонахождение, имя держателя (для именных облигаций), ее порядковый номер, номинальная стоимость, дата выпуска, вид облигаций, общая сумма выпуска, процентная ставка, а также условия и порядок выплаты процентов, условия и порядок погашения.

Корпоративные облигации — это не только долговая ценная бумага, но и особая инвестиционная стоимость, выражающая заемные, долговые отношения между облигационером и эмитентом, которая самостоятельно обращается на фондовом рынке.

Акции и облигации являются финансовым капиталом первого порядка акционерных обществ с той разницей, что акции являются собственным капиталом, а облигации — заемным. Акция — это долевая ценная бумага, удостоверяющая право их владельцев на долю собственных средств акционерного общества, а облигация — это долговая ценная бумага, долговое обязательство, выражающая заемные, долговые отношения между облигационером и эмитен-

том. Отметим, что как по акциям, так и по облигациям могут быть выпущены их сертификаты.

Вексель — это долговое обязательство, дающее владельцу безусловное право требовать оговоренную сумму по истечении указанного срока. Согласно литературным источникам, вексель — это документированное инвестирование краткосрочного характера. Отметим, что акция — это вложение в уставный капитал предприятия, облигации — это заемные средства для вложения в основные фонды (основные средства — капитал) предприятия, а вексель, в большей мере, — это инвестиции в оборотные средства предприятия. Вексельное обращение ценных бумаг широкого распространения не получила.

Среди *производных ценных бумаг* распространены опционы и варранты. *Опцион* — это обязательство, оформленное в виде ценной бумаги, передающее право на покупку или продажу другой ценной бумаги по определенной цене в конкретную будущую дату или до нее. *Варрант* — это ценная бумага, дающая право на покупку других ценных бумаг при первичном размещении по определенной цене и продаваемая эмитентом этих ценных бумаг.

3.4.4 Участники рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — это составная часть финансового рынка, на котором обращаются специфические финансовые инструменты — ценные бумаги. Рынок ценных бумаг — это система, состоящая из различных организационных структур, эмитентов и инвесторов. При этом одна и та же структура может выступать как в роли эмитента, так и в роли инвестора. Целью рынка ценных бумаг является аккумуляция финансовых ресурсов и их перераспределение между участниками рынка. Рынок ценных бумаг может быть разделен на *первичный рынок*, который охватывает продажи ценных бумаг их первым владельцам, и *вторичный рынок*, на котором обращаются ценные бумаги.

Участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты ценных бумаг, покупателями — инвесторы и инвестиционные институты. *Эмитент* — это юридическое лицо (в том числе государственный орган), выпускающее (эмитирующее) ценные бумаги и несущее обязательства по ним перед владельцами ценных бумаг. *Инвестор* — юридическое лицо или гражданин, приобретающий ценные бумаги от своего имени и за свой счет в целях вложения денег в предпринимательскую или иную деятельность эмитента. В качестве эмитентов ценных бумаг на казахстанском рынке KAZSE следует выделить:

1) Министерство финансов (Национальный банк РК) — крупнейший эмитент ценных бумаг в Казахстане;

2) местные органы власти;

3) акционерные общества;

4) банки — эмитенты акций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов;

5) другие эмитенты.

К инвестиционным институтам относятся следующие юридические лица:

- *финансовые брокеры* — юридические лица, выполняющие операции по купле-продаже ценных бумаг от имени, по поручению и за счет клиента;
- *инвестиционные консультанты* — юридические лица, осуществляющие консультации по поводу выпуска и обращения ценных бумаг;
- *инвестиционные компании* — юридические лица, осуществляющие операции на рынке ценных бумаг за свой счет, в том числе путем их котировки, организующие выпуск ценных бумаг и выступающие гарантом по ним;
- *инвестиционные фонды* — юридические лица, мобилизующие денежные средства инвесторов путем выпуска собственных акций и вкладывающие их от своего имени на банковские счета, в покупку ценных бумаг других компаний.

Сфера деятельности инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг весьма обширна. Это и инвестиции (в том числе вложения в ценные бумаги, создание дочерних предприятий, финансирование инвестиционных проектов), и помощь в организации размещения ценных бумаг другим юридическим лицам (вплоть до выдачи гарантий по размещению), и дилерская деятельность и др.

Цель эмитента на рынке ценных бумаг — мобилизация свободных денежных средств для финансирования своих программ. Инвестор преследует следующие цели:

- безопасность инвестиций;
- доходность инвестиций;
- ликвидность инвестиций.

Смена владельца ценных бумаг происходит, как правило, через посредников на фондовых рынках. Особое место в структуре рынка ценных бумаг занимают фондовые биржи, которые сами не являются ни эмитентами (за исключением собственных акций), ни инвесторами. *Фондовая биржа* — организация, в задачи которой входит концентрация спроса и предложения на ценные бумаги и установление их рыночной стоимости. На фондовые биржи допускаются ценные бумаги крупных и надежных эмитентов. Для этого на фондовых биржах введены процедуры листинга и делистинга. Они заключаются в том, что фондовая биржа устанавливает свои правила для допуска ценных бумаг компании к котировке. Понятие *котировки* включает:

- цену, курс;
- установление биржевой Цены, курса («прокотировать цену»);
- обращение ценных бумаг на бирже;
- официальную публикацию о биржевых курсах ценных бумаг, валюты, товаров.

Деятельность посреднических организаций, предоставляющих брокерские и дилерские услуги, играет важную роль в функционировании рынка ценных бумаг. *Брокер* — это финансовый посредник. Он совершает сделки с ценными бумагами на основании договора с клиентом или по его поручению. Брокером

может быть хозяйствующий субъект или гражданин. *Дилер* совершает куплю-продажу ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цены сделки. Дилером может быть только хозяйствующий субъект, являющийся коммерческой организацией.

Регистратор, или *держатель реестра* — организация, осуществляющая ведение реестров владельцев именных ценных бумаг. По российскому законодательству, акционерные общества численностью более 500 акционеров обязаны передать полномочия на ведение своего реестра независимому регистратору. *Депозитарий* — организация, оказывающая услуги по хранению ценных бумаг и (или) учету и переходу прав на них. *Клиринговая палата* — организация, осуществляющая клиринг, т. е. деятельность по определению взаимных обязательств участников операций с ценными бумагами, взаимозачет этих обязательств и расчеты по нетто- обязательствам.

ГЛАВА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

4.1 Понятия об организации производственного процесса

Организация производства — система мер, направленных на рационализацию сочетания в пространстве и времени вещественных элементов и людей, занятых в процессе производства. Под организацией производственного процесса понимают методы подбора и сочетания его элементов в пространстве и времени с целью достижения эффективного конечного результата. В основе организации производственного процесса (изготовления продукта) лежат принципы непрерывности, пропорциональности, параллельности, прямоочности, ритмичности, гибкости, специализации и др.

Непрерывность. Принцип непрерывности предполагает увеличение времени нахождения предмета труда в обработке, уменьшение времени нахождения его без движения в ожидании возобновления процесса изготовления, сокращение перерывов в использовании живого труда и средств труда. Принцип непрерывности производственного процесса — «великий принцип организации машинного производства» — выражается в непрерывности нахождения предмета труда в процессе изготовления продукции и в непрерывности использования средств труда и рабочей силы. Показатель, характеризующий непрерывность производственного процесса, — *коэффициент плотности производственного цикла ($K_{пл}$)*:

$$K_{пл} = T_{техн.ц} / T_{пр.ц},$$

где $T_{техн.ц}$ — длительность технологического цикла; $T_{пр.ц}$ — длительность производственного цикла. Значение $K_{пл}$ должно быть как можно ближе к единице, что свидетельствует о рациональности (оптимальности) производственного процесса ($K_{пл} \rightarrow 1$). Если $T_{техн.ц} = T_{пр.ц}$, то $K_{пл}$ равен единице.

Пропорциональность. Принцип пропорциональности требует относительно равного выпуска продукции или объема выполняемых работ за определенный период времени для всех взаимосвязанных подразделений предприятия, групп оборудования, рабочих мест, а также соответствия фонда времени работы оборудования и рабочей трудоемкости производственной программы. Одним из показателей пропорциональности является *коэффициент сопряженности (K_c)*:

$$K_c = M_1 / (M_2 \times P_y),$$

где M_1 и M_2 — мощности цехов, участков и агрегатов, для которых определяется коэффициент сопряженности в принятых единицах измерения; P_y — удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Параллельность. Параллельность включает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса; концентрацию технологических операций на рабочем месте и совмещение во времени выполнения основных и вспомогательных операций.

Прямоточность. Прямоточность обеспечивает кратчайшее расстояние движения предметов труда в процессе производства. Одним из показателей прямоточности является *коэффициент прямоточности* ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = T_{тр} / T_{пр.ц}$$

$T_{тр}$ - длительность транспортных операций; $T_{пр.ц}$ — длительность производственного цикла. Значение коэффициента прямоточности должно стремиться к нулю ($K_{пр} \rightarrow 0$). Это достигается в том случае, если транспортные операции являются составной частью производственного процесса ($T_{пр} \rightarrow 0$).

Ритмичность. Ритмичность предполагает регулярное повторение процесса производства через равные промежутки времени, т. е. это обеспечение в равные промежутки времени равного или кратного выпуска продукции. Трудно подобрать показатель, характеризующий ритмичность производства. С некоторой долей погрешности в качестве такого показателя можно принять *коэффициент ритмичности* ($K_{ритм}$).

Гибкость. Гибкость в организации производственного процесса — это возможность быстрой перестройки на выпуск новой продукции. Требование гибкости производства наряду с непрерывностью и специализацией является одним из основных требований рациональной организации производства. В условиях конкурентной борьбы на рынке требования к организации производства повышаются. Это вызвано более быстрой обновляемостью продукции, использованием высокопроизводительной техники. В этих условиях организация производства должна быть направлена на сочетание стабильности производственных процессов с более быстрым изменением производственного процесса в связи с обновляемостью и изменением номенклатуры продукции.

Специализация. Специализация характеризуется ограничением номенклатуры и ростом массовости изготовления одноименной продукции (работ). Имеется множество показателей, которые характеризуют уровень специализации. Применительно к специализации производственных процессов, которая выражается в специализации рабочих мест, наиболее приемлемыми являются следующие j показатели:

- *коэффициент серийности* — характеризуется числом различных операций, выполняемых на одном рабочем месте;
- *средний уровень специализации рабочих мест* (его можно называть *средний коэффициент серийности*), который определяется по формуле

$$Y_c = n/m,$$

где n — общее число детали-операций, выполняемых за месяц (сутки) на участке (в цехе); m — число рабочих мест, необходимое для выполнения произ-

водственной программы за месяц (сутки) при приведенном односменном режиме работы.

Имеются и другие принципы (требования) к организации производственного процесса. Отметим, что все вышеизложенные принципы (требования) к организации производственного процесса реализовать на конкретном производстве нереально, ибо различаются методы организации производственного процесса, типы производства, номенклатура выпускаемой продукции и т.д., имеются также причины, препятствующие реализации вышеизложенных принципов.

4.2. Производственный процесс: характеристика, проектирование

Производственный процесс — совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на изготовление определенной продукции. Производственные процессы различаются в зависимости от ряда признаков.

Основные процессы — это такие производственные процессы, в ходе которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. *Вспомогательные процессы* представляют собой обособленные части производственного процесса, которые зачастую могут быть выделены в самостоятельные предприятия. Они заняты изготовлением продукции и оказанием услуг, необходимых основному производству. К ним относятся изготовление инструментов и технологической оснастки, запасных частей, ремонт оборудования и другие. *Обслуживающие процессы* неразрывно связаны с основным производством, их невозможно обособить. Главная их задача — Обеспечить бесперебойную работу всех подразделений предприятия. К ним относятся межцеховой и внутрицеховой транспорт, складирование и хранение материально-технических ресурсов и т. д.

Заготовительные процессы превращают сырье и материалы в необходимые заготовки, приближающиеся по форме и размерам к готовым изделиям. К ним можно отнести в машиностроении литейные и кузнечные процессы, в швейном производстве — раскройный и другие процессы. *Обрабатывающими* являются процессы, в ходе которых заготовки превращаются в готовые детали (механообрабатывающие процессы, гальванические, швейные и др.). *Выпускающие (сборочные) процессы* служат для изготовления готовой продукции, сборки узлов, машин (сборочные, инструментальные процессы, влажно-тепловая обработка и др.).

Прерывные процессы предполагают наличие перерывов в изготовлении продукции, работе оборудования без ущерба для качества продукции. *Непрерывные процессы* осуществляются без перерывов. Часто перерывы невозможны или же они приводят к ухудшению ста продукции и состояния оборудования.

Ручными называются процессы, выполняемые без помощи машин механизмов. *Частично механизированные процессы* характеризуются заменой ручного труда машинами на отдельных операциях, главным образом основных. *Комплексно-механизированные процессы* предполагают наличие взаимо-

увязанной системы машин и механизмов, обеспечивающей выполнение всех производственных операций и без применения ручного труда, за исключением операций исключения машинами и механизмами. *Автоматизированные процессы* обеспечивают выполнение всех операций, включая управление машинами и механизмами без непосредственного участия работника.

4.3 Производственный цикл

Производственный цикл — календарный период времени с момента запуска сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее службой технического контроля и сдачи на склад готовой продукции (измеряется в днях и часах). Производственный цикл (T) подразделяется на две стадии — время непосредственного производственного процесса и время перерывов в производственном процессе (рис. 7.2). Время протекания процесса производства, которое называется *технологическим циклом*, или *рабочим периодом*, включает:

- затраты времени на подготовительно-заключительные операции ($T_{ПЗ}$);
- затраты времени на технологические операции ($T_{техн}$);
- затраты времени на протекание естественных технологических процессов ($T_{ест.пр}$);
- затраты времени на транспортировку в процессе производства ($T_{транс}$);
- затраты времени на технический контроль ($T_{техн.к}$).

Время перерывов в процессе производства, в свою очередь, включает:

- время межоперационного пролеживания ($T_{межопер.пр}$);
- время межсменного пролеживания ($T_{межсмен.пр}$).

Из составляющих времени протекания процесса производства и времени перерывов в процессе производства складывается производственный цикл:

$$T_{ц} = T_{пз} + T_{техн.} + T_{ест. пр} + T_{транс} + T_{техн.к} + T_{межопер.пр} + T_{межсмен.пр}$$

Подготовительно-заключительное время затрачивается рабочим (или бригадой) на подготовку к выполнению производственного задания, а также на все действия по его завершению. Оно включает время на получение наряда, материала, специальных инструментов и приспособлений, наладку оборудования и др.

Время технологических операций — это время, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники.

Время естественных технологических процессов — это время, в течение которого предмет труда изменяет свои характеристики без непосредственного воздействия человека и техники (сушка на воздухе окрашенного или остывание нагретого изделия, рост и созревание растений, брожение некоторых продуктов и др.). Для ускорения производства многие естественные процессы осуществляются в искусственно созданных условиях (например, сушка в сушильных камерах).

Время на технический контроль и время на транспортировку в процессе производства составляют *время технического обслуживания*. Время технического обслуживания включает:

- контроль качества обработки изделия;
- контроль режимов работы машин и оборудования, их настройку, мелкий ремонт;
- подвоз заготовок, материалов, приемку и уборку продукции после ее обработки.

Время перерывов в работе — это время, в течение которого не производится никакого воздействия на предмет труда и не происходит изменений его качественных характеристик, но продукция еще не является готовой и процесс производства не закончен. Различают регламентированные и нерегламентированные перерывы.

В свою очередь, регламентированные перерывы в зависимости от вызвавших их причин подразделяются на межопера-ционные (внутрисменные) и межсменные (связанные с режимом работы).

Межоперационные перерывы делятся на перерывы партионности, ожидания и комплектования. *Перерывы партионности* имеют место при обработке деталей партиями: каждая деталь или узел, поступая к рабочему месту в составе партии, пролеживает дважды — до начала и по окончании обработки, пока вся партия не пройдет через данную операцию. *Перерывы ожидания* обусловлены несогласованностью (несинхронностью) длительности смежных операций технологического процесса и возникают, когда предыдущая операция заканчивается раньше, чем освобождается рабочее место для выполнения следующей операции. *Перерывы комплектования* возникают в тех случаях, когда детали и узлы пролеживают в связи с незаконченностью изготовления других т-шлей, входящих в один комплект.

Междусменные перерывы определяются режимом работы (числом и длительностью смен) и включают перерывы между рабочими сменами, выходные и праздничные дни, обеденные перерывы.

Операция — часть процесса производства, выполняемая на одном рабочем месте, состоящая из ряда действий над одним объектом производства [деталью, узлом, изделием) одним или несколькими рабочими. Различают следующие виды сочетания операций:

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный (смешанный).

4.4 Формы, типы и методы организации производства

Организация производства представляет собой систему мер и мероприятий, направленных на рациональное сочетание труда с вещественными элементами производства, орудиями и предметами труда. Эта система мероприятий, кроме того, направлена на оптимальное сочетание частных произ-

водственных процессов между собой в пространстве и времени и на этой основе — на повышение эффективности производства. Различают формы организации общественного производства, типы организации производства и методы организации производственных процессов.

К *формам организации производства* в целом относятся концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование. *Концентрация* представляет собой процесс сосредоточения изготовления продукции на ограниченном числе предприятий и в их производственных подразделениях. Уровень концентрации зависит, в первую очередь, от объема выпуска продукции, величины единичной мощности машин, агрегатов, аппаратов, технологических установок, количества однотипного оборудования, размеров и числа технологически однородных производств. Для измерения уровня концентрации используются показатели объема продукции, численности работников, а в отдельных отраслях — стоимости основных фондов.

Под *специализацией* понимается сосредоточение на предприятии и в его производственных подразделениях выпуска однородной, однотипной продукции или выполнения отдельных стадий технологического процесса. Различают технологическую, предметную и поддетальную специализацию. *Технологическая специализация* — обособление предприятий, цехов и участков в целях выполнения определенных операций или стадий производственного процесса (например, прядильные, ткацкие и отделочные фабрики в текстильном промышленности). *Предметная специализация* предполагает сосредоточение производства на предприятии (в цехе) полностью готовых видов продукции (например, мотоциклов, велосипедов, посуды, хлебопродуктов и др.). *Поддетальная специализация*, являясь разновидностью предметной, основана на производстве отдельных деталей и частей готовой продукции (моторов, подшипников и т. п.).

Предпосылками повышения уровня специализации являются стандартизация, унификация и типизация процессов. *Стандартизация* устанавливает строго определенные нормы качества, формы и размеры деталей, узлов, готовой продукции. Она создает предпосылки для ограничения номенклатуры выпускаемой продукции и увеличения масштабов ее производства. *Унификация* предполагает сокращение существующего многообразия в типах конструкций, формах, размерах деталей, заготовок, узлов, применяемых материалов и выбор из них наиболее технологически и экономически целесообразных. *Типизация* процессов состоит в ограничении разнообразия применяемых производственных операций, разработке типовых процессов для групп технологически однородных деталей. Однако следует иметь в виду, что реализация рассмотренных предпосылок специализации не должна ухудшать потребительские свойства готовой продукции, уменьшать спрос на нее.

В условиях конкуренции в ряде случаев более предпочтительной для предприятия является *диверсификация производства*, предполагающая разнообразие сфер деятельности за счет расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Специализация на выпуске ограниченного ассортимента продук-

ции, ориентированного на удовлетворение четко определенных потребностей рынка, свойственна относительно небольшим по размерам предприятиям.

Кооперирование предполагает производственные связи предприятий, цехов, участков, совместно участвующих в производстве продукции. В его основе лежат поддетальная и технологическая формы специализации. Внутризаводское кооперирование проявляется в передаче полуфабрикатов из одних цехов в другие, в обслуживании основных подразделений вспомогательными. Оно содействует более полной загрузке производственных мощностей и ликвидации «узких мест», обеспечивает улучшение результатов деятельности предприятий в целом. К основным показателям, характеризующим уровень кооперирования, относятся: удельный вес деталей и полуфабрикатов, полученных по кооперированным поставкам, в общем объеме выпускаемой продукции; число предприятий, кооперирующихся с данным предприятием; удельный вес деталей и полуфабрикатов, поставляемых на сторону, и др.

Комбинирование представляет собой соединение в одном предприятии производств, иногда разноотраслевых, но тесно связанных между собой. Комбинирование может иметь место:

- на базе сочетания последовательных стадий изготовления продукции (текстильные, металлургические и другие комбинаты);
- на основе комплексного использования сырья (предприятия нефтеперерабатывающей, химической промышленности);
- при выделении на предприятии подразделений по переработке отходов (предприятия лесной, кожевенной и других отраслей промышленности).

Показателями, характеризующими уровень комбинирования, являются количество и стоимость продуктов, получаемых из перерабатываемого на комбинате исходного сырья; удельный вес сырья и полуфабрикатов, перерабатываемых в последующий продукт на месте их получения (например, чугуна в сталь, стали в прокат); удельный вес побочной продукции в общем объеме продукции комбината и др.

Организация производства на предприятии — форма единичного разделения труда.

Выделяют три вида организации производства:

- *поэлементный* — все элементы производственного процесса должны соответствовать друг другу, что является исходным моментом его организации;
- *пространственный* — связан с определенным уровнем организации цехов и участков и соответственным уровнем производственной структуры предприятия;
- *временной* разрез организации производства — оптимальное сочетание во времени начала и окончания отдельных производственных процессов, связанных между собой.

Степень специализации и масштаб производства продукции определяют тип организации производства, а степень соблюдения основных принципов рациональной организации производственного процесса характеризует метод

организации производства. Различают следующие *методы организации производственного процесса*:

- поточный;
- партионный;
- индивидуальный.

Кроме методов организации производственного процесса нужно различать *типы организации производства*, к которым относятся:

- массовое;
- серийное;
- единичное производство.

Поточное производство — форма организации производства, основанная на ритмичной повторяемости времени выполнения основных и вспомогательных операций на специализированных рабочих местах, расположенных по ходу протекания технологического процесса.

Партионный метод организации производства характеризуется изготовлением разной номенклатуры продукции в количестве определенных партиями их выпуска. Партией называется количество одноименных изделий, которые поочередно обрабатываются при каждой операции производственного цикла с однократной затратой подготовительно-заключительного времени.

Индивидуальный метод организации производства изготовлением продукции в единичных экземплярах или небольшими неповторяющимися партиями.

ГЛАВА 5. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Управление и менеджмент. Термины «управление» и «менеджмент» в настоящее время часто используются как понятия идентичные, взаимозаменяемые. Основанием для этого является одинаковая сущность категорий, выражаемых русским словом «управление» и английским «менеджмент». При этом в эти термины вкладывается в разных ситуациях различный смысл. Он может означать: искусство (практика) выполнения работы; наука как область человеческого знания; вид деятельности (функция); процесс как деятельность; людей, которые управляют организацией; орган или аппарат управления.

Многозначность понятий управления (менеджмента) отражена на рис.5. 1.

Управление	Искусство (практика) выполнения	Менеджмент
	Наука (область человеческого	
	Функция (вид деятельности)	
	Процесс	
	Люди, управляющие организаци-	
	Органы и аппарат управления	

Рис. 5. 1 Подходы к определению сущности и роли управления и менеджмента

Управление. Основные определения. Из-за многозначности понятия «управление» существует много вариантов его определения.

Управление можно определить как интеграционный процесс, с помощью которого профессионально подготовленные специалисты формируют организации и управляют ими путем постановки целей и разработки способов их достижения.

С информационной точки зрения менеджмент — это систематизированная совокупность теоретических и практических знаний, в которой обобщен опыт лучших предприятий мира, используются результаты и методы, полученные социальными науками (например, социологией организаций, психологией, микроэкономикой), а также такими дисциплинами, как информатика, кибернетика, и др.

Питер Друкер считает менеджмент (управление) практической предметной областью, но не наукой, например как медицину. Такой подход позволяет принять следующее определение.

Менеджмент (управление) — это набор правил и приемов, помогающих организовать какой-то полезный процесс в условиях рынка.

Менеджмент нельзя разделить на независимые части, так как каждая из них содержит в себе все остальные, т. е. смысл менеджмента как предмета сводится к совокупности понятий, элементов и классификаций, проблем, которые увязаны между собой и пронизывают друг друга.

Государство должно содействовать и поддерживать социально-экономические права человека (в том числе и защита потребителей), перераспределение доходов, научно-технический прогресс, ликвидация структурных и региональных диспропорций, развитие эффективных международных экономических отношений.

Выполняя эти функции, государство регулирует спрос и предложение на макроуровне, не вмешиваясь в действие механизма и не ограничивая его саморегулирования на уровне организаций, между которыми осуществляется товарно-денежный обмен. Долевое участие государственных органов будет меняться на протяжении всего переходного периода от значительного вначале до минимального уровня в конце. Различными должны быть и формы государственного воздействия, которые по мере продвижения по пути к рынку будут во все большей мере превращаться в «мягкие» инструменты регулирования (налоговая, кредитная, амортизационная, тарифная политика и т. д.).

Переход к полицентрической системе хозяйствования должен обеспечить значительное повышение роли самоуправления на всех уровнях. Центры хозяйствования все больше должны учитывать возможности регионов, экономическая самостоятельность которых в переходный период должна расти. С одной стороны, это приводит к увеличению количества и сложности задач, решаемых в регионах, с другой — существенно упрощает систему управления народным хозяйством в целом, снижает элемент случайности и способствует росту управляемости экономики.

Сочетание рыночных и административных методов управления предприятиями. В переходный период государственный сектор экономики будет сокращаться за счет расширения сферы рыночного предпринимательства и приватизации. Однако пока на его долю приходится существенная часть внутреннего валового продукта страны, а значение крупных и сверхкрупных предприятий для экономики вряд ли уменьшится. Управление этими предприятиями должно базироваться на комбинации методов, носящих рыночный и административный характер. Преобладание той или иной группы методов зависит от статуса предприятий в экономической системе страны.

Концепция управления организациями негосударственного сектора как открытыми, социально ориентированными системами означает поворот к рынку и потребителю. Каждая организация, функционирующая в рыночной среде, должна самостоятельно решать вопросы внутренней организации и всей совокупности связей с внешней средой. Маркетинговые исследования, расширение внешне-экономических связей, привлечение иностранного капитала, налаживание коммуникаций стоят в ряду важнейших. Социальная ориентация организации означает, что она выполняет и социальную роль. Она может рассматриваться в двух аспектах: с точки зрения ориентации на потребителя и его запросы и с позиций решения важнейших социальных проблем трудовых коллективов и среды обитания организации.

При этих допущениях возникает потребность в договоренностях о том наборе компонентов менеджмента, в рамках которых будут решаться управленческие проблемы. Таким набором может служить перечень функций, реализуемых на пред-

приятии. Количество взаимосвязей между этими функциями может быть очень большим. Поэтому и считается, что менеджмент — это и наука, и искусство. Но, к сожалению, не всем дается наука, не все в состоянии дойти до уровня мастера. Поэтому необходимо взять на вооружение уже известные, эффективно работающие управленческие технологии.

Для повышения эффективности управления применительно к управленческой практике целесообразно:

- шире применять уже апробированные известные форматы управления;
- использовать в управлении современные программно-технические средства типа Orgware или Workflow.

В управлении ключевую роль играют руководители. Их работа заключается в интеграции ресурсов предприятия для обеспечения его выживания, развития и роста. Для этого необходимо:

- 1) выбрать стратегию развития и установить цели и задачи предприятия;
- 2) осуществить организацию работ:
 - сформировать организационную структуру для решения поставленных задач;
 - подобрать людей для их решения, распределить среди них работу для обеспечения их эффективной деятельности;
 - решить вопросы об оплате труда подчиненных, повышении их в должности и т. д.;
 - важнейший элемент в работе менеджера — измерение производительности;
- 3) использовать ресурсы там, где они дают наибольший эффект.

Таким образом, руководитель должен обеспечить максимальную эффективность использования всех ресурсов за счет опоры на сильные стороны предприятия и нейтрализации его слабых сторон. При этом в полной мере должны быть использованы возможности, которые предоставляет предприятию внешняя среда, и минимизированы затраты на адаптацию предприятия к изменяющимся условиям деятельности.

На современном этапе политическая, экономическая, технологическая, социальная нестабильность внешней деловой среды геологических предприятий существенным образом влияет на их функционирование. Это, с одной стороны, проявляется в форме дополнительных возможностей для повышения эффективности. и минимизированы затраты на адаптацию предприятия к изменяющимся

условиям деятельности. Предприятие ТСК. На современном этапе политическая, экономическая, технологическая, социальная нестабильность внешней деловой среды геологических предприятий существенным образом влияет на их функционирование. Это, с одной стороны, проявляется в форме дополнительных возможностей для повышения эффективности деятельности предприятия в условиях рынка; с другой стороны, внешняя среда, являющаяся источником всех видов ресурсов, может быть для предприятия носителем различных потенциальных угроз.

Успешная адаптация предприятия к изменяющимся условиям возможна на основе системного подхода. Сущность этого подхода сводится к тому, что предприятие рассматривается как система.

К настоящему времени нет общепринятого определения этого термина. По этой причине возникает необходимость в однозначном понимании понятия «система». Под системой понимается совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность. Эта целостность целенаправлена, образует особое единство с внешней средой и входит как составная часть в систему более высокого порядка. Каждый элемент системы может быть рассмотрен как система более низкого порядка. Такое определение позволяет выделить два важнейших качества системы:

- целостность (совокупность взаимосвязанных элементов);
- членимость (возможность рассмотрения каждого элемента этой совокупности как системы).

Из основных положений системного подхода к анализу функционирования предприятия можно отметить:

- 1) свойства системы не являются простой суммой свойств ее элементов;
- 2) свойства системы зависят от свойств ее элементов.

Для рассмотрения предприятия как системы важнейшее значение имеет понятие его деловой среды.

Под деловой средой предприятия понимается совокупность объектов, элементов из внешнего окружения и внутренней среды. Их поведение влияет на предприятие в целом и проявление его свойств.

Внешняя среда характеризуется как совокупность переменных, которые находятся за пределами предприятия, и не является сферой непосредственного воздействия его стороны.

К внешней среде предприятия можно отнести организации, связанные с ним производственной деятельностью: поставщиков, потребителей, акционеров, кредиторов, конкурентов, торговые организации, правительственные органы и др. К внешней среде также можно отнести социальные факторы и условия, которые, не оказывая прямого воздействия на оперативную деятельность организации, определяют стратегически важные решения, принимаемые ее менеджментом. Важнейшая роль здесь принадлежит экономическим, политическим, физико-географическим факторам и переменным (рис.5.2). Значение факторов внешней среды повышается с возрастанием сложности системы общественных отношений (социальных, экономических, политических и пр.), составивших среду менеджмента.

Именно внешнее окружение диктует стратегию предприятия. Внутренняя среда каждой организации формируется под воздействием переменных оказывающих непосредственное влияние на процесс производства продукции, услуг, — это структура предприятия, его культура и ресурсы.

Под *структурой предприятия* понимается состав и соотношение входящих в него подсистем, выделяемых по критериям производственных и (или) управленческих процессов. В соответствии с этим различают структуру производ-

ства управления. В системе предприятия независимо от вида и масштабов деятельности функционируют четыре подсистемы: назначение первой подсистемы связано с продвижением и продажей товаров и услуг; другая подсистема занимается финансовым обеспечением деятельности предприятия; к третьей относится подсистема, назначение которой непосредственное производство товаров и оказание услуг; к числу важнейших относится подсистема управления, которая обеспечивает на предприятии гармонизацию всех видов деятельности.

Культура организации — это система коллективно разделяемых ценностей, убеждений, традиций и норм поведения оказывающая влияние на поведение как отдельных индивидов, так и групп людей работающих на предприятии, а следовательно, и на процессы и результаты их совместной рабо-



Рис. 5.2. Факторы и переменные внешней и внутренней среды предприятия

Ресурсы любая организация получает из внешней среды в виде так называемых «входов», т. е. в ту продукцию или услуги, ради производства которых создано предприятие (рис. 1.3). Помимо трудовых материальных и денежных в них нередко большое место занимают так называемые неосязаемые ресурсы, которые могут быть представлены, например, в виде особых знаний или умений, общественной поддержки программ и политики предприятия.

ТЫ.

Несмотря на то что эти факторы действуют в границах организаций, они не всегда находятся под прямым контролем менеджмента, так как организации в своей деятельности зависят от ресурсов, поступающих извне.

В этой модели главным направлением деятельности руководителей становится стратегическое управление, так как поведение организации в условиях, когда все взаимосвязанные предприятия действуют по собственному усмотрению, не может быть объектом точного прогнозирования и планирования. Эта модель утверждает единство системной многоплановости и сложности внешней среды. Эффективность организации при этом оценивается как системная целесообразность, учитывающая ее способности к саморегулированию и самоорганизации, а также к достижению целей при изменении внешних условий и факторов. В центре внимания при оценке эффективности оказываются: эффективность формирования ресурсов предприятия, технологических процессов, продаж как функция удовлетворения общественных потребностей в товарах и услугах, которые производит предприятие.

При этом не исключается ситуация, когда поддержание непрерывного потока ресурсов в организации может приводить к ухудшению степени достижения ее целей.

При оценке этой модели необходимо учитывать, что, несмотря на большое значение окружающей среды, она лишь определяет правила игры. Внутренняя среда организации, которая формируется под воздействием непрерывно принимаемых руководством управленческих решений, реально определяет уровень системной эффективности.

6.1 СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Любому производству требуется упорядочение, так как совокупность связей между субъектами минерально-сырьевого комплекса страны не может сама по себе обеспечить необходимое взаимодействие между ними. Отсюда вытекает объективная необходимость в управлении минерально-сырьевым комплексом страны в целом и процессом геологического изучения недр в частности.

Основными участниками геологического изучения недр являются геологические предприятия.

Любая организация, вне зависимости от ее конкретного назначения, может быть описана с помощью ряда параметров, среди которых главными являются: целевое назначение, правовая и нормативная основа, ресурсы, процессы и структура, разделение ролей, внешняя среда и система внутренних социальных, а также экономических связей и отношений, отражающих организационную культуру.

Деятельность любого предприятия, в том числе и геологического, направлена на удовлетворение определенных общественных потребностей. Для этого на предприятии выполняются различные виды работ, которые можно разделить на три вида:

- физические работы, связанные с реализацией основного, обеспечивающего и обслуживающего производств, например буровые, горнопроходческие ра-

- боты (физические работы в наибольшей степени связаны с техническим уровнем применяемой технологии);
- обмен информацией между подразделениями предприятия и внешней средой;

управление собственно деятельностью предприятия на основе контроля параметров внутренней среды и адаптации к внешнему окружению

Особенности управления в Казахстане. Поворот в развитии нашей страны от социалистического хозяйства к экономике рыночно-предпринимательского типа вызвал необходимость разработки новой парадигмы управления.

Осуществляемые в стране экономические реформы позволяют интегрировать народное хозяйство Казахстана в мировую экономику и занять в ней достойное место при соблюдении двух главных условий:

1) в основу реформ должны быть положены принципы и механизмы, господствующие в мировом экономическом сообществе;

2) при проведении реформ должны быть учтены особенности предшествующего развития и современного состояния экономики страны, национальная культура и поведенческие характеристики населения, продолжительность периода преобразований и другие факторы и условия, формирующие развитие страны.

Децентрализация системы управления. Необходимость такого подхода вызывается тем, что движение к рынку — это сложный процесс, неизменно и активным участником которого должно быть государство.

Роль государства состоит в том, чтобы устанавливать и охранять общие правила функционирования рынка, используя такие формы вмешательства, как законодательство (в том числе антимонопольное), государственные заказы, лицензирование экспорта и импорта, установление кредитных ставок, различные формы стимулирования и контроля рационального использования природных ресурсов и т. д. На государство возлагается и задача заполнения вне рыночных зон хозяйствования, к которым относятся: экологическая, социальная безопасность

Для повышения эффективности управления применительно к казахстанской управленческой практике целесообразно:

- шире применять уже апробированные известные форматы управления;
- использовать в управлении современные программно-технические средства типа Orgware или Workflow.

Контрольные вопросы:

1. Понятия управление и менеджмент.
2. Особенности управления в Казахстане.
3. Децентрализация системы управления.

ГЛАВА 6. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

6.1 Функции и объекты планирования, принципы его организации

Значение, функции и объекты планирования. Планирование - основополагающая функция менеджмента, или управления предприятием, реализующая стратегические и тактические цели его развития.

Планирование определяет на какой ступени своего экономического развития находится организация, какими ресурсами и возможностями обладает и какие действия будут в дальнейшем способствовать достижению поставленных целей.

Стратегические цели предприятия представляют основу стратегического планирования и отражают стратегии: маркетинга; экономического, социального и научно-технического развития; производства; финансов; менеджмента и других сфер деятельности предприятия.

Основными задачами планирования в условиях рыночной экономики является моделирование будущих изменений хозяйственной системы (предприятия) и ее среды с точки зрения некоего желаемого состояния и координации действия всех элементов системы для достижения этого желаемого состояния.

Необходимость планирования на предприятии определяется следующими обстоятельствами:

- планирование проясняет для менеджеров конечные задачи деятельности организации;
- делает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;
- позволяет быстрее адаптироваться при возникновении различного рода проблем;
- стимулирует менеджеров к принятию стратегических решений и их реализации в дальнейшей работе;
- улучшает координацию действий в организации;
- создает предпосылки для повышения квалификации менеджеров;
- увеличивает возможности фирмы в обеспечении необходимой информацией;
- способствует более рациональному распределению ресурсов;
- создает условия для эффективного контроля в организации.

В казахстанской экономике в настоящее время можно выделить два крупных типа хозяйствующих субъектов планирования.

1. Относительно недавно образовавшиеся частные фирмы. Рост фирмы и усложнение ее внутренней структуры приводит к необходимости формирования системы планирования. Оперативное управление, без предварительного определения видов деятельности, источников финансирования, технологических ресурсов и т.д. становится слишком обременительным для менеджеров и менее эффективным.

2. Государственные и бывшие государственные, ныне приватизированные, предприятия. К этому типу предприятий в подавляющем большинстве относятся и геологоразведочные организации. Для них функция планирования является традиционной. Однако их планы фактически составлялись в развитие отраслевых программ и, следовательно, не требовали от разработчика серьезного анализа целей развития собственной организации. В связи с этим, государственным и приватизированным предприятиям, как и организациям первой группы, необходимо осваивать и совершенствовать приемы внутрифирменного планирования в рыночной экономике.

К сожалению, несовершенство казахстанского рынка, связанное с проблемами переходного периода, ограничивает применение формального планирования в отечественных условиях. К основным причинам этого ограничения можно отнести:

- высокую степень неопределенности результатов хозяйственной деятельности, связанную в первую очередь с непредсказуемым характером политических и экономических преобразований в стране. Эта нестабильность снижает масштабы и горизонт планирования;

- низкий уровень накопления капитала в отечественных хозяйствующих организациях и, как

- следствие, недостаток средств для эффективной организации службы планирования;

- отсутствие эффективных юридических норм, регулирующие поведение предпринимателей, отсутствие культуры рыночных отношений.

Для снижения обусловленного неопределенностью риска и тем самым повышения точности планирования предприятие пользуется различными методами, основными из которых являются:

- вертикальная интеграция, то есть слияние или поглощение фирм-поставщиков и фирм-потребителей;

- монополизация рынка, активизация маркетинговых исследований и другие способы воздействия на спрос;

- заключение контрактных отношений либо формирование основанных на взаимном доверии предпринимательских союзов.

Принципы, этапы и методы планирования.

Эффективное планирование должно основываться на ряде принципов, которые определяют характер и содержание плановой деятельности: комплексности, системности, непрерывности, гибкости планирования и принципе участия.

I. Комплексность планирования. Имеется в виду, что оно должно охватывать все предполагаемые сферы деятельности предприятия.

II. Системность планирования подразумевает единство направления плановой деятельности для всех элементов хозяйствующего субъекта. Его можно представить так: все структурные подразделения должны планировать свою деятельность исходя из общих целей и стратегии организации. При этом их планы должны сливаться в единую систему согласно иерархии подразделений, т.е.

любые изменения в планах одного подразделения отражались бы на планах смежных подразделений.

III. Непрерывность планирования заключается в том, что процесс планирования на предприятиях должен осуществляться постоянно, с учетом изменений, произошедших во внешней среде, а также в ценностях, целях и возможностях самого предприятия.

IV. Гибкость планирования подразумевает возможность оперативного изменения планов в зависимости от обстоятельств. Для обеспечения этого принципа необходимо получить полное представление о тех изменениях, которые могут произойти в работе предприятия, на рынке сбыта продукции, в организационной структуре при учете всех возможных внешних и внутренних факторов, включая форс-мажор. На основании этой информации формируются альтернативные варианты планов.

V. Принцип участия декларирует, что в составлении планов должны принимать участие те, кто будет их реально воплощать, т.е. менеджеры. Участие в процессе планирования, помимо плановиков, управляющих производственными и сбытовыми подразделениями, обеспечивает более полное соответствие плана реальным условиям хозяйствования. Кроме того, менеджерам младшего звена становятся более понятны цели и задачи фирмы, что в целом повышает их заинтересованность в работе и облегчает процесс обмена информацией внутри предприятия.

Подходы к принятию плановых решений у различных менеджеров часто различны. Это связано с тем, что приемы планирования, подходящие для малых предприятий, часто оказываются неприемлемы для крупных компаний. Однако существует определенный набор методов, позволяющих избежать серьезных ошибок при выборе плановых решений. На практике используются следующие основные методы:

1. Балансовый метод – предусматривает увязку имеющихся в наличии ресурсов предприятия и потребности в них при помощи балансов. Балансовые соотношения строятся в натуральном и стоимостном выражениях и могут включать материальные, финансовые, трудовые и другие типы балансов. Эффективность использования этого метода в значительной степени зависит от качества применяемой на предприятии нормативной базы.

2. Аналитический метод плановых расчетов – заключается в том, что на основании анализа достигнутой величины показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Этот метод планирования применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно - на основе анализа их динамики и связей.

3. Вариантный метод (метод оптимизации плановых решений) - предполагает описание нескольких альтернативных вариантов плановых расчетов и выбор лучшего из них по определенному критерию (или их совокупности). Та-

кими критериями могут быть: минимум приведенных затрат; максимум приведенной прибыли; минимум риска; минимум дополнительных капиталовложений; максимум дохода на вложенный капитал и др. Вариантные методы особенно характерны для планирования капиталовложений.

4. Нормативный метод - предусматривает расчет необходимых хозяйствующему субъекту ресурсов на основании различного рода заранее установленных норм и технико-экономических нормативов. Такими нормативами являются ставки налогов, нормы амортизационных отчислений, различного рода технологические нормативы, нормы обслуживания, нормы запасов материалов и т.д.

Разработка на предприятии обоснованных норм и нормативов - процесс непрерывный и трудоемкий. В то же время базирующийся на них нормативный метод планирования является наиболее простым и оперативным.

5. Экономико-математические методы -предназначены для использования экономико-математических моделей, характеризующих количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами их определяющими. В последнее время эти методы получают все большее распространение при анализе, прогнозе и планировании развития экономических объектов, а также при выборе управленческих решений. К положительным моментам применения экономико-математических методов можно отнести следующие:

- определение путей совершенствования и упорядочения экономической информации посредством выработки требований к информации при ее подготовке и использовании в процессе моделирования;

- в сочетании с вычислительной техникой значительно увеличивается возможный объем вычислений, повышается точность и сокращается трудоемкость процесса моделирования, появляется возможность быстро проиграть варианты моделей, изменяя входные параметры, сравнить результаты моделирования в графической и числовой формах;

- возможность автоматической оценки и отбора лучшего варианта решения, более глубокое понимание экономических систем на основе анализа большого количества взаимодействующих факторов и оценки последствий их изменения при получении оптимизационных решений, найти которые другими способами крайне затруднительно.

Из множества существующих методов экономико-математического моделирования на практике наибольшее распространение получили линейные модели оптимизации (линейное программирование) и экстраполяционные модели прогнозирования экономических процессов. Для количественного анализа степени влияния на исследуемый показатель других факторов и возможные последствия их изменения в будущем чаще всего используется аппарат корреляционно-регрессионного анализа.

На практике обычно используется совокупность перечисленных методов.

Поскольку планирование представляет собой описание действий предприятия в условиях предполагаемой экономической ситуации, его эффективность

во многом определяется достоверностью прогноза этой ситуации. В этой связи прогноз иногда выделяют как отдельную функцию менеджмента. Прогноз - это вероятная оценка тенденций возможного развития экономических, технических и социальных факторов внешней и внутренней среды предприятия. Прогноз и составление планов являются элементами единой системы планирования, объединенными общностью целей и задач.

Главная функция прогнозирования - формирование обоснованных предпосылок для принятия управленческих решений. Прогноз может не только предшествовать плану, но и сопутствовать текущему планированию.

На предприятии деятельность, связанная с планированием, может быть разделена на пять основных этапов (рис. 5).

1. Анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия. На этом этапе проводится исследование и анализ основных компонентов внешней и внутренней среды предприятия с целью установления его реального положения и возможностей, а также тенденций изменения внешних факторов. Большое значение при этом имеет наличие достаточного объема достоверной маркетинговой информации о потребностях и возможностях рынка, об имеющихся и потенциальных конкурентах, направлениях развития научно-технического прогресса и др.

Кроме того, активно используются внутренние документы, по которым можно судить о количестве и производительности имеющегося оборудования, квалификации работников и т.д. На этом же этапе оцениваются результаты деятельности предприятия за предыдущий период.

2. Определение целей предприятия и методов их достижения. Этот этап, в широком смысле, представляет собой стратегическое планирование. Обычно в определении миссии (концепции) и целей предприятия принимают участие только руководители высшего звена. Под миссией фирмы понимается краткое изложение ее основных программных задач, предназначение и роль фирмы в решении каких-либо принципиальных проблем развития народного хозяйства. Тем самым, определяются и принципы взаимодействия с рынком, и потенциальные потребители, и сегменты рынка, на которых фирма предполагает работать. Далее для выработки отдельных функциональных стратегий могут привлекаться и специалисты соответствующих подразделений. Основная задача данного этапа - определение желаемых долгосрочных результатов деятельности предприятия и выбор вневременных стратегических линий его развития, которым будет подчиняться в дальнейшем система планов. Иногда этот этап предшествует этапу анализа.

3. Собственно планирование - это последовательное описание способов достижения целей во времени и определение предполагаемых результатов на каждом этапе. Итогом планирования является система планов предприятия.

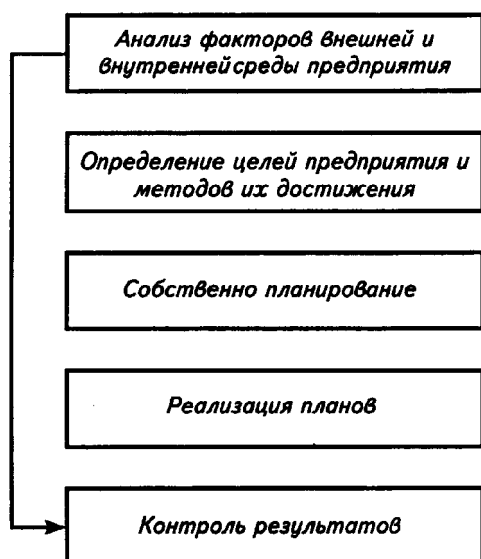


Рис. 6.1 Этапы планирования

4. Реализация планов. На этом этапе плановые решения воплощаются в конкретных действиях работников предприятия и определяются фактические показатели деятельности фирмы. Очевидно, что эффективность воплощения планов определяется не только качеством планирования и объективными обстоятельствами, но и эффективностью работы менеджеров.

5. Контроль результатов - определяется величина разрыва между плановыми и фактическими показателями деятельности и анализируются причины расхождений.

В целом процесс планирования представляет собой замкнутый цикл с прямой (от разработки стратегии —> к определению оперативных планов —> до реализации и контроля) и обратной (от учета результата выполнения —> к переформулированию плана) связью.

6.2 Стратегическое планирование

Ядром системы планов на крупном предприятии является стратегический план, который определяет главные цели и стратегические линии, которым подчинено развитие предприятия, использование и распределение имеющихся ресурсов для достижения этих целей.

Особенности стратегического планирования:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы.

2. Сформулированная стратегия используется для сужения сферы поиска плановых решений, т.е., во-первых, чтобы акцентировать внимание на опреде-

ленных участках или возможностях, и, во-вторых, отбросить остальное как несовместимое со стратегией.

3. Необходимость данной стратегии отпадает, как только реальный ход событий выведет организацию на желаемые результаты.

4. При появлении дополнительной информации об альтернативных возможностях первоначальная стратегия может быть пересмотрена (механизм обратной связи).

В задачу планирования стратегии входит определение главных направлений в деятельности предприятия на перспективу и разработка мероприятий по обеспечению устойчивости его работы, повышению конкурентоспособности. Под устойчивостью работы предприятия понимается его финансово-экономическое благополучие, позитивная динамика объемов осуществляемых геологических работ и сохранение (расширение) зоны влияния (геологического обслуживания). Конкурентоспособность определяется производственным потенциалом предприятия: наличием и качеством техники и оборудования, численностью и квалификацией работников, содержанием имеющейся информации, инновационными способностями предприятия.

Процесс составления стратегического плана на предприятии можно представить в виде следующей последовательности этапов:

1. Анализ окружающей среды: внешняя среда, внутренние возможности.
2. Определение политики предприятия (целеполагание).
3. Формулирование стратегических альтернатив.
4. Выработка функциональных стратегий:
финансовой, научно-технической, производственной и др.

Следует помнить, что планирование, а стратегическое в особенности, - процесс итерационный, т.е. предполагает пересмотр и уточнение решений предыдущего этапа при получении неудовлетворительного результата на последующем этапе либо при изменении исходной информации.

Результатом деятельности по изложенной выше схеме составления плана предприятия является документ, называемый "Стратегический план предприятия" и имеющий обычно следующие основные разделы:

- I. Цели деятельности предприятия (организации).
- II. Текущие и долгосрочные задачи.
- III. Стратегия предприятия (базовая стратегия и основные стратегические альтернативы).
- IV. Функциональные стратегии.
- V. Наиболее значимые проекты.
- VI. Планирование неожиданностей (формирование резервных стратегий).

Основные факторы, определяющие содержание стратегического плана и горизонт стратегического планирования: 1) форма собственности предприятия; 2) тип предприятия; 3) отраслевая принадлежность предприятия; 4) размер предприятия.

Не существует единого для всех предприятий горизонта стратегического планирования. Его величина зависит от многих факторов. Приведем основные из них.

А. Среднее время от появления новой идеи до ее внедрения. Очевидно, что это время для предприятий минерально-сырьевого комплекса в несколько раз больше, чем у предприятий, производящих, к примеру, продукты питания.

Б. Продолжительность воздействия принимаемых решений на организацию. Крупным предприятиям более свойственна инерционность управленческих решений, чем мелким.

В. Степень предсказуемости. Промышленное производство - одна из важнейших отраслей общественного производства, и развитие ее во многом определяется долгосрочными государственными программами.

Средний горизонт стратегического планирования на предприятиях обычно составляет 5 лет и более. Предприятие выбирает свою стратегию из нескольких возможных вариантов. Многообразие существующих в реальной жизни стратегий представляет собой набор модификаций нескольких базовых стратегий, каждая из которых эффективна при определенных условиях внешней и внутренней среды.

Стратегию ограниченного роста применяют многие крупные предприятия, работающие в отраслях со стабильной технологией. Цели развития при этом устанавливаются "от достигнутого" и корректируются на изменение условий. Если положение предприятия устойчиво, то в перспективе его руководство будет придерживаться ранее избранной стратегии, поскольку это самый простой и наименее рискованный образ действий.

6.3 Бизнес-планирование деятельности предприятия

Структура, последовательность разработки и содержание бизнес-плана. Бизнес-планирование представляет собой процесс определения цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработку плана действий различной степени детализации на ближайшую и отдаленную перспективу.

Согласно существующей экономической теории бизнес-план имеет три основные функции (рис.9)



Рис. 9. Функции бизнес-плана

Бизнес-планы разрабатываются как на непрерывный предпринимательский процесс, так и на отдельную сделку, поэтому часто их называют предпринимательскими проектами.

Предпосылки перехода предприятий к бизнес-планированию деятельности:

1) в соответствии с законодательством предприятие имеет право осуществлять и реализовывать любые планы и программы действий, не противоречащие организационно-правовой форме и уставу предприятия;

2) предприятие в условиях рыночной экономики вынуждено самостоятельно искать заказчиков и финансировать программы технического, экономического и социального развития предприятия;

3) в условиях отсутствия централизованного планирования и, соответственно, финансирования работ предприятию необходимо заниматься поиском инвестора, особенно при реализации капиталоемких проектов и программ; бизнес-план в этом случае выступает в качестве инструмента привлечения потенциальных инвесторов;

4) в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры, заказчиков и потенциальных потребителей продукции горно-геологических предприятий бизнес-план является инструментом обоснования краткосрочной и среднесрочной стратегии деятельности предприятия при выборе направления работ, их объемов и номенклатуры, приоритетов развития производства, кадровой, научно-технической и финансовой политики;

5) бизнес-планирование – эффективный инструмент внутрифирменного планирования деятельности структурных подразделений геологоразведочных и горно-добывающих предприятий.

Основные задачи бизнес-плана:

1. Выбор и обоснование основных направлений развития производства на предприятии.

2. Установление номенклатуры и объемов производства.

3. Выработка общих показателей деятельности производственных, научно-технических и иных подразделений.

4. Определение степени риска и оценка рентабельности, обоснование эффективности инвестиций в развитие или реконструкцию предприятий или объектов.

5. Подбор работников или команды, способной реализовать данный план. В связи с многообразием и неопределенностью понятия бизнес-план в качестве объекта бизнес-планирования в зависимости от поставленных целей могут рассматриваться: долгосрочная перспектива; одно из подразделений предприятия или новое направление деятельности предприятия; направление инвестирования средств в создание новых или реконструкцию старых производств на предприятии; проекты освоения, обоснование экономической целесообразности получения лицензии и другие.

Составление и реализация плана - это непрерывный процесс, который может быть представлен следующей схемой (рис. 6.2).



Рис. 6.2 Схема процесса составления и реализации бизнес-плана

Бизнес-план, описывая основные аспекты будущего предприятия и проблемы, с которыми может столкнуться, определяет цели и стратегии развития предприятия, возможный круг потребителей и объемы реализуемой продукции, работ, услуг, оценивает оптимальные объемы вовлекаемых в производственную деятельность факторов производства. Бизнес-план может носить характер текущего (1 год) или перспективного (3-5 лет) плана. В последнем случае расчет плановых показателей производится детально на первый год и укрупненно – на последующие годы. Последовательность составления бизнес-плана представлена на рис.6.3

Состав, структура и объем бизнес-плана определяются характером объекта планирования, целью составления плана, структурой отраслевой принадлежности и вида деятельности предприятия, размерами предприятия и т.д.

В геологоразведочной отрасли бизнес-планы составляются для оценки инвестиционных проектов освоения МПИ, а также как основной метод текущего и среднесрочного планирования.

Составление бизнес-планов для решения этих задач имеет свою специфику. В первом случае бизнес-план - это основной инструмент инвестиционного проектирования и охватывает три фазы жизненного цикла проекта: предпроектную, инвестиционную и производственную. В ходе прединвестиционной фазы при составлении бизнес-плана изучаются возможности будущего проекта освоения МПИ или геологического тела и принимается решение об инвестициях. В инвестиционной фазе реализуется предложенный проект. Производственная фаза представляет собой фазу эксплуатации проекта. Таким образом, бизнес-план освоения МПИ - это формализованное описание результатов проведения работ по соответствующему проекту в ходе инвестиционной фазы его разработки. Цель бизнес-плана в этом случае - подготовить информацию для принятия решения о целесообразности и объемах инвестирования проекта освоения МПИ. Стандартные структуры бизнес-плана освоения МПИ, отвечающие требованиям методики ЮНИДО, а также международной практике, принятой в банковской сфере, могут быть представлены следующим образом:

Меморандум конфиденциальности (разделы 1-12):

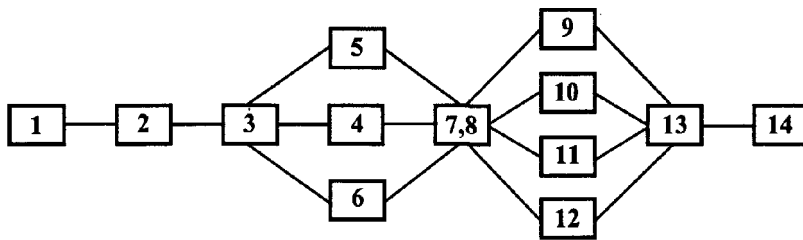


Рис. 6.3 Этапы бизнес-планирования:

1 - анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия и определение целей и стратегии развития предприятия на планируемый период; 2 - анализ производственных, консалтинговых и других возможностей предприятия, сегментация рынка и определение маркетинговой стратегии; 3 - оценка приоритетных видов и объемов продукции, работ, услуг, которые будут являться целью реализации плана; 4 - составление плана маркетинга и сбыта продукции; 5 — составление прогнозов объемов сбыта; 6 - оценка производственных возможностей предприятия по реализации прогнозируемых объемов продукции, работ, услуг; 7-11- разработка планов (7, 8 - производства и реализации продукции, работ, услуг, 9 - развития организации, 10 - экономико-правовой схемы деятельности предприятия в плановом периоде, 11 - инвестиционной деятельности); 12 - решение вопросов организации учета, контроля выполнения плана, а также разработка мероприятий по его успешной реализации; 13 - разработка финансового плана предприятия; 14 - формулировка основных видов бизнес-плана и оценка экономической эффективности его выполнения.

Стандартная структура бизнес-плана освоения МПИ, отвечающие требованиям ЮНИДО:

1. Резюме
2. Краткое описание проекта
3. Характеристика продукции проекта
4. Анализ рынка
5. План маркетинга
6. Производственный план реализации проекта
7. Организационный план реализации проекта
8. Законы и государственные мероприятия, оказывающие влияние на реализацию и функционирование проекта
9. Правовое обеспечение проекта
10. Финансовый план реализации проекта
11. Оценка экономической эффективности и факторов риска
12. Приложение

Оценка экономической эффективности и факторов риска бизнес-плана производится в соответствии с методическими рекомендациями по оценке экономической эффективности инвестиционных проектов с учетом специфики горно-геологических предприятий.

Для текущего и среднесрочного планирования производственно-хозяйственной деятельности горно-геологических предприятий может быть рекомендована следующая структура бизнес-плана:

1. Титульный лист
2. Общая часть
3. Анализ маркетинговой, сбытовой и производственно-хозяйственной деятельности
4. Производственный план горно-геологического предприятия
5. Организация управления, труд, кадры
6. План научно-технического развития предприятия
7. Источники и направления финансирования основных видов деятельности
8. Финансовый план
9. Приложение к плану

В зависимости от целей составления бизнес-плана и масштабов предприятия основные разделы плана могут разрабатываться с различной степенью детальности.

Цели и стратегия. В этом разделе на основе результатов анализа и общей концепции развития горно-геологического предприятия определяются цели, к которым будет стремиться предприятие в планируемый период времени и общая стратегия их достижения. Формирование целей и стратегии представляет собой неформализованную процедуру, основанную на оценке приоритетов деятельности предприятия. При этом следует иметь в виду, что цели и стратегия развития предприятия могут корректироваться как в процессе реализации плана, так и в процессе его формирования.

Анализ и сегментация рынка производится на основе имеющийся в распоряжении предприятия, а также доступной для пользования маркетинговой информации об объемах реализации продукции, работ, услуг, ценах, условиях договоров и потенциальных потребителях его продукции.

Результатом работы по данному разделу бизнес-плана является оценка наиболее перспективных сегментов рынка и направления дальнейшей перспективы маркетинговой работы предприятия.

ГЛАВА 7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ресурсы – средства, запасы, источники дохода в государственном бюджете. Различают ресурсы экономические (материальные, трудовые, финансовые) и природные. Ресурсы состоят из средств производства (предметов труда и средств труда) и предметов потребления.

К материальным ресурсам относятся: здания, сооружения, оборудование, машины, приборы, сырье, материалы, топливо, горючее, электроэнергия и т.д.

Трудовые ресурсы – численность трудоспособного населения старше 15 лет.

Финансовые ресурсы – совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении государства, отрасли, предприятия, отрасли и т.д.

Природные ресурсы – полезные ископаемые в недрах, лесные, водные ресурсы, земля.

7.1. Экономическая сущность, классификация и структура основных фондов

В состав средств производства предприятия входят две части:

1. Предметы труда (сырье, материалы, полуфабрикаты и др.).
2. Средства труда (машины, оборудование, здания, сооружения и др.), с помощью которых человек воздействует на предметы труда, превращая их в готовую продукцию.

В соответствии с ролью участия в производственном процессе средства труда принимают форму основных фондов, а предметы труда – оборотных фондов.

Экономическая сущность основных фондов состоит в том, что основные средства труда, участвуя в производственных циклах, сохраняют при этом натуральную форму, а их стоимость переносится на готовый продукт по мере изнашивания.

Одним из важнейших факторов производства является капитал. Капитал предприятия представляет собой сумму средств в денежной форме, которая необходима для начала любого производственного процесса (рис.7.1).

Основные фонды делятся на производственные и не производственные

Капитал в зависимости от специфики производства может находиться в различной форме. Это средства труда (ОПФ), предметы труда (ОбФ), нематериальные активы (НА) и средства обращения (СО). Предметы труда и средства обращения представляют собой оборотные средства предприятия. Таким образом:

$$K = ОПФ + НА + \frac{ОбФ + СО}{ОбС}$$

Все составляющие капитала одинаково важны для производства, так как представляют его материально-техническую базу, права на выпуск продукции,



Рис.7.1 Классификация элементов основного капитала (основных средств используемые технологии, его финансовый потенциал и независимость в условиях рыночной конкуренции) по международному стандарту СНС 1993 года.

Соотношения между стоимостью ОПФ и ОбФ в различных отраслях производства могут сильно отличаться. Это вызывается спецификой выпускаемой продукции, технологией производства, а также рядом экономико-географических факторов в местах проведения работ.

Как видно из табл. 7.1 в большинстве случаев основную долю в производственных фондах составляют ОПФ. Роль в производственном процессе ОПФ огромна, так как от их научно-технического состояния зависит не только экономическая эффективность производства, но и возможность выпуска продукции.

Основные производственные фонды представляют собой средства труда. Они участвуют в производственном процессе многократно, сохраняют свою вещественно-натуральную форму, а их стоимость переносится на стоимость готовой продукции (работ, услуг) постепенно, в зависимости от скорости износа. При помощи средств труда работники предприятия воздействуют на предметы труда, превращая последние в новую продукцию. Средства труда, которыми пользуется предприятие, их состав, техническое совершенство и то, насколько эффективно они участвуют в производственном процессе, являются важнейшими условиями стабильной и высокопроизводительной работы предприятия.

Развитие средств труда оказывает самое непосредственное влияние на квалификационные и профессиональные требования к организации и управлению производством.

Таблица 7.1

Соотношение между основными и оборотными фондами в различных отраслях, % к их общей стоимости

Отрасли	ОПФ	НА	ОбС
Вся промышленность	70-75	3-5	25-27
В том числе:	85-87	4-5	13-15
угольная			
нефтедобывающая	92-95	4-5	6-10
химическая	70-76	4-5	20-24
черная металлургия	80-88	3-4	12-15
машиностроение	50-55	4-5	43-45
ювелирная	8-10	2-3	90-92
геологоразведка	68-72	2-3	28-30

ОПФ включают большое количество разнообразных средств труда. В отраслях, как правило, имеется от 15 до 20 тыс. наименований отдельных видов ОПФ. Для учета, планирования, налогообложения и решения других экономических задач проводится классификация ОПФ. В зависимости от классификационных признаков все ОПФ делятся на следующие группы:

I. По принадлежности:

- *собственные ОПФ;*
- *арендованные ОПФ.*

II. По назначению:

- *производственные;*

- *непроизводственные;*
- *фонды других отраслей.*

В геологоразведочных организациях значительную часть основных фондов составляют основные непроизводственные фонды. К ним относятся такие основные средства, как жилой фонд, объекты социально-культурного назначения, дошкольные учреждения, школы и т. п.

III. По использованию:

- *действующие; бездействующие (находящиеся на рабочих местах, но не занятые в производстве);*
- *запасные;*
- *законсервированные;*
- *сданные в аренду.*

На добывающих предприятиях, в отличие от других производств, использование ОПФ принципиально иное. Сезонные работы предопределяют значительное время, когда средства труда не заняты в процессе производства по технологическим условиям. Кроме того, ускоренный износ оборудования требует более частого отвлечения основных средств на все виды ремонта, что объективно сокращает время их производительной загрузки и увеличивает время, когда оборудование простаивает.

На добывающих предприятиях, особенно работающих в отдаленных, труднодоступных районах, необходимо иметь значительно больше запасного оборудования. В ряде регионов запасное оборудование достигает 15-20% к производственной потребности. Это обеспечивает возможность даже в критических условиях транспортного обеспечения не сорвать выполнение геологического задания и получить всю необходимую геологическую информацию. Срыв выполнения работ может стоить предприятию в десятки раз больше, чем содержание запасного оборудования, не говоря о потере производственной репутации.

Понятие «законсервированные основные фонды» для геологических организаций является очень актуальным. К законсервированным основным производственным фондам относятся такие, эксплуатация которых в настоящее время экономически нецелесообразна. Стоимость законсервированных основных фондов вычитается из стоимости имущества предприятия и не облагается налогом. Консервация фондов проводится по решению правительства, местных органов управления и лишь в некоторых случаях, начиная с 1998г., по решению руководства предприятия. В последнем случае консервации могут подвергаться основные фонды, эксплуатация которых в определенный период времени технически невозможна. Например, при ремонте магазина консервируются холодильные камеры, кассовые аппараты и т.п. В геологических организациях к законсервированным основным фондам относятся дебетные скважины, горные выработки, сооружения, не переданные на баланс добывающих предприятий. Особенно значительную часть эти фонды составляют в нефтегазоразведочных организациях. На конец 1998 г. стоимость законсервированных фондов в геологоразведке составляла ~ 10 % от среднегодовой стоимости.

IV. По производственным функциям.

Данная классификация является сквозной для всех видов производственной деятельности и насчитывает более десятка позиций, а для промышленности — только 8. Каждая отрасль принимает свою классификацию ОПФ, но лишь в пределах уже принятых групп. Ниже приведена классификация и структура ОПФ ряда отраслей производства (табл. 7.2).

Доля отдельных групп в общей стоимости ОПФ называется структурой ОПФ. Структура основных производственных фондов в геологоразведке значительно отличается от структуры основных производственных фондов других отраслей. Кроме того, в зависимости от профиля выполняемых геологоразведочных работ может меняться и структура основных фондов в этих организациях.

Таблица 7.2

Структура основных фондов

Группы основных фондов	Промышленность	Горно-добывающие отрасли пром-ти	Геологоразведочные отрасли
Здания	29,0	8-10	32
Сооружения	18,0	4,0-70	28
Передаточные устройства	11,0	2,0-10,0	0,1
Силовые машины	8,0	7,0	
Рабочие машины	26-27	20-30	26
Измерительные приборы	1,0-2,0	0,5-8,0	1,5
Транспортные средства	2,0	2,0-5,0	5,3
Инструмент, инвентарь	2,0	0,5-0,3	4,2

С течением времени классификация ОПФ меняется, отражая тенденции научно-технического процесса.

В процессе производства все ОПФ участвуют по-разному. Одни непосредственно влияют на объем и качество продукции, производительность труда работников, другие лишь косвенно обеспечивают нормальный ход производственного процесса. К первой части относятся машины, оборудование, приборы. Ко второй – здания, сооружения. Та часть ОПФ, которая оказывает непосредственное влияние на ход и результаты производственного процесса, главным образом на объем и качество продукции, уровень производительности труда, называется «активной частью ОПФ», те ОПФ, которые лишь косвенно принима-

ют участие и не связаны непосредственно с выпуском продукции, называются «пассивной частью ОПФ». Однако в различных отраслях к активной и пассивной частям ОПФ могут относиться разные средства труда. Так, транспортные средства на предприятиях геологоразведки будут активной частью, так как от вида транспортных средств зависит объем выполняемых ГРР. Сооружения и передаточные устройства в геологоразведке относятся к пассивной части, а в нефте- и газодобывающих организациях – к активной.

Чем выше доля активной части ОПФ, тем, при прочих равных условиях, предприятие может иметь лучшие показатели использования ОПФ и более высокие экономические результаты.

7.2 Учет и оценка ОПФ

Все ОПФ учитываются в натуральных и стоимостных показателях. Учет ОПФ в натуральных показателях необходим для определения производственных возможностей предприятия, соответствия имеющихся машин, механизмов, приборов и других видов ОПФ современному уровню научно-технического прогресса.

Наличие основных фондов в натуральных показателях позволяет планировать ввод таких единиц техники, которые необходимы для выполнения геологического задания. Наличие бурового станка СБА-500 не может обеспечить бурение скважин на глубину 700 м.

Натуральный учет ОПФ на предприятии не только определяет производственные возможности, но и дает обоснование для приобретения новых средств труда, если этого требует производственная программа.

Денежный учет неразрывно связан с натуральным учетом и определяется исходя из фактического наличия ОПФ. Стоимостная оценка ОПФ необходима для целей начисления амортизации, налогообложения, формирования себестоимости выполняемых работ, планирования капитальных вложений. Кроме того, стоимостная оценка ОПФ позволяет проводить анализ экономических показателей совершенно разных производственных предприятий и обобщать показатели стоимости средств труда по регионам, отраслям и по стране в целом.

Существует несколько методов денежной оценки основных фондов.

1) По первоначальной стоимости оценка проводится в ценах приобретения ОПФ. В цену приобретения включаются затраты на доставку (транспортировку), монтаж и наладку ОПФ. Первоначальная стоимость ОПФ может быть различной в организациях, находящихся на разных расстояниях от поставщика техники либо в разных условиях производства ОПФ. Так, 1 м производственной площади типового производственного здания в Алматы и в Караганде будет иметь разную цену.

Сроки службы ОПФ могут быть весьма значительными и составлять от 5 до 50 лет и более. За это время в стране принципиально меняется не только технология производства работ, но и заработная плата, цены, особенно если возни-

кают инфляционные периоды. В этих случаях сравнивать стоимость ОПФ, приобретенных в разное время, становится невозможно.

2) Восстановительная стоимость определяет стоимость ОПФ в современных условиях воспроизводства и возникает лишь в период переоценки ОПФ. После переоценки в бухгалтерских документах первоначальная стоимость ОПФ заменяется на восстановительную.

В бухгалтерских документах, таким образом, может одновременно присутствовать стоимостная оценка как по первоначальной стоимости, если часть средств приобретена после переоценки, так и восстановительная стоимость, если средства труда приобретались до начала переоценки.

Вся стоимость ОПФ, проходящая по бухгалтерским документам, называется балансовой стоимостью ОПФ. Проведение переоценки ОПФ представляем собой сложный и длительный процесс, требующий больших затрат времени, привлечения значительного числа экономических работников. Даже в периоды стабильной экономики потребность в переоценке основных фондов возникает каждые 8-10 лет. В период инфляции сроки сильно сокращаются. На практике переоценка ОПФ может проводиться по отдельным отраслям или видам оборудования, приборам, транспортным средствам.

В настоящее время в стране предприятия имеют право сами определять восстановительную стоимость основных производственных фондов исходя из их рыночной стоимости на момент переоценки. Время переоценки предприятие также определяет самостоятельно.

Однако ни оценка по первоначальной, ни оценка по восстановительной стоимости не дают представления о возрасте ОПФ, о том, сколько времени они уже отработали. Для этого служит оценка по остаточной стоимости. Под остаточной стоимостью ОПФ понимается та часть стоимости, которая еще не перенесена на готовую продукцию. Определяется остаточная стоимость следующим способом: из первоначальной (восстановительной) стоимости вычитается стоимость начисленной амортизации за весь период эксплуатации фондов.

В самом общем виде остаточная стоимость ОПФ характеризует их возрастной состав. Чем выше остаточная стоимость, тем в общем виде ОПФ являются более молодыми, еще мало участвующими в выпуске продукции. И наоборот, чем ниже доля остаточной стоимости в общей их стоимости, тем фонды более старые. В этом случае предприятию требуется вкладывать средства в их обновление, модернизацию. Важнейшим показателем, характеризующим состояние ОПФ организации, может считаться коэффициент износа ($K_{изн}$):

$$K_{изн} = \frac{C_{перв} - C_{ост}}{C_{перв}}$$

Трудности в экономике предприятий и отраслей в последние годы резко сократили коэффициенты ввода и выбытия ОПФ, что самым непосредственным образом влияет на $K_{изн}$.

Коэффициент износа может определяться в процентах и очень широко используется в практике экономической работы. Этот показатель в самом общем виде характеризует фактическое состояние материально-технической базы производства. Именно по этому показателю, как одному из важнейших, определяется необходимость вложения средств в предприятие. $K_{изн}$ является также важнейшей характеристикой предприятия при решении вопросов банкротства. Если показатель износа ниже среднеотраслевых показателей, предприятие может рассчитывать на механизмы санирования. Данные об уровнях износа ОПФ по ряду отраслей приведены ниже (табл.7.3).

Таблица 7.3

Показатель износа по отраслям промышленности

Виды деятельности	$K_{изн}$, %
Промышленность	31,8
Операции с недвижимым имуществом	17,2
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	22,8
Геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	39,7
Жилищное хозяйство	34,2
Коммунальное хозяйство	41,0
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	43,6
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	32,2
Народное образование	29,4
Культура и искусство	36,5
Наука и научное обслуживание	39,4
Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение	8,1
Управление	27,6
Общественные объединения	25,3

Как видно, в геологоразведочных организациях при очень коротких сроках эксплуатации техники $K_{изн}$ один из самых высоких. Если рассматривать отдельные организации, то в геологоразведке износ ОПФ значительно различается по профилю выполняемых работ.

Стоимость основных фондов в течение года подвержена изменению, так как фонды могут выходить (списываться, продаваться, передаваться) из производства и могут приобретаться новые основные фонды. Неравномерность ввода и выбытия основных средств на производстве вызывает необходимость расчета средне годовой стоимости основных производственных фондов. Существует несколько методик определения этой величины, которые разнятся лишь степе-

нюю детальности. Наиболее часто используется следующий метод определения среднегодовой стоимости основных фондов:

$$C_{ср.г.} = C_{перв}^н + \sum \frac{M_1}{12} \cdot C_{введ} - \sum \frac{M_2}{12} \cdot C_{выб}$$

где $C_{перв}^н$ – первоначальная стоимость основных фондов на начало года; M_1 и M_2 – число полных месяцев, соответственно с момента ввода (выбытия) объекта основных фондов; $C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных фондов; $C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных фондов.

Очень важной характеристикой основных фондов являются показатели их движения: коэффициент ввода ($K_{вв}$) и коэффициент выбытия ($K_{выб}$), которые рассчитываются по следующим формулам:

$$K_{вв} = \frac{C_{вв}}{C_{к.г.}}$$

$$K_{выб} = \frac{C_{выб}}{C_{н.г.}}$$

где $C_{вв}$ — стоимость вновь введенных основных фондов; $C_{выб}$ — стоимость выбывших (ликвидированных) основных фондов; $C_{к.г.}$ — стоимость основных фондов на конец исследуемого года; $C_{н.г.}$ — стоимость основных фондов на начало исследуемого года.

Показатели ввода и выбытия основных фондов могут быть выражены и в процентах. Высокие показатели ввода и выбытия (более 10 %) характеризуют быстрое обновление основных фондов, возможность производства соответствовать современному уровню науки и техники и наоборот. Превышение $K_{вв}$ над $K_{выб}$, свидетельствует о расширенном воспроизводстве основных фондов, если $K_{выб}$ выше, чем $K_{вв}$, — стоимость основных фондов организации сокращается.

Чем выше $K_{вв}$, тем больше возможность у предприятия приобретать новое, более технологически совершенное оборудование, приборы, измерительную технику, компьютеры последнего поколения. Размеры $K_{вв}$ тесно связаны со сроками службы ОПФ; чем эти сроки ниже, тем выше должны быть как $K_{вв}$, так и $K_{выб}$. При вводе новых ОПФ и низком $K_{выб}$ предприятие как бы накапливает отслужившие свой срок средства труда.

В геологоразведке средние коэффициенты ввода должны быть 8-10%, а для геофизических и нефтегазоразведочных организаций 12-18 %, в настоящее время коэффициенты ввода нового оборудования по отрасли в целом составляют всего 1,5-2%, и том числе на съемки — 1,4, в бурении на нефть и газ — 1,5%. $K_{выб}$ соответственно составляют 30,8, 14,2 и 13,6 %. Столь высокие показатели выбытия связаны с сокращением геологоразведочных работ на твердые полезные ископаемые и региональные работы в период 1994-1999гг.

7.3. Износ и амортизация ОПФ

В процессе производства ОПФ изнашиваются. Выделяют физический износ и моральный износ ОПФ. Физический износ представляет собой потерю важнейших натурально-вещественных свойств средств труда. К ним относятся надежность, скорость, точность, безопасность и т. д.

Скорость физического износа зависит от ряда условий:

- 1) *времени и интенсивности работы основных фондов;*
- 2) *качества конструкционных материалов, из которых изготовлены основные фонды;*
- 3) *стационарности основных фондов;*
- 4) *природных условий их эксплуатации;*
- 5) *условий технического обслуживания;*
- 6) *уровня квалификации рабочих, занятых на производстве.*

В тех отраслях и производствах, где имеют место неблагоприятные факторы, влияющие на износ ОПФ, сроки службы средств труда небольшие. Так, в геологоразведке и в добывающих отраслях нормативные сроки службы основного оборудования, приборов, транспортных средств составляют 5-7 лет. Но есть и такие основные средства, которые служат 2-3 года и даже меньше. Для ряда ОПФ может устанавливаться не нормативный срок службы а нормативный объем работ, после выполнения которого ОПФ должны быть заменены новыми. Наиболее распространенным представителем таких фондов является автотранспорт, норматив-показателем службы для которого принята величина пробега. Кроме физического износа ОПФ подвергаются и моральному износу. Существуют два вида морального износа:

- 1) *возможность приобрести такие же фонды за более низкую цену;*
- 2) *появление новых, более прогрессивных ОПФ по той же цене.*

Возмещение стоимости износа основных фондов путем перенятия этой стоимости на готовую продукцию называется амортизацией. Амортизация лишь экономически возмещает износ, она формирует денежный фонд для замены основных средств.

Накопленные таким образом средства направляются на модернизацию или приобретение новых основных фондов. К тому времени, когда фонды потребуют замены, эта сумма должна быть уже накоплена.

Сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A = \frac{C_{пер} + M + P_{л} - Л}{T_{норм}}$$

$C_{пер}$ – первоначальная стоимость основных фондов, тенге; M – затраты на модернизацию, тенге; $P_{л}$ – затраты на ликвидацию; $Л$ – ликвидационная стоимость, тенге; $T_{норм}$ – нормативный срок службы ОПФ или нормативный объем выполняемых с помощью ОПФ работ.

Сумма амортизационных отчислений определяется ежемесячно и включается в себестоимость продукции (работ). Для того, чтобы расчет амортизационных отчислений не проводить по каждой учетной единице основных фондов, последние объединяются в группы, характеризующиеся единством производственного назначения и технологией производства. Например, буровое оборудование, металлорежущие станки, измерительные приборы и т.д. Для таких групп рассчитываются нормы амортизации (H_a):

$$H_a = \frac{A}{C_{пер}} \cdot 100\%$$

Если сумма амортизационных отчислений по годам (объему работ) одинаковая и рассчитана по приведенной формуле, то идет учет только физического износа основных фондов.

Переход на рыночные отношения и отказ от централизованного планирования капитальных вложений требует учета морального износа основных фондов. Моральный износ предполагает учет в стоимости основных фондов соответствия последних; современному уровню научно-технического прогресса. Такой подход к оценке своих фондов вынуждает предприятие начислять амортизацию по годам их эксплуатации неравномерно, и 1 первые годы эксплуатации по более высоким ставкам, в последующие — по более низким.

В настоящее время предприятия сами решают, какой из методов начисления амортизации будет использован в практике экономической работы. С одной стороны, предприятию выгодна ускоренная амортизация, так как начисленные суммы возвращаются на предприятие и являются временно свободными, что в условиях инфляции может помогать предприятию продолжать производство без дорогостоящих кредитов. С другой стороны, увеличение расходов по статье амортизация, особенно в фондоемких производствах, может сильно увеличить издержки и привести к убыточной работе.

В элементе «Амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов.

Предприятия, осуществляющие свою деятельность на условиях аренды, по элементу «Амортизация основных фондов» отражают амортизационные отчисления на полное восстановление как по собственным, так и по арендованным основным фондам.

Амортизация начисляется по всем объектам основных средств за исключением:

- объектов жилищного фонда, внешнего благоустройства и других аналогичных объектов лесного и дорожного хозяйства;
- специализированных сооружений судоходной обстановки;

- продуктивного скота;
- многолетних насаждений, не достигших эксплуатационного возраста;
- земельных участков и объектов природопользования, потребительские свойства которых не изменяются с течением времени.

Амортизируемой стоимостью объекта основных средств является первоначальная или остаточная стоимость в зависимости от принятого предприятием метода амортизации. Годовая норма амортизации рассчитывается исходя из *срока полезного использования объекта*.

Срок полезного использования объектов определяется при их постановке на учет на основании:

- технических условий их эксплуатации;
- решений государственных органов (например, о нормативном сроке службы основных средств).

В случае отсутствия данных оснований срок устанавливается предприятием (организацией) исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью применения;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, а также всех видов системы планово-предупредительного ремонта;
- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

При этом следует исходить из рекомендуемых в централизованном порядке минимальных и максимальных сроков для тех или иных видов основных средств.

Основные средства в классификации распределены в соответствии со сроками полезного использования по группам.

Внутри групп основные средства распределены по подгруппам:

- машины и оборудование;
- сооружения и передаточные устройства;
- средства транспортные;
- инвентарь производственный и хозяйственный;
- здания;
- жилища;
- насаждения многолетние.

Отдельную подгруппу составляют основные средства, не вошедшие в другие группы. К их числу, в частности, относятся фонды библиотек, органов научно-технической информации, архивов, музеев и других подобных учреждений.

В большинстве подгрупп основные средства распределены по признакам назначения, связанным с видами деятельности, осуществляемыми с использованием этих объектов.

На основании этих групп устанавливается определенный диапазон сроков. Предприятие вправе само определять конкретный срок полезного использования основного средства в пределах данного диапазона. Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается самостоятельно в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организаций-изготовителей.

Предприятие может применять один из следующих способов начисления амортизации:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Способ уменьшаемого остатка и способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования относятся к способам ускоренного начисления амортизации.

Годовая сумма амортизационных отчислений по каждому из способов определяется следующим образом:

- при линейном способе — на основании *первоначальной стоимости* объекта основных средств и *нормы амортизации*, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;

- при способе уменьшаемого остатка — на основании *остаточной стоимости* объекта основных средств на начало отчетного года и *нормы амортизации*, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. При данном способе остаточная стоимость по объекту определяется ежегодно по состоянию на 1 января как результат вычитания предыдущей остаточной (в первый год первоначальной) стоимости и начисленной суммы амортизации;

- при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования — на основании *первоначальной стоимости* объекта основных средств и *годового* соотношения, где в числителе — *число лет*, остающихся от конца срока

службы объекта, а в знаменателе — *сумма чисел лет срока службы объекта*.

Например, если срок полезного использования пять лет, то в первый год переносится $5/15$ первоначальной стоимости, во второй год— $4/15$, в третий — $3/15$ и т. д.;

- при способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) — исходя из *натурального показателя* объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения *первоначальной стоимости* объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок

полезного использования объекта основных средств. В качестве натурального показателя могут выступать величина пробега автомобильного транспорта, количество добытой руды и др.

7.4. Показатели использования ОПФ

Стоимость основных фондов представляет собой основу уставного капитала, размер собственности предприятия. Для эффективной работы всегда выгодно, чтобы натуральная и стоимостная формы состояния основных фондов способствовали росту объемов производства, улучшению качества и ассортимента выпускаемой продукции, снижению издержек производства. В то же время основные фонды представляют наиболее консервативный, трудноизменяемый фактор производства. Рабочих можно принять, уволить, перераспределить по объектам, здания и оборудование не так легко увеличить или уменьшить, это требует и времени, и средств. В условиях рынка, при колебаниях спроса и предложения, правильное использование основных фондов является еще более значимым фактором для экономики предприятия. Для анализа экономической эффективности использования ОПФ выделяют две группы показателей, которые характеризуют уровень их использования. Первая группа — это обобщающие показатели, чаще всего стоимостные.

Фондоотдача — объем готовой продукции в сметных ценах, приходящийся на рубль основных фондов:

$$\Phi_o = \frac{Q_c}{ОПФ_{cp.g}}$$

где Q_c — объем выпускаемой продукции, работ, услуг в сметных ценах, руб.; $ОПФ_{cp.g}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тенге.

Фондоемкость — объем основных фондов, используемых для выполнения единицы работ:

$$\Phi_{em} = \frac{ОПФ_{cp.g}}{Q_c}$$

Фондовооруженность — рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости действующих производственных фондов к среднесписочной численности работников основного производства ($Ч_{cc}$):

$$\Phi_e = \frac{ОПФ_{cp.g}}{Ч_{cc}}$$

В практике экономической работы все обобщающие показатели сравниваются с предшествующим периодом работы, так как нормативных значений показателей нет. Фондоотдача должна увеличиваться, а фондоемкость — снижаться. Показатель фондовооруженности рассматривается во взаимоотношении с показателем производительности труда. Капитальные вложения в совершенствование произ-

водства и увеличение ОПФ могут считаться эффективными лишь в том случае, если рост производительности труда за счет данного мероприятия опережает рост фондовооруженности.

Для характеристики степени использования активной части, и особенно оборудования, приборов, транспорта, разработаны специальные показатели:

- *показатель степени готовности парка оборудования к работе (K): среднегодовое количество исправного оборудования/среднегодовое количество оборудования, числящегося на балансе;*

- *коэффициент использования парка оборудования ($K_{ин}$): среднегодовое количество оборудования, находящегося в работе/среднегодовое количество оборудования, числящегося на балансе;*

- *коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_э$): фактическое время работы оборудования/календарное время работы оборудования, находящегося в работе, $K_э$ может рассчитываться по отношению к календарному T_k , плановому T_n и режимному T_p времени;*

- *коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{инт}$): фактическая производительность оборудования/техническая производительность оборудования (P_T);*

Главное экономическое назначение показателей использования оборудования заключается в том, что они являются основой для определения производственных возможностей предприятия. Оборудование, как и человек, не может работать без перерыва. Для геологических организаций, где частые перемещения оборудования, его монтаж на новых участках, простои из-за климатических условий и организационных особенностей геологических исследований, использование всех вышеуказанных показателей крайне актуально.

Уровень использования активной части основных фондов оказывает самое непосредственное влияние на производственную мощность предприятия. Возможность предприятия выполнять работу, предусмотренную геологическим заданием, тесно связана как с наличием технических средств, так и с возможностью их эффективного использования.

Ремонт. Для поддержания ОПФ в рабочем состоянии необходимы ремонтные работы. Рекомендации по срокам и составу ремонтных работ, по времени их проведения разрабатываются создателями и изготовителями техники. Каждая отрасль, исходя из специфики применяемой техники, разрабатывает положение о планово-предупредительном ремонте оборудования. Этот документ представляет собой укрупненные показатели, которые используются предприятиями для планирования стоимости ремонтных работ, сроков нахождения оборудования в ремонте и др.

Выделяют следующие виды ремонта:

- 1) *технический уход, который проводится после каждой смены;*
- 2) *малый ремонт. Он включает в себя смену отдельных деталей, чистку, смазку, регулирование, окраску;*

3) *средний ремонт. Состоит из замены большего количества деталей, сборки и разборки узлов и агрегатов;*

4) *капитальный ремонт. Требуется значительных затрат времени и средств. Включает замену узлов и агрегатов, наладку, регулирование, разборку и сборку заново рабочей части оборудования.*

Все затраты, связанные с проведением ремонтных работ, осуществляются за счет текущих издержек производства и включаются в себестоимость геолого-разведочных работ и услуг.

Контрольные вопросы

1. *Как классифицируются основные фонды?*
2. *Назовите виды стоимости основных фондов.*
3. *Какие виды износа основных фондов Вы знаете?*
4. *Назовите основные показатели эффективности использования основных фондов.*
5. *Какие существуют пути улучшения использования основных фондов предприятия?*

7.5 Нематериальные активы и их значение для предприятий

Кроме ОПФ для осуществления производственного процесса предприятие должно вкладывать капитал в такие средства производства, которые не имеют материальной формы. Это нематериальные активы (НА). Наличие нематериальных активов не только способствует более успешной работе предприятия, выпуску современной продукции, но и зачастую без наличия на предприятии нематериальных активов производство вообще невозможно. К нематериальным активам относятся права, возникающие: из авторских и иных договоров на научные труды, произведения литературы, искусства и объектов смежных прав, на программы для ЭВМ, базы данных и др.; из патентов на изобретения; из свидетельств на полезные модели, товарные знаки (знаки обслуживания) или лицензионных договоров на их использование; из прав на ноу-хау и др. Кроме того, к НА относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами и организационные расходы.

НА делятся на *амортизируемые* и *неамортизируемые*. К последним относятся организационные расходы по созданию предприятия. Остальная часть нематериальных активов подлежит амортизации, как и основные средства. Но порядок амортизации НА имеет свои особенности: сроки амортизации устанавливаются предприятием самостоятельно, исходя из периода времени, в течение которого объект (НА) приносит доход, или срока службы, установленного в сопроводительных документах; если срок использования по НА определить невозможно, то он не должен превышать 10 лет (но не более срока деятельности предприятия).

ГЛАВА 8. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

8.1 Экономическая сущность, состав, структура оборотных средств

Оборотные средства промышленного предприятия – совокупность выраженных в денежной форме оборотных производственных фондов и фондов обращения.

К производственным оборотным фондам кроме запасов сырья, материалов, топлива относят также инструменты, инвентарь и др. предметы, включая незавершенное производство, запасы, готовая продукция, средства в расчетах и денежные средства.

Вещественным выражением оборотных средств являются предметы труда (сырье, материалы, топливо и т.д.), которые участвуют в производственном процессе и называются оборотными производственными фондами.

Оборотные производственные фонды целиком потребляются в производственном цикле, утрачивая или видоизменяя свою форму, и полностью переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт.

Вещественным содержанием ОС являются предметы труда, которые требуют возмещения после каждого производственного цикла (рисунок 8.1).

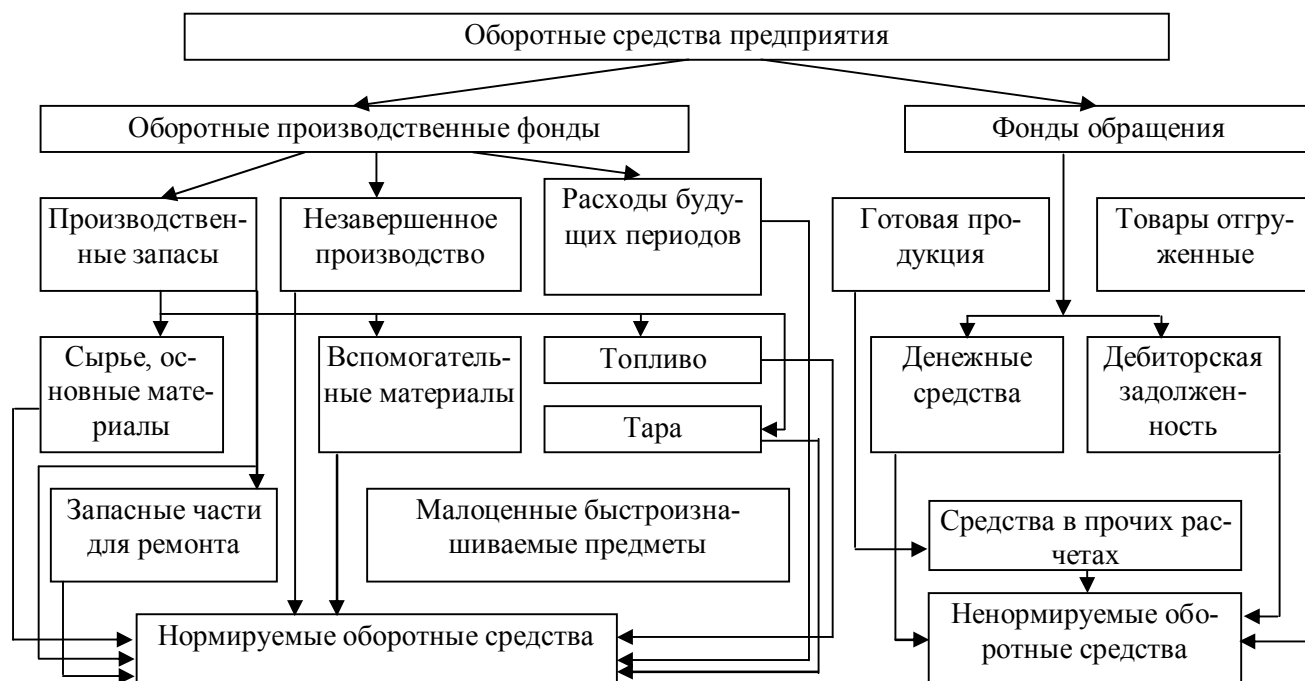


Рис. 8. 1 Состав и структура оборотных средств

В финансовом менеджменте известны различные классификации источников средств. На рисунке 8.2 представлена общая группировка источников средств.



Рис.8.2 Структура источников средств предприятия

Основным элементом приведенной схемы является собственный капитал, структура которого представлена на рис.8.3

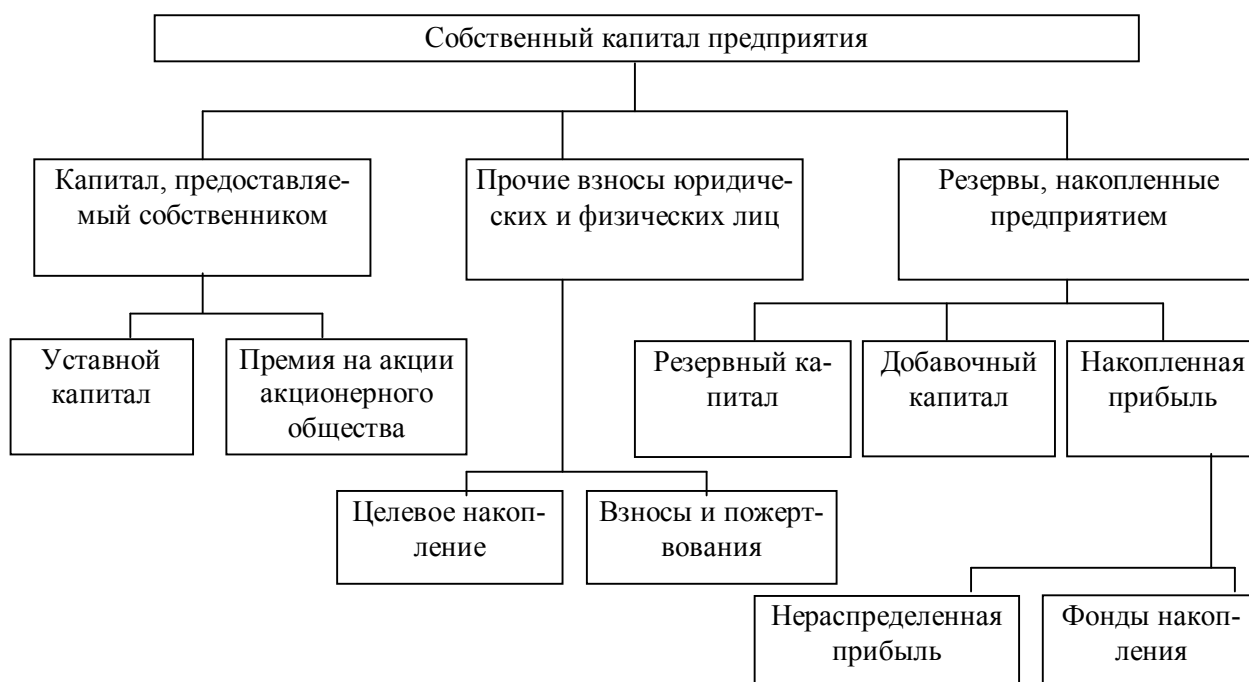


Рис.8.3 Структура собственного капитала предприятия

Источниками собственных средств являются:

- уставной капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников);
- резервы, накопленные предприятием;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и т.д.).

К основным источникам привлеченных (заемных) средств относятся: ссуды банков; заемные средства, средства от продажи облигаций и других ценных бумаг, кредиторская задолженность.

Источники образования оборотных средств показываются в пассиве баланса.

Оборотные производственные фонды состоят из двух частей: предметов труда, ожидающих включения в производственный процесс (производственные запасы), и предметы труда, вступившие в процесс производства (незавершенная продукция). Комплексная группа оборотных средств или производственных запасов: материалы, топливо, запасные части.

Источниками данных для анализа оборотных средств служат: бухгалтерские балансы промышленных предприятий и их приложения.

Как указано выше, оборотные средства складываются из оборотных фондов (ОбФ) и средств обращения (СО). К ОбФ относятся сырье, материалы, топливо, полуфабрикаты и другие материальные ценности, обеспечивающие производственный процесс. Оборотные фонды в процессе производства выполняют одну из ведущих функций, они обеспечивают выпуск и реализацию продукции, получение прибыли. Именно ОбФ являются основой будущей продукции.

ОбФ могут находиться в форме производственных запасов, т.е. материальных ресурсов еще не вступивших в производственный процесс. Они еще не изменили свою форму и находятся в пути, на складах или у поставщика, но уже оплачены и являются собственностью предприятия.

Производственные запасы состоят из следующих групп: материалы, сырье, полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части, сменное оборудование. Для выпуска новой продукции основой всех ОбФ является сырье и полуфабрикаты, т.е. те материальные ценности, которые в процессе производства превращаются в новую продукцию. Именно этот процесс и является смыслом деятельности предприятия. В добывающих отраслях важнейшей спецификой оборотных фондов является отсутствие их важнейшей части. Для производства добывающих отраслей не требуются сырье и полуфабрикаты, так как результатом деятельности этих организаций является добытое из недр минеральное сырье.

Наличие в производственных запасах таких составляющих, как запасные части, сменное оборудование, а в геологических организациях добавляются также бурильные и обсадные трубы, объясняется тем, что та часть основных фондов, срок службы которых составляет не более 1 года, либо их стоимость не превышает 100 минимальных зарплат, числятся в составе оборотных фондов для простоты учета и начисления амортизации.

Кроме того, ОбФ могут находиться и в процессе производства, когда по технологическому циклу они уже изменили свою форму, но новой продукции еще не получено. Потребность в материальных или финансовых ресурсах, обеспечивающих нормальное проведение всего технологического цикла от его начала до получения готовой продукции, называется незавершенным производ-

ством. В зависимости от продолжительности технологического цикла таких средств будет требоваться либо больше либо меньше.

Для геологоразведочных работ понятие «незавершенное производство» несколько отличается от его экономического содержания в других отраслях. Время выполнения работ по геологическому заданию может составлять несколько лет. Оплата работ по конечному результату в этом случае потребует огромных средств у исполнителя для обеспечения работ в стадии «незавершенного производства». Для ускорения движения финансовых ресурсов работы, выполняемые по геологическому заданию, оплачиваются по ходу выполнения предусмотренных проектом видов работ. Оплата производится один раз в месяц на основании «Акта о выполненных работах». Но даже промежуточная оплата работ приводит к тому, что время «незавершенного производства» составляет 30-35 дней. Это значит, что геологическая организация должна обладать суммой денежных средств, позволяющих обеспечить бесперебойную работу в течение этого времени. Для примера: в ряде отраслей это время составляет 1-2 дня, а в электроэнергетике незавершенное производство вообще отсутствует.

В таких отраслях как строительство, добывающая промышленность, возникает необходимость в значительных материальных и финансовых средствах для работ, обеспечивающих лишь будущее производство. Например, вскрышные работы, экологические мероприятия и т.д. Потребность в ресурсах для такого вида работ называется расходами будущих периодов.

Кроме ОбФ предприятие должно обладать определенным размером свободных денежных средств для обеспечения бесперебойной работы предприятия, своевременного получения сырья, материалов, машин и оборудования под будущее производство. Средства могут требоваться под наем и подготовку кадров. Сумма свободных финансовых средств предприятия представляет собой средства обращения (СО). Свободные денежные средства могут находиться в кассе, на расчетном и других видах счетов, в дебиторской задолженности, в ценных бумагах и др.

Оборотные средства являются наиболее подвижной частью факторов производства, они одновременно могут находиться на разных стадиях. Соотношение между оборотными фондами и их отдельными группами и средствами обращения называется составом ОбС, а стоимость отдельных групп, выраженная в процентах к общей стоимости ОбС – структурой. Структура оборотных средств по различным видам производства сильно отличается. В значительной степени структура ОбС отражает технологию производства, условия снабжения и сложившиеся цены на сырье для выпускаемой продукции, работ, услуг.

В таблице 8. 1 приведены сравнительные данные о структуре оборотных средств в промышленности и геологоразведке. Отличительной особенностью геологоразведочных организаций является высокая доля незавершенного производства, а также принципиально иной состав производственных запасов.

Таблица 8.1

Структура оборотных средств, % к итогу

Состав оборотных средств	Промышленность в целом	Геологоразведка
I. Производственные запасы	55-65	42-43
в т.ч.:		
Сырье, материалы	38-42	
топливо	1,5-2,0	10-12
электроэнергия	1,8-2,2	3-4
Запчасти, сменное оборудование	12,5-17,7	15-16
прочие предметы	1,0-1,5	14-15
в т.ч. бурильные трубы	-	10-13
II. Незавершенное производство	15-20	52-55
III. Расходы будущих периодов	3-5	
IV. Средства обращения	4-5	4-5

8.2 Нормирование оборотных средств

Размещение оборотных средств в воспроизводственном процессе определяют их на оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды функционируют в процессе производства, а фонды обращения – в процессе обращения, т.е. реализации готовой продукции и приобретения товарно-материальных ценностей. Наибольшую долю составляют оборотные производственные фонды, участвующие в создании стоимости. Величина фондов обращения должна быть достаточной для обеспечения четкого и ритмичного процесса обращения.

Исходя из принципов организаций и регулирования производства и обращения оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Нормируемые оборотные средства – это собственные оборотные средства рассчитанные по экономически обоснованным нормативам. Ненормируемые оборотные средства являются элементом фондов обращения (отгруженные товары, денежные средства, дебиторы и прочие). Управление этой группой средств предотвращает необоснованное их увеличение, способствует ускорению оборачиваемости средств.

Методы нормирования оборотных средств: расчетно-аналитический, опытный и статистический.

Расчетно-аналитический метод основывается на изучении рациональных технологических приемов и методов работы. Точность расчета нормативной величины затрат зависит от числа нормируемых элементов, на которые делится норма: чем больше элементов, тем точнее.

Опытный метод нормирования предполагает проведение опыта и эксперимента.

Статистический метод нормирования основывается на статистических данных о размере затрат материальных ресурсов в базисном периоде.

Нормирование оборотных средств заключается в определении по отдельным их элементам норм и нормативов оборотных средств.

Нормы оборотных средств рассчитывают в процентах к годовому объему геологоразведочных работ, выполненных собственными силами. Норматив собственных оборотных средств устанавливается в денежном выражении и определяется умножением годового объема ГРР на соответствующие нормы оборотных средств.

Нормирование производственных запасов. Потребность в ОбС в значительной степени определяется материалоемкостью производства. Материалоемкость представляет собой расход материальных ресурсов на выпуск единицы продукции, работ, услуг. Материалоемкость определяется в натуральных показателях и в стоимостных. Материалоемкость продукции, предусмотренная технологией выпуска, называется нормой расхода или нормативной материалоемкостью. Потребность в производственных запасах и в незавершенном производстве нормируется, кроме того, нормируется в составе средств обращения размер выполненных, но еще не оплаченных работ.

Норма производственных запасов в натуральном и стоимостном выражении на предприятии определяется по формуле:

$$З = З_{т} + З_{п} + З_{с}$$

где $З_{т}$ – средняя величина (норма) текущего запаса материала; $З_{п}$ – норма подготовительного запаса данного вида материала (раскрой, усушка, комплектровка и т.п.); $З_{с}$ – страховой (гарантийный) запас материала.

Норма запасов материальных ресурсов (общая) $Д_{об}$ определяется в днях суммой следующих нормативов:

$$Д_{об} = Д_{ж} + Д_{пп} + Д_{т} + Д_{ос}$$

где $Д_{ж}$ – время пребывания в пути материальных ресурсов оплаченных предприятием (транспортный запас), дни; $Д_{пп}$ – время выгрузки, доставки материалов на склады предприятия, приемки и складирования, а также время подготовки материалов к производству (подготовительный запас), дни; $Д_{т}$ – время

прохождения материальных ресурсов в составе текущего запаса, дни; D_{oc} – время нахождения материальных ресурсов в составе страхового запаса, дни.

Фактор увеличения финансовых средств за счет продолжительного времени доставки и хранения на складе в геологоразведочных организациях становится основополагающим. Проведение геологоразведочных работ в труднодоступных, удаленных районах не только в несколько раз увеличивает время хранения, но и резко повышает стоимость материальных ресурсов. Это приводит к тому, что даже при отсутствии основной составляющей оборотных средств (сырье и полуфабрикаты), потребность в производственных запасах близка к отраслям промышленности.

Потребность в незавершенном производстве определяется по формуле:

$$НП = C_d T_{цикла}$$

где C_d – себестоимость работ на предприятии за 1 день; $T_{цикла}$ – период незавершенного производства, предусмотренный по технологии выпуска продукции. T цикла в геологоразведке, как указывалось выше, это период от начала работ до их оплаты. На практике все геологические задания разбиваются на этапы. Каждый этап включает в себя определенный комплекс работ, и по завершении этих работ проводится оплата. Время выполнения работ по этапу и будет составлять T цикла.

Нормирование потребности по разделу «готовая продукция» определяется по сумме стоимости выполняемых этапов геологоразведочных работ и времени прохождения банковских документов между исполнителем и заказчиком.

Для предприятий со сложившейся структурой работ, устойчивыми условиями снабжения часто используется укрупненный показатель для нормирования ОбС — это норматив ОбС. Норматив ОбС — это выраженная в процентах к выполняемому объему работ потребность в финансах, направляемых в ОбС.

Например, в геологических организациях норматив ОбС в течение последних лет увеличился и составил 23 %. Это значит, что при объеме работ в 10500 тыс. тенге. для нормальной работы предприятия ОбС должны быть не ниже 2415 тыс. тенге.

Основная часть оборотных средств геологической организации представлена производственными запасами (40-45%). Производственные запасы бывают: текущие, сезонные и страховые (гарантийные).

Сезонный запас определяют умножением среднесуточного потребления на число дней в сезоне.

Текущий запас:

$$Z_{тек} = P_c t_{пл}$$

где $Z_{тек}$ – текущий запас в натуральных единицах; P_c – среднесуточная потребность; $t_{пл}$ – плановый интервал между поставками.

Нормы производственных запасов в геологических организациях рассчитывают по отдельным элементам (материалы и топливо, запасные части и т.д.)

Материалы и топливо: норма оборотных средств по ним определяется в процентах:

$$H_m = \frac{g \cdot D}{365} \cdot 100\%$$

где g – доля расходуемых материалов и топлива в годовом объеме ГРР, выполненных собственными силами; D – норма обеспеченности оборотными средствами, дни; 365 – число дней в году.

Норматив собственных оборотных средств по статье «материалы и топливо», тенге:

$$H'_m = \frac{H_m \cdot Q}{100}$$

где Q – годовой объем геологоразведочных работ, выполненных собственными силами, тенге.

Запасные части: нормирование собственных оборотных средств ($H_{зч}$) осуществляется методом прямого счета. Выявив потребность в стоимостном выражении, определяют норму оборотных средств:

$$H_{зч} = \frac{C \cdot 100}{Q}$$

где C – общая стоимость запасных частей, тенге.

Показатели использования оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения чем больше оборотных средств обслуживает сферу производства – цикл производства (при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем более рационально они используются.

Уровень использования оборотных средств оказывает непосредственное влияние на показатели производственно-хозяйственной деятельности организаций. Как излишек, так и недостаток оборотных средств ухудшают производственные и финансовые показатели организации. При недостатке оборотных средств возникают финансовые затруднения и проблемы в организации нормального хода производственного процесса, увеличиваются потери, связанные с простоями, появляются отклонения в технологическом процессе. Это может привести к снижению качества выпускаемой продукции или выполняемых работ, а также к снижению объема производства. Излишек в оборотных средствах приводит к ухудшению технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности, снижает сумму прибыли, уровень рентабельности, увеличивает издержки.

О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств, который определяется как отношение прибыли от реализации к среднегодовой стоимости оборотных средств:

$$H_{oc} = \frac{\Pi}{C}$$

Важным показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости. Показателями, характеризующими уровень использования оборотных средств, является показатель оборачиваемости оборотных средств K_0 и показатель загрузки оборотных средств K_3 .

Скорость оборачиваемости оборотных средств исчисляется с помощью трех взаимосвязанных показателей: длительность одного оборота в днях; количество оборотов за год (полугодие, квартал); величиной оборотных средств приходящихся на единицу реализованной продукции.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

$$O = \frac{C_0 \cdot D}{Q}$$

где O – длительность одного оборота, дней;

C_0 – среднегодовая сумма оборотных средств за данный период, тенге;

Q – объем ГРР;

D – число дней в отчетный период.

Например, $Q = 45000$ млн.тенге продукции, при сумме оборотных средств за отчетный год $C_0 = 5000$ млн.тенге. Длительность одного оборота составит 40 дней: $\frac{5000 \cdot 365}{45000} = 40$ дней.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал) и определяется по формуле:

$$K_0 = \frac{Q}{C_0} = \frac{45000}{5000} = 9 \text{ об.}$$

Коэффициент оборачиваемости характеризует какой объем работ выполнен при помощи 1 тенге оборотных средств. Следовательно оборотные средства совершили 9 оборотов за год. Этот показатель означает, что на каждый тенге оборотных средств приходилось 9 тенге выполненных работ.

Размер оборотных средств приходящихся на 1 тенге выполненных работ – это коэффициент загрузки оборотных средств – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости:

$$K_3 = \frac{C_0}{Q} = \frac{5000}{45000} = 0,11.$$

Следовательно, на 1 тенге выполненных работ приходится 0,11 тенге оборотных средств.

Показатели использования оборотных средств представлены в таблице 8.1

Таблица 8.1

Показатели использования оборотных средств

Показатели	Промышленность в целом	Геологоразведочные работы
Коэффициент оборачиваемости	8-10	3-3,5
Коэффициент загрузки	0,12	0,32
Продолжительность одного оборота	35-40	100-120

Увеличение оборачиваемости оборотных средств и снижение коэффициента загрузки позволяют выполнить большой объем производства без привлечения дополнительных оборотных средств.

На изменение потребности в сумме оборотных средств влияет ряд факторов.

I. Факторы, зависящие от производственно-хозяйственной деятельности организаций: изменение материалоемкости отдельных видов работ; наличие сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей; использование местных материалов; соблюдение сроков реализации продукции и выполнения работ; уровень материально-технического снабжения; уровень платежно-расчетной и финансовой дисциплины.

II. Факторы, не зависящие от уровня производственно-хозяйственной деятельности организаций: изменение цен на материалы, электроэнергию, топливо и т. д.; изменение цен на сменное оборудование, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; изменение экономико-географических условий выпуска и реализации продукции.

Уровень материалоемкости производственных процессов, направленных на выпуск продукции, самым непосредственным образом связан с уровнем себестоимости, прибыли и рентабельности. Затраты, связанные с расходом материалов, полностью отражаются в себестоимости, поэтому вся экономия или перерасход в пользовании материальных ресурсов соответственно увеличивает или уменьшает сумму прибыли на эту же сумму.

Важнейшим путем снижения потребности в оборотных средствах является использование экономически выгодных материальных средств для производства работ. Экономическая целесообразность использования того или иного вида материальных ресурсов для конкретных условий производства геологоразведочных работ может быть определена по формуле:

$$\Delta = (H_1 C_1 - H_2 C_2) A,$$

где H_1, H_2 – расход материального ресурса на единицу продукции или работ по первому и второму варианту; C_1, C_2 — цена за единицу материального ресурса по первому и второму варианту; A — объем выполняемых работ.

Снижение материалоемкости, ускорение производственного цикла, сокращение сверхнормативных запасов не только способствуют росту прибыли и рентабельности производства, но и позволяет сократить потребность в оборотных средствах, уменьшить производственные запасы, незавершенное производство, потребность в свободных денежных средствах. Это приводит к высвобождению оборотных средств, которое может быть абсолютным и относительным. При абсолютном высвобождении сумма оборотных средств, необходимая для проведения работ, оказывается ниже, чем в предшествующий период; при относительном — сокращается потребность в оборотных средствах на единицу выпускаемой продукции. В связи с ростом объемов работ может наблюдаться и увеличение потребности в оборотных средствах при одновременном относительном их сокращении. В этом случае более наглядное представление дают показатели оборачиваемости оборотных средств, загрузки оборотных средств и времени их оборота.

Дополнительная потребность в оборотных средствах может быть покрыта за счет собственных источников финансирования и заемных.

Таблица 8.3

Отличительные особенности основных и оборотных фондов

Отличительные признаки	Основные фонды	Нематериальные активы	Оборотные фонды
Вид участия в производственном процессе	В качестве средств труда	В качестве средств труда	В качестве предметов труда
Характер участия в производственном процессе	Множественно, обслуживают несколько производственных циклов	Множественно, обслуживают несколько производственных циклов	Целиком потребляются в каждом новом производственном цикле, т.е. однократно
Способ перенесения стоимости на готовый продукт	Переносят свою стоимость по частям в течение всего времени функционирования	Переносят свою стоимость по частям в течение всего времени функционирования	Переносят свою стоимость на готовый продукт полностью в каждом производственном цикле
Изменение натуральной формы в процессе производства	Не изменяются, сохраняют свою натуральную форму	Не имеют материальной формы	Изменяются и полностью переходят в новую продукцию

Контрольные вопросы

- 1. В чем заключается экономическое содержание оборотных средств ?*
- 2. Каков состав и структура оборотных средств?*
- 3. Зачем необходимо нормирование оборотных средств?*
- 4. Каковы основные показатели использования оборотных средств?*
- 5. Назовите пути улучшения использования оборотных средств*

ГЛАВА 9. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

9.1 Классификация персонала в геологической службе

Кадры (персонал) – основной постоянный состав работников, специально подготовленных для работы на предприятии, отрасли или сфере Деятельности. Существенное значение имеет классификация кадров геологоразведки по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия характеризует определенный вид работы в одной из отраслей производства, требующей особого комплекса знаний и специфических навыков, необходимых для ее выполнения. Внутри профессии различают специальности, требующие дополнительных знаний и навыков для выполнения работы на отдельном участке определенной отрасли производства. Например, к профессии горного инженера-геолога имеются специальности: геология и разведка месторождений полезных ископаемых, геологическая съемка и поиски месторождений полезных ископаемых, гидрогеология и инженерная геология, а в профессии слесаря — специальности электрослесарь, слесарь по ремонту бурового и горного оборудования и т. д.

Под квалификацией понимают наличие необходимых знаний, умений и навыков для выполнения работы разной сложности на отдельных участках производства. Наряду с производственными навыками по определенной специальности обязательным и существенным элементом квалификации является общеобразовательная и общетехническая подготовка работника. Чем выше технический уровень производства, тем выше требования к квалификации рабочего. Он должен не только уметь выполнять свою работу, но и знать конструкцию управляемых им машин, технологию производственного процесса, организацию и экономику производства. Например, сменный буровой мастер должен знать основы геологии, буровое дело и основы машиноведения, должен уметь собирать и разбирать буровые вышки, производить монтаж и демонтаж буровых агрегатов, бурить скважины, соблюдать установленный режим бурения и т.д.

По степени сложности выполняемых работ, а также наличию знаний, умений и производственных навыков в производстве квалификационное деление имеет шесть разрядов. Рабочих 1 и 2-го разряда, занятых на работах, для выполнения которых не требуется специальной подготовки, называют неквалифицированными и малоквалифицированными. Квалифицированным рабочим (3 и 4-го разрядов) для получения соответствующих разрядов требуется 2—2,5 года. Высококвалифицированные рабочие (5 и 6-го разрядов) обладают знаниями и умением, которые они приобретают в течение многих лет обучения и производственной работы. В целом в производстве преобладают квалифицированные рабочие, которые заняты на горно-разведочных, а также буровых работах. Однако в связи с разбросанностью и сезонностью геологоразведочного производства очень велика доля неквалифицированных рабочих. Последние составляют примерно $\frac{1}{3}$ общей численности рабочих и заняты главным образом на поисково-

съемочных, геофизических и открытых горных работах. Неквалифицированных рабочих набирают обычно в районах полевых работ.

В основу характеристики состава и структуры кадров производства положен принцип участия отдельных групп работающих в производственной деятельности геологических организаций. Из общего числа работников производства прежде всего выделяют группу производственного персонала и группу работников, занятых на непроизводственных работах. Производственный персонал представляет собой основную часть работников (более 90%), к нему относятся работники:

- 1) всех звеньев производства, непосредственно занятые выполнением основных работ;
- 2) обслуживающих, вспомогательных и подсобных цехов предприятий;
- 3) лабораторий, исследовательских, проектных и опытных организаций, обслуживающих научную и производственную деятельность отрасли;
- 4) аппарата управления предприятий;
- 5) всех видов охраны.

К производственному персоналу относятся: ИТР, рабочие, служащие, младший обслуживающий персонал (МОП).

К непроизводственному персоналу относятся работники, обслуживающие жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт вне организаций, детские дошкольные учреждения, амбулатории, клубы, подсобные хозяйства и т.д.

В зависимости от выполняемых обязанностей всех работающих группируют в следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие, МОП, ученики, работники сторожевой и пожарной охраны.

К рабочим относятся лица, непосредственно участвующие в производственных процессах по выполнению геологоразведочных работ, и лица, обеспечивающие (обслуживающие) нормальное течение производственных процессов. По характеру выполняемых функций все рабочие могут быть разделены на четыре основных группы:

- 1) рабочие, занятые непосредственно производством продукции;
- 2) рабочие, осуществляющие ремонт основных фондов, профилактику машин и оборудования, изготовление деталей для ремонта;
- 3) рабочие, занятые заготовкой и ремонтом, транспортированием грузов и другими вспомогательными работами;
- 4) рабочие, осуществляющие строительство временных зданий и сооружений.

Рабочие первой группы относятся к основным производственным рабочим, рабочие остальных трех групп — к вспомогательным. К последним относят также рабочих, обслуживающих теплоэнергетическое хозяйство предприятий, работников лабораторий, а также младший обслуживающий персонал, занятый уборкой и благоустройством территорий организаций и т.п.

К руководителям и специалистам относятся лица, осуществляющие техническое, производственное и экономическое руководство производственно-хозяйственной деятельностью. К категории руководителей также относятся работники, которые занимают должности руководителей предприятия и его

структурных подразделений. Это директор, главные специалисты - главный инженер, главный механик, заместитель директора по экономике, главный бухгалтер и т.д., инженерно-технические работники участков, начальники отделов, заместители и прочие. В зависимости от характера выполняемых работ руководители и специалисты горного производства имеют квалификацию горного инженера—геолога, геофизика, гидрогеолога, маркшейдера, экономиста и др.

К служащим относятся лица, выполняющие функции учета, снабжения, сбыта, финансирования, канцелярской и некоторой другой административно-хозяйственной работы — бухгалтеры, счетоводы, кассиры, инспекторы по снабжению и сбыту и др.

К младшему обслуживающему персоналу относятся уборщицы, охрана, дворники, курьеры, истопники, гардеробщицы.

Ученики—это лица, проходящие обучение на предприятии для того чтобы стать квалифицированными рабочими.

Структура кадров характеризуется соотношением между численностью работников различных категории (табл. 9.1).

Для структуры кадров производственной службы характерна большая доля руководителей и специалистов, поскольку на всех основных видах работ, особенно в исследованиях, они являются главными исполнителями заданий. Структура кадров производственной службы за 1976—2010 гг. изменилась: в 1976 г. рабочие составляли 52,9 % всей численности работающих, руководители и специалисты – 40,8% а в 2010 г. доля рабочих снизилась до 49% главным образом за счет роста численности специалистов, занятых непосредственно проведением исследований в процессе производства.

Таблица 9.1

Структура кадров промышленности Казахстана, %

	Год					
	1976	1980	1982	1987	2000	2010
ВСЕГО	100	100	100	100	100	100
в т.ч.:						
рабочие	52,9	55,1	55,1	52,1	46	49
руководители и специалисты	40,8	38,3	38,6	46,3	54	43
МОП, охрана,	4,3	4,6	4,5			
	2	2	1,8	1,6	6,0	8,0

Эффективное использование трудовых ресурсов на предприятии в значительной мере зависит от решения социально-экономических проблем трудовых коллективов отрасли:

- улучшения условий труда и быта, удовлетворения интересов и нужд работников и их семей,
- усиления творческого содержания труда и постепенного превращения его в жизненную потребность,

- резкого уменьшения, а в перспективе ликвидации тяжелого физического и малоквалифицированного труда,
- обеспечения техники безопасности, научной организации труда и заработной платы, организации общественного питания,
- улучшения медицинского обслуживания, обеспечения семей работников индивидуальной квартирой,
- развития сети детских дошкольных учреждений, пансионатов, домов культуры, спортивных баз к другим объектам для отдыха и т. п.

Перечисленные и другие социально-экономические проблемы использования трудовых ресурсов, решаются в нефтегазовой отрасли сложнее, чем в других отраслях промышленности. Большая удаленность от центральных районов, тяжелые климатические условия и многие другие факторы весьма неблагоприятно отражаются как на производстве, так и на бытовых условиях жизни работников и их семей.

Формирование коллектива включает:

- подбор кадров;
- расстановку кадров;
- оценку деятельности и развитие кадров;
- рациональное использование кадров.

Профессиональное развитие включает:

- профессиональное обучение;
- подготовку резерва специалистов и руководителей;
- развитие карьеры специалистов.

Показатели движения кадров:

1) Коэффициент общего оборота рабочей силы (K_{oo}):

$$K_{oo} = \frac{u_{np} + u_{y\delta}}{u_{cc}}$$

u_{np} – число принятых, чел.; $u_{y\delta}$ – уволенных, чел.; u_{cc} – среднесписочная численность за тот же период, чел.

2) Коэффициент оборота по увольнению и выбытию ($K_{y\delta}$):

$$K_{y\delta} = \frac{u_{y\delta}}{u_{cc}}$$

по приему (K_{np}):

$$K_{np} = \frac{u_{np}}{u_{cc}}$$

3) Коэффициент текучести кадров ($K_{тек}$):

$$K_{тек} = \frac{u_{y\delta}^1}{u_{cc}}$$

$\chi_{ув}^1$ – численность сотрудников, уволившихся по собственному желанию и уволенных за нарушение трудовой дисциплины.

4) Коэффициент сменяемости кадров ($K_{с.к.}$):

$$K_{с.к.} = \frac{\chi_{м}}{\chi_{сс}}$$

$\chi_{м}$ – меньшее число из принятых или уволенных за определенный период.

Численность, состав и структура кадров геологоразведочного предприятия (МПР РК).

На геологоразведочных работах – 80%;

В НИО (научно-исследовательских организациях) – 15%;

В промышленности – 3%;

В организациях управления – 2%.

За последние 10 лет численность ГГР сократилась в 4 раза.

Источники покрытия потребности в рабочих и инженерных кадрах: набор работников самими предприятиями из неработающего населения; трудовое устройство молодежи, окончившей обучение в общеобразовательных школах; организованный набор рабочих в некоторых районах страны; распределение молодых рабочих, окончивших обучение в профессионально-технических учебных заведениях; распределение специалистов после окончания высших и средних специальных учебных заведений.

Набор рабочих предприятиями является основной формой пополнения их рабочими кадрами. Этим способом удовлетворяется более половины потребности предприятия в рабочей силе.

Списочный и явочный составы работников. Численность работников рассчитывают по их списочному и явочному составу. В списочный состав включают работников организации всех постоянных, временных, сезонных работников. В явочный – число рабочих, вышедших в данный день на работу. Явочное число в связи с отпусками, болезнями и др. неявками всегда меньше списочного. Списочный состав работников предприятий рассчитывается по формуле:

$$N_{сп} = K_{сп} \cdot N_{яв}$$

где $K_{сп}$ – коэффициент списочного состава ($K_{сп} > 1$), $N_{яв}$ – общее явочное число работников. $K_{сп}$ определяют для перехода от списочного состава к явочному. $K_{сп}$ зависит от режима работы геологической организации в календарном периоде и числа выходов работников на работу. Для определения этого коэффициента предварительно составляют балансы рабочего времени 1 рабочего, а также специалиста, в функции которого входит управление организацией и исполнение геологического задания. В табл. 9.2 приведены примерные плановые балансы рабочего времени одного рабочего.

Примерный плановый баланс рабочего времени в среднем за год на одного рабочего при круглосуточной работе предприятия, дни

Использование времени	Режим работы	
	при 24-дневном очеред-	при 18-дневном очеред-
Календарное число дней и году	365	365
Выходные (воскресные и суббот-	104	104
Праздничные дни	8	8
Отпуска очередные	24	18
Неявки по болезни	3	2
Выполнение государственных и об- щественных обязанностей	1	1
Отпуска в связи родами	--	2
Всего неявок	140	135
Рабочие дни	225	230
Коэффициент перехода от явочного состава к списочному		1,58
для непрерывной работы	$365/225=1,62$	$365/230 = 1,58$
для прерывной работы	$305/225=1,35$	$305/230 = 1,39$

В зависимости от объема геологоразведочных работ персонал геологических предприятий и организаций делится на работников условно-постоянного и условно-переменного состава. Численность персонала постоянного состава в большинстве случаев прямо не зависит от объема работ, а определяется числом рабочих мест или агрегатов, требующих постоянного обслуживания (машинисты компрессоров, стволые на подъемных машинах и т. п.). Численность работников переменного состава зависит от объема работ и планируется по действующим нормам выработки (времени) с учетом достигнутого уровня производительности труда.

Планирование численности кадров. Непосредственным расчетам по использованию трудовых ресурсов в перспективе предшествует анализ их состояния в предплановом периоде. Без анализа динамики численности работающих в отрасли и важнейших пропорций в распределении трудовых ресурсов в период, предшествующий планируемому, без анализа каждого показателя, лежащего в основе балансовых расчетов, невозможно экономическое обоснование плановых проектировок по использованию трудовых ресурсов. Анализ и плановые расчеты составляют два этапа единого процесса, и результате которого выбирают наилучший вариант планирования использования трудовых ресурсов отрасли.

К основным направлениям анализа трудовых ресурсов относятся:

- использования кадров по численности и составу, способствующий правильной расстановке кадров и соответствию их численности производственным программам;

- анализ структуры кадров с целью увеличения доли основных рабочих в общей численности персонала;

- анализ профессионального и квалификационного состава рабочих, на основании которого принимаются меры по комплектованию рабочих кадров необходимыми профессиями.

На основе анализа отчетных данных по труду за предыдущий период, планируемого роста производительности труда и плана производства геологоразведочных работ определяется необходимая численность работников на планируемый период по категориям.

Численность рабочих определяют на основе данных нормирования труда: норм выработки, норм времени, норм обслуживания оборудования по агрегатам и рабочим местам с учетом передового производственного опыта.

При расчете по агрегатам и рабочим местам исходят из твердого штата в смену для обслуживания одного агрегата (рабочего места). Штатный норматив обслуживания одного агрегата устанавливают по данным технического нормирования, учитывая передовые методы работы, совмещение профессий, возможность многоагрегатного обслуживания.

Списочное число рабочих N_{cn} рассчитывают по формуле

$$N_{cn} = N \cdot a \cdot n \cdot K_{cn}$$

где N – число рабочих, необходимых для обслуживания одного-агрегата в течение смены; a – число работающих агрегатов; n – число смен в сутки, K_{cn} – коэффициент списочного состава.

Расчет численности рабочих по нормам времени на единицу работы применяют для тех участков, где установлены нормы времени в человеко-часах или человеко-сменах на производство определенного объема работ или на единицу работы. При этом методе необходимое списочное число рабочих определяют по формуле:

$$N_{cn} = \frac{t \cdot Q \cdot K_{cn}}{T_6}$$

где t – время, необходимое для выполнения единицы работы, ч. или смены; Q – объем работы, намеченной по плану; T_6 – время, отрабатываемое одним рабочим по плановому балансу, ч. или смены.

При расчете по нормам выработки списочное число рабочих определяют делением производственной программы в натуральных показателях на норму выработки одного рабочего за планируемый период, исчисленную в тех же показателях. Этот расчет можно производить по формуле:

$$N_{cn} = \frac{Q \cdot K_{cn}}{H_v \cdot T_{\sigma}}$$

где H_v —норма выработки на одного рабочего за час или смену.

Численность вспомогательного персонала, связанного с обслуживанием определенных участков производства и агрегатов (дежурные слесари, электрики и др.), определяют по нормам обслуживания. При установлении норм обслуживания исходят из числа оборудования и его сложности, числа участков и их расположения, графиков работ. Нормы обслуживания определяют в результате исследования или по данным аналогичных передовых участков производства. Если вспомогательные рабочие заняты на нормируемых работах, то их численность определяется так же, как и основных рабочих.

Численность руководителей и специалистов, занятых непосредственно на производстве геологоразведочных работ и выполняющих наряду с функциями управления производством, планируют исходя из организационной структуры организаций, содержания работы и числа рабочих смен. Численность работников этой категории, а также численность служащих, занятых в управлении организациями, определяют исходя из типовых схем штатов в зависимости от объемов работ и организационной структуры организаций. При планировании численности руководителей, специалистов и служащих стремятся к максимальному уплотнению их работы в целях сокращения излишних должностей при одновременном улучшении качества управления и обслуживания производства.

Планирование численности младшего обслуживающего персонала основывается на нормах обслуживания одним человеком определенной площади с учетом применяемых при этом механизмов и приспособлений. После обоснования необходимости каждой отдельной должности составляют штатное расписание.

При расчете планируемого уровня производительности труда проводят тщательный анализ использования рабочего времени работниками отдельных категорий, изучают причины потерь рабочего времени, намечают мероприятия по ликвидации этих потерь и совершенствованию организации труда.

Среднегодовая списочная численность работников N_{cn} определяется по выражению

$$N_{cn} = \frac{Q}{P_{cp} \left(1 + \frac{K_{np}}{100}\right)}$$

где Q – годовой объем работ в денежном выражении, тенге; P_{cp} – среднегодовая выработка на одного работника в отчетном периоде, тенге; K_{np} — задание по повышению производительности труда в планируемом периоде, %.

Установленная на планируемый период численность работников может превышать наличную численность, в связи с чем необходимо определить дополни-

тельную потребность в кадрах и наметить пути ее удовлетворения. Потребность в кадрах должна рассчитываться отдельно по каждой категории персонала с учетом профессии и квалификации работников. В расчетах дополнительной потребности учитывают возможную убыль в планируемом периоде в связи с уходом на пенсию, призывом на военную службу, поступлением на учебу, переводом на другие предприятия и т.п.

В процессе разработки плана по численности работников необходимо проводить анализ причин текучести (сменяемости) рабочей силы и наметить мероприятия по ее ликвидации. Основными причинами текучести рабочих являются недостаточный уровень механизации тяжелых работ, недостатки в тарификации труда и организации заработной платы, отсутствие в партиях (экспедициях) надлежащих жилищно-бытовых условий, детских учреждений, низкий уровень культурного обслуживания рабочих, недостатки в системе обучения и повышения квалификации рабочих кадров, сезонность производства геологоразведочных работ. Текучесть рабочей силы отрицательно сказывается на выполнении геологических заданий, ухудшает качество геологоразведочных работ и удорожает их производство. Постоянство кадров при высокой технической вооруженности труда является одним из необходимых условий повышения экономической эффективности геологоразведочных работ.

Определив дополнительную потребность в кадрах, намечают источники ее покрытия и разрабатывают план повышения квалификации работающих в геологических организациях. Для характеристики обеспеченности трудовыми ресурсами и их использования применяют следующую систему показателей: численность персонала и его состав по группам, категориям, профессиям и квалификации; оборот рабочей силы; текучесть кадров; использование рабочего времени, величины целодневных и внутрисменных потерь времени и их структура по причинам; средняя выработка на одного работающего и одного рабочего за определенный хронологический период (год, месяц, день, час); средний процент выполнения норм выработки рабочими-сдельщиками и их распределение по степени выполнения норм выработки; трудоемкость основного и вспомогательного производства и отдельных видов геологоразведочных работ (продукции).

9.2 Производительность труда на промышленных работах

Производительность труда характеризует эффективность затрат труда в материальном производстве и определяется количеством продукции (работы), производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции (работы). Различают индивидуальную производительность труда и производительность общественного труда.

Производительность индивидуального труда измеряется количеством конкретной продукции (работы), создаваемой в единицу рабочего времени, или затратами живого труда на выпуск единицы продукции (работы) в данном производстве.

Показатели и методы измерения производительности труда. Производительность труда планируется и учитывается на разных уровнях производства – рабочем месте, предприятии, в отрасли, по сферам материального производства. В связи с этим следует различать:

- индивидуальную производительность труда, т. е. производительность труда отдельного работника;

- производительность труда на отдельном предприятии (геологоразведочная партия, экспедиция, рудник, обогатительная фабрика и т. д.);

- отраслевую производительность труда, исчисляемую как в целом по отрасли, так и в территориальном разрезе для республик и экономических районов;

- производительность труда в крупных отраслях материального производства — промышленности, сельском хозяйстве, транспорте и строительстве;

Объем производственной деятельности и выпуск продукции могут быть выражены в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных показателях. В затратах труда учитывают время, затраченное всеми работающими (производственным персоналом) или всеми рабочими. Единицей рабочего времени при определении производительности труда могут быть год, квартал, месяц, смена, час. Наиболее точные результаты дает определение производительности труда в расчете на человеко-час.

Ниже рассматриваются варианты измерения производительности труда в зависимости от показателей, характеризующих объем производства и затраты труда.

Первый метод. Объем производственной деятельности определяется выпуском продукции (выполнением работ) в натуральных (или условно-натуральных) показателях, т.е. в единицах измерения, присущих данному продукту, - тоннах, метрах, кубических метрах и т.д. на среднесписочный состав численности работников.

Натуральные показатели наиболее точно характеризуют объем производственной деятельности, однако они применимы главным образом для тех предприятий и отраслей, которые производят однородную продукцию (работу). Поскольку большинство предприятий и отраслей выпускают продукцию разной номенклатуры, применение натурального учета продукции (работ) для определения общего объема производственной деятельности и производительности труда ограничено. Данный метод не дает также возможности учитывать размеры неоднородного производства.

$$П = \frac{Q}{N_{с.ср}}$$

где Q – объем качественно однородной работы в натуральном выражении.

Отмеченные выше ограничения в измерении производительности труда данным методом характерны и для геологоразведочного производства. Кро-

ме того, расчеты этим методом усложняются из-за большого влияния на производительность труда весьма разнообразных природных факторов.

Второй метод. Объем продукции (работ) предприятия и отрасли, а также выработка могут исчисляться в трудовых показателях – нормо-часах. Трудовой метод определения выработки называют еще методом нормированного рабочего времени. Под трудовым методом понимают единые проектно-сметные затраты труда на единицу измерения объема ГРР, выраженных в нормо-днях.

Применение этого метода для измерения производительности труда в геологоразведке позволило бы в известной степени достоверно сопоставлять уровень и динамику производительности труда независимо от района, условий, методов и способов проведения геологоразведочных работ. Однако это возможно лишь при наличии в отрасли научно обоснованных норм, определяющих затраты рабочего времени на производство единицы продукции (работ). При наличии таких норм определяется трудоемкость производственной программы в нормо-часах. Из-за неупорядоченности нормативного хозяйства в геологоразведочном производстве (а также и в промышленности) возможности применения этого метода ограничены.

Третий метод. Объем продукции (работ) исчисляется в стоимостных показателях. Такой учет позволяет определять результат производственной деятельности по предприятиям с разнородной по составу продукцией (работами), динамику объема производства, что расширяет возможности планирования и анализа, обеспечивает сравнимость результатов различных звеньев производства за различные периоды.

Применение стоимостных показателей дает возможность определять производительность труда на предприятии, в отрасли, по сферам материального производства, в экономических районах и в целом по стране в единых единицах измерения, что обеспечивает сводимость результатов работы различных звеньев хозяйства. Чтобы исключить влияние изменения цен на объемы производства, в промышленности используют неизменные цены на готовую продукцию.

До последнего времени данный метод исчисления производительности труда считался основным. Показателем производительности труда во всех отраслях служит годовая выработка товарной продукции в оптовых ценах на одного среднесписочного работника промышленно-производственного персонала:

$$П = \frac{Q}{N_{c.сп}}$$

где Q – объем продукции в стоимостном выражении; $N_{c.сп}$ – среднесписочная численность работников.

Несмотря на некоторые преимущества, данный метод также не удовлетворяет тем требованиям, которые предъявляются к показателям, измеряющим

производительность труда. Во-первых, стоимостный учет продукции (работ) характеризует сумму затрат как овеществленного труда, так и оплаченной части живого труда; сопоставляются же эти общие затраты при определении уровня производительности труда с затратами только живого труда. Во-вторых, в разных отраслях и на предприятиях доля затрат овеществленного и живого труда в общей сумме затрат труда различна, вследствие чего размеры выработки на одного рабочего несопоставимы. В-третьих, на показатель товарной продукции влияет множество факторов, в частности различия в структурах предприятий, составе потребляемого сырья, ассортименте готовой продукции и т. д.

Необъективность результатов измерения производительности труда по товарной продукции привела к поиску и применению других показателей, позволяющих определять выработку также в денежном выражении.

Производительность труда – это плодотворность (эффективность) производственной деятельности работников, измеряемая количеством продукции (объемом работ), произведенной в единицу времени или рабочим временем, затрачиваемым на производство единицы продукции.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий в единицу времени, и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты. Производительность труда повышается в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы. Показатели, определяющие уровень производительности труда, учитывают как изменение собственно производительности, так и интенсивности труда.

Показатель, определяющий количество продукции, произведенной в единицу времени, называется выработкой. Выработка характеризует результативность и уровень производительности труда.

Показателями уровня производительности труда являются как выработка, характеризуемая количеством продукции (объемом работ) в единицу времени, так и трудоемкость, выражаемая количеством рабочего времени, затрачиваемого на единицу продукции (ед., работ).

Выработка (B) – это показатель производительности живого труда:

$$B = \frac{Q}{T}$$

где, Q – объем производственной продукции в натуральных единицах. T – время.

Трудоемкость (T_p) – это показатель обратный выработке, он отражает затраты труда (времени) на производство единицы продукции или работы:

$$T_p = \frac{T}{Q}$$

Трудоемкость является характеристикой затратности труда (расходования рабочей силы).

В качестве измерителей количества произведенной продукции используют натуральные (тонна, метр, метр кубический, штука и т. д.) и стоимостные показатели.

Выработка определяется в расчете на одного основного рабочего, на одного рабочего и одного работающего.

При определении выработки на одного *основного рабочего* количество произведенной продукции делится на численность основных рабочих.

Если рассчитывается выработка на одного *рабочего*, количество произведенной продукции делится на суммарную численность основных и вспомогательных рабочих.

Трудоемкость продукции, как и выработка, может быть рассчитана в разных вариантах. Различают технологическую, производственную и полную трудоемкость.

Технологическую трудоемкость продукции находят путем деления затрат труда основных рабочих на количество произведенной ими продукции.

Производственную трудоемкость продукции рассчитывают делением затрат труда основных и вспомогательных рабочих на количество произведенной продукции.

Полную трудоемкость определяют делением затрат труда промышленно-производственного персонала на количество произведенной продукции:

$$T_{\text{полн.}} = Z_{\text{тр.}} / Q$$

где $T_{\text{полн}}$ - трудоемкость продукции;

$Z_{\text{тр}}$ - затраты труда различных категорий работников на производство продукции;

где Q – объем продукции в стоимостном выражении;

При изучении вопросов производительности труда необходимо рассмотреть факторы роста производительности труда.

Факторы роста производительности труда - это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень и динамика.

Существует множество классификаций таких факторов, рассмотрим одну из них:

1) повышение технического уровня производства (внедрение прогрессивных технологий, механизация, автоматизация, модернизация действующего оборудования, изменение конструкций и технических характеристик изделий и т. д.) - этот фактор, как правило, не меняет затрат живого труда, а изменяет оснащенность труда;

2) улучшение организации производства и труда (совершенствование управления производством, повышение норм и зон обслуживания, сокращение потерь рабочего времени за счет невыходов, внутрисменных простоев, потерь от брака и т. д.);

- 3) изменение объема и структуры производства продукции (изменение удельных весов отдельных видов продукции);
- 4) прочие факторы.

ГЛАВА 9. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата – вознаграждение (доход) за труд в соответствии с его сложностью, количеством и качеством.

Номинальная заработная плата - заработная плата в денежном выражении, которая выплачивается работнику в соответствии с количеством и качеством затраченного им труда.

Реальная заработная плата – заработная плата, выраженная в материальных благах и услугах и показывает какое количество предметов потребления и услуг можно фактически приобрести на нее.

Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника определяется путем деления суммы начисленного фонда заработной платы на численность фактически проработавших работников (т.е. численность для исчисления средней заработной платы).

Минимальный размер месячной заработной платы – гарантированный Конституцией РК минимум денежных выплат работающим по найму в организациях, независимо от форм собственности. Устанавливается законодательством Республики Казахстан (с 2004 (6600)).

Правильная оплата труда предусматривает соблюдение следующих принципов организации:

- оплата по результатам труда;
- простота и ясность организации з/платы;
- неуклонное повышение уровня оплаты труда;
- опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней з/платы;
- дифференциация уровня оплаты труда различных групп и категорий работников (более квалифицированный труд, тяжелая, неблагоприятные условия, оплачивается более высоко);
- гибкость з/платы.

Рассмотренные принципы находят свое воплощение в составных частях организации оплаты труда. К ним относятся:

- нормирование труда (применение норм затрат труда – норм времени, норм выработки, норм численности, норм обслуживания);
- тарифное нормирование (тарифная система – тарифные сетки, ставки, коэффициенты);
- формы и системы з/платы.

В условиях рыночных отношений оплата труда выполняет следующие функции:

- воспроизводственную (социальную);
- регулирующую, т.е. соотношение в оплате труда между секторами;
- стимулирующую, т.е. зависимость уровня оплаты от количества, качества и результатов труда.

Основные принципы з/платы. Тарифная система – это совокупность нормативных данных, устанавливающих степень квалификации работ и работающих в данном производстве, уровень з/платы работников различных профессий в соответствие с их квалификацией, а также вредности и тяжести условий труда. Она включает тарифно-квалификационный справочник, тарифные сетки и тарифные ставки.

Тарифно-квалификационный справочник на геологические работы представляет собой перечень характеристик работ, выполняемых в геологоразведочном производстве и тех требований, которые предъявляются к рабочему на данной работе. Тарифно-квалификационный справочник – определенные требования к профессиональному мастерству и квалификации. В зависимости от выполнения работ подразделяют на 6 разрядов.

Тарифная сетка определяет нормы оплаты труда по разрядам и характеризуется числом разрядов и тарифными коэффициентами. Причем коэффициент первого разряда равен 1.

В промышленности применяют шестиразрядную тарифную сетку с соотношением крайних тарифных коэффициентов 1:4,8.

Тарифная ставка определяет абсолютный размер оплаты труда данного разряда за 1 ед. рабочего времени – час, смена, месяц.

Районные коэффициенты от 1,15 до 2,0. Работы, связанные с вредными условиями, ставки на 20% выше, работы в море ставка выше еще на 25 и 55%. Если работы связаны с высотой над уровнем моря от 10 до 40%. Для рабочих сдельщиков ставка выше, чем повременщикам на 12-15%.

Формы оплаты труда: сдельная и повременная. Сдельная заработная подразделяется на прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную, аккордную.

Повременная – простая повременная, и повременно-премиальные системы оплаты труда.

Прямая сдельная система. Заработок рабочего определяется количеством произведенной продукции необходимого качества и расценкой на 1 ед. продукции. Расценка устанавливается:

$$P = \frac{B}{H_e}$$

где B – тарифная ставка, тенге; H_e – норма выработки за смену.

Фактический сдельный заработок рабочего за смену рассчитывается:

$$Z_c = P \cdot H_\phi,$$
$$Z_c = \frac{B \cdot H_\phi}{H_e}.$$

где N_f – объем выполненной работы.

Сдельно-премиальная система представляет собой сочетание сдельной системы оплаты труда с премированием рабочих за улучшение определенных показателей.

Аккордно - сдельная система. Аккордная система заработной платы предусматривает установление определенного объема работ и общей величины фонда заработной платы за эту работу, т.е. расценка устанавливается на весь объем работы, (а не на отдельную операцию). Расчет с рабочими производится после завершения всего комплекса работ независимо от сроков их выполнения. Если выполнение аккордного задания требует длительного времени, то выплачивается аванс за текущий месяц с учетом выполненного объема работ. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ. Данная система заработной платы стимулирует, прежде всего, выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки. Эта система является, как правило, бригадной формой оплаты труда.

На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- если предприятие не укладывается в срок с выполнением какого - либо заказа, и при его невыполнении оно обязано будет заплатить значительные суммы штрафных санкций в связи с условиями договора;
- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии), которые приведут к остановке производства;
- при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрения нового оборудования на предприятии.

Косвенно-сдельная система оплаты труда применяется для тех групп работ, которые не поддаются нормированию и учету (машинисты компрессорных участков, машинисты электронщики и др.). Косвенно-сдельная расценка определяется делением тарифной ставки обслуживающего его рабочего на сменную выработку основных рабочих сдельщиков.

Фактический заработок равен произведению косвенной сдельной расценки на фактический объем работ, выполненных основными рабочими.

Сдельная форма оплаты получила распространение на буровых и горно-проходческих работах. Повременная – на геофизических и других ГРР.

Среди сдельных систем первое место по охвату рабочих занимает сдельно-премиальная система, особенно на буровых работах.

Повременная форма применяется в основном в виде повременно-премиальной форме.

Повременная форма оплаты труда выработок определяется квалификацией рабочего (тарифной ставкой) и фактически отработанным временем. При повременной оплате отсутствует прямая связь между результатами труда и

з\платой рабочего. С целью создания у рабочих стимулов повременную оплату дополняют системой премий.

При повременно-премиальной системой оплаты труда рабочие получают дополнительное вознаграждение (премии) за определенные количественные и качественные показатели.

В статистике заработную плату по составляющим ее элементам группируют в различные фонды (рис. 10.1).

Фонд заработной платы – начисленные суммы для оплаты труда работников в денежной и натуральной форме (тарифные ставки или должностные оклады, премии, надбавки и выплаты стимулирующего и компенсирующего характера), с учетом налогов и других удержаний в соответствии с законодательством и независимо от источника их финансирования.

Фонд по сдельным расценкам	Фонд, начислений повременщикам, по тарифу	Фонд, начислений по штатно-окладной системе	
Тарифный фонд заработной платы			Доплата до часового фонда
Часовой фонд заработной платы			Доплата до дневного фонда
Дневной фонд заработной платы			Доплаты до месячного фонда
Месячный (квартальный, годовой) фонд заработной платы			

Рис. 10.1 Состав фондов заработной платы рабочих

Тарифный фонд заработной платы включает начисленную оплату труда рабочим сдельщиком, повременщиком по сдельным расценкам, тарифу и штатно-окладной системе.

Часовой фонд заработной платы охватывает заработную плату, начисленную за фактически отработанное время (человек часы) включают все элементы тарифного фонда, а также доплату (оплату брака не по вине рабочих, доплату за ночное время, за труды, вредные условия труда, за учеников и т.д.).

Дневной фонд заработной платы охватывает заработную плату, начисленную за фактически отработанные дни и включают: часовой фонд и доплату до месячного фонда (доплата за сверхурочное время, простои).

Между различными фондами заработной платы рабочих существует аддитивная связь, выраженная в таблице 10.1

Таблица 10.1

Номер строки	Элементы фонда заработной платы	Тыс . тг	В % к итогу
1	Оплата за фактически проработанное время по сдельным расценкам	241,0	30,8
2	Оплата за фактически проработанное время по тарифным ставкам	169,0	21,6
3	Оплата по штатно-окладной системе и средней заработной платы	30,0	3,8
	Итого тарифный фонд Σ 1+2+3	440	56,2
4-16	Доплаты разные (за работу в ночное время, за руководство бригадой, за учеников и т.д.)	266,0	34,0
17-21	Премии за качество работы и продукции и т.д., надбавки за квалификацию	706,0	90,2
	Итого доплаты к тарифному фонду (Σ с 4 по 16 строк)	23,0	2,9
22-26	Всего часовой фонд	729,0	93,1
	Оплаты разные (подросткам, внутренний простой, и т.д.)		
	Итого доплаты к часовому фонду (Σ с 17-21)	54,3	6,3
	Всего дневной фонд	783,3	100%
	Оплаты (очер., доп. отпусков, целодневных простоев, за выходные)		
	Итого доплат к дневному фонду (Σ строк 22 по 26)		
	Всего годовой фонд заработной платы рабочих		

Выборка элементов месячного фонда позволила распределить их: почти 60% ($618:783,3=0,789$) оплаты приходится на сдельную (в таблице 10.2).

Таблица 10.2

Форма оплаты труда	Тыс. тенге	В % к итогу
Сдельная (строки 1, 8, 10, 12, 14)	357,0	57,8
Повременная (строки 2, 3, 13, 15)	261,0	42,2
Итого	618	100

Бестарифная система оплаты труда

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная система оплаты труда. При данной системе

заработная плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю (коэффициент) работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия, или отдельного подразделения. Определив на каждого работника (рабочее место) конкретное значение его коэффициента, можно рассчитать размер заработной платы по следующей формуле:

$$ЗП_i = K_i \frac{ФОТ}{\Sigma K_i}$$

где $ЗП_i$ – заработная плата i -го работника, тГ.;

K_i - коэффициент i -го работника;

ΣK_i - сумма коэффициентов по всем работникам;

ФОТ - объем средств, выделенных на оплату труда.

При определении конкретной величины K_i для каждой группы работников разрабатываются свои критерии. В этих условиях фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень работника предприятия устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный уровень заработной платы за тот же период.

Например, если среднемесячная заработная плата работника составила 800 тГ., а минимальный уровень заработной платы за тот же период - 330 тГ., то его квалификационный уровень составит 2,4 (800 / 330).

Для устранения различий в оплате за равный труд работников равной квалификации, но разных структурных подразделений предприятия необходима дополнительная корректировка рассчитанных квалификационных уровней. Это не означает уравнительности в оплате, так как конкретный уровень оплаты труда работника зависит от эффективности работы его структурного подразделения. Таким образом, создается сквозная система оценки рабочих мест и труда работников по всему предприятию.

На предприятии, как правило, определяют несколько квалификационных групп. Для каждой из групп устанавливается свой квалификационный уровень. При отнесении рабочего или специалиста к той или иной квалификационной группе принимается во внимание не только квалификационный уровень, рассчитанный на основе заработной платы, но и соответствие работника профессиональным требованиям, а также конкретные должностные обязанности. Выполнение работ более высокой квалификационной группы может служить основанием для перевода конкретного работника в эту группу и присвоения ему соответствующего квалификационного уровня.

Квалификационный уровень работника может повышаться в течение всей его трудовой деятельности. Вопрос о включении специалистов или рабочего в соответствующую квалификационную группу решает совет трудового коллектива с учетом индивидуальных характеристик работника.

Важным элементом бестарифной системы оплаты труда выступает коэффициент учета личного вклада работника в общие результаты. Этот коэффициент фиксирует лишь отклонения от нормального уровня работы. Коэффициент трудового участия определяется для всех членов трудового коллектива, включая директора, и утверждается советом трудового коллектива, который сам решает периодичность определения КТУ (раз в месяц, в квартал и т. д.) и состав показателей для его расчета.

Заработная плата при бестарифной системе оплаты труда определяется следующим образом:

1. Рассчитывается количество баллов, заработанных каждым членом коллектива подразделения (цех, участок, бригада):

$$M_i = K * N * КТУ,$$

где, K - квалификационный уровень;

N - количество отработанных чел. - ч.

Определяется общая сумма баллов, заработанная всеми работниками подразделения:

$$M = \sum M_i.$$

3. Рассчитывается доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб.):

$$d = \frac{\Phi_{OT}}{M}$$

4. Рассчитывается заработная плата работников подразделений отдельных

Контрактная система

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является контрактная система, которая предполагает заключение договора (контракта) на определен-

ный срок между работодателем и исполнителем. Трудовой договор (контракт) заключается в письменной форме при найме работника, где оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, а также срок действия контракта. В договоре изложены и последствия, которые могут наступить для сторон в случае его досрочного расторжения одной из сторон. Договор может включать как время нахождения работника на предприятии (повременная оплата), так и конкретное задание, которое должен выполнить работник за определенное время (сдельная оплата).

По соглашению сторон в трудовом договоре могут быть предусмотрены различные доплаты и надбавки стимулирующего и компенсационного характера

В контракте могут найти отражение вопросы предоставления служебного транспорта, дополнительного отпуска, жилой площади и др.

Основное преимущество контрактной системы - четкое распределение прав и обязанностей как работника, так и руководства предприятия. Эта система достаточно эффективна в условиях рынка. Контракты могут заключаться с руководителями, специалистами, а также с рабочими.

С переходом на рыночные отношения произошли довольно существенные изменения в организации заработной платы на предприятии. Расширены права предприятий в распределении заработанных ими средств. Государство оставляет за собой только: регулирование минимальной заработной платы, ее корректировку по мере инфляции и создание равных возможностей для предприятий по зарабатыванию средств на оплату труда. Кроме того, в Кодексе законов о труде регламентируются минимальные компенсационные выплаты за работу в выходные и праздничные дни, за время сверхурочной работы, предельные размеры работы по совместительству, повышенные размеры оплаты труда во вредных и тяжелых условиях труда, оплата во время вынужденного простоя и доплаты подросткам.

Все же остальные вопросы организации оплаты труда переданы в компетенцию предприятий.

10.1 Показатели среднего уровня оплаты труда и их взаимосвязь

По всем категориям работников величину этих показателей можно исчислять:

- средняя заработная плата – исходя из фонда заработной платы;
- средний заработок – исходя из фонда заработной платы и премии по текущим результатам работы из фонда материального поощрения (ФМП).
- средний уровень оплаты труда – исходя из фонда заработной платы, ФМП и др. выплат.

Исходя из различных фондов заработной платы отработанного времени в человек-ч., человеко-днях для рабочих исчисляются следующие показатели средней заработной платы: средне часовую, средне дневную, средне месячную (квартальную, годовую).

Средне часовая заработная плата равна отношению $F_{\text{ч}}$ фонда часов заработной платы на число отработанных рабочими за соответствующий период человеко-часов ($T_{\text{чел.ч}}$):

$$Z_{\text{ч}} = \frac{F_{\text{ч}}}{T_{\text{чел.ч}}}$$

Средне дневная заработная плата:

$$Z_{\text{дн}} = \frac{F_{\text{ч}}}{T_{\text{чел.ч}}}$$

$F_{\text{ч}}$ – фонд дневн. з/пл.; $T_{\text{чел.ч}}$ – число отработанных чел.-дней.
Средне месячный (годовой) заработок рабочих:

$$Z_{\text{мес.год}} = \frac{F_{\text{мес.год}} + \Phi\text{МП}}{T_{\text{р}}}$$

где, $T_{\text{р}}$ – ср. списочн. численность рабочих.

Для всех других категорий работников кроме рабочих определяют только средне месячную (годовую) заработную плату и средне месячный (годовой) заработок.

Определение абсолютного и относительного перерасхода (экономии) фонда заработной платы.

Абсолютную экономию (перерасход) определяют, сопоставляя фактические и плановые фонды заработной платы по категориям работающих, а также в целом ППП и непромперсоналу. Но это возможно если план выполнен на 100%. Поэтому, как правило, определяют относительную (с учетом степени выполнения плана по объему производства) экономию (перерасход).

Определение относительной экономии (перерасхода) фонда заработной платы ППП производится по формуле:

$$\mathcal{E} = F_{\text{ф}} F_{\text{пл}} \left[1 + \left(\frac{T\Pi_{\text{ф}}}{T\Pi_{\text{пл}}} - 1 \right) k \right]$$

где \mathcal{E} – относительная экономия (перерасход) фонда заработной платы; $F_{\text{ф}}$ – фактический фонд заработной платы; $T\Pi_{\text{ф}}/T\Pi_{\text{пл}}$ – процент выполнения плана по объему продукции; k – дифференцированно понижающий коэффициент, колеблется от 0,4 до 1,0 (таблица 10.3).

Таблица 10.3

	К
Нефтедобыча	0,9
Угольная промышленность	0,8

Металлургия	0,7
Химическая промышленность, текстильная, стекольная	0,6
Машиностроение	0,5

Процент относительной экономии определяют по формуле:

$$Q_3 = \frac{F_\phi - F_k}{F_k} \cdot 100$$

где Q_3 – относительная экономия, %; F_k – скорректированный фонд заработной платы.

Стоимость затрат на рабочую силу и использование рабочего времени. Состав затрат на содержание рабочей силы разработан на основе стандартной международной классификации стоимости труда МОТ и рассматривается как затраты предприятия (работодателя) на содержание наемной рабочей силы.

Затраты предприятия (работодателя) на рабочую силу – сумма вознаграждений в денежной и натуральной форме за выполненную работу и дополнительные расходы, понесенные предприятием в пользу работников в течение года.

В состав затрат на рабочую силу, кроме фонда заработной платы, включаются:

- расходы предприятия на жилье для работников – суммы, предоставленные работникам на строительство, приобретение жилья, улучшение жилищных условий, расходы на погашение ссуд, выданных на эти цели, текущие расходы на содержание жилищного фонда, находящегося на балансе предприятия и другие расходы, связанные с жильем;

- расходы на социальное обеспечение работников – суммы отчисленного социального налога, а также расходы, осуществляемые в целях социального обеспечения непосредственно самим предприятием, в частности, выходное пособие высвобождаемым работникам в связи с сокращением (или ликвидацией) предприятия, материальная помощь, оказываемая работнику в случае определенных событий, единовременные пособия уходящим на пенсию, и т.п.;

- расходы на профессиональное обучение – затраты предприятия (работодателя) на платное обучение работников в учебных заведениях; стипендии студентам, направленным предприятием на обучение; на подготовку и переподготовку кадров. Также учитываются расходы на содержание учебных зданий и помещений, арендную плату за помещения для проведения учебных занятий, другие расходы по подготовке и переподготовке кадров (оплата нештатных преподавателей);

- расходы на культурно-бытовое обслуживание – состоят из затрат по содержанию буфетов, столовых, библиотек, клубов, медпунктов, дошкольных учреждений, домов отдыха, находящихся на балансе предприятия или финансируемых им в порядке долевого участия; арендной платы за помещения, на проведение вечеров отдыха, дискотек, встреч с деятелями науки и искусства, другие расходы на культурно-бытовое обслуживание работников;

- налоги, рассматриваемые как стоимость труда – т.е., связанные с использованием рабочей силы, включают налоги у источника выплаты с сумм дополнительных расходов на оплату труда работников, осуществленных с чистого дохода предприятия; плату за привлечение (содержание) иностранной рабочей силы и т.п.;

- другие расходы на содержание рабочей силы – затраты работодателя на оплату проезда к месту работы транспортом (общего пользования, специальными маршрутами или ведомственными); стоимость выданной бесплатно форменной одежды, обмундирования, выданной спецодежды, молока, лечебно-профилактического питания; командировочные расходы, включая суточные; возмещение расходов, связанных с переводом работника, направлением на работу в другие местности, прочие расходы.

Стоимость и состав затрат на содержание рабочей силы в среднем на одного работника характеризует общую сумму издержек, которые несет предприятие (работодатель) в связи с использованием наемного труда.

ГЛАВА 11. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАБОТ

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат, необходимых для ее производства и реализации.

Себестоимость продукции как экономическая категория является одним из важнейших качественных показателей деятельности предприятия, отражающих эффективность использования ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость выполняет ряд важнейших функций в деятельности предприятия. Основными из них являются:

- *определение сметной стоимости отдельных видов работ (услуг) и общей стоимости (цены) геологического задания, так как себестоимость является основой сметной стоимости;*

- *учет и контроль за издержками производства на выполнение геологоразведочных работ;*

- *выбор техники, технологии и методики проведения геологоразведочных работ;*

- *определение экономических результатов деятельности предприятия за отдельный период и в сравнении с нормативом;*

- *экономическое обоснование управленческих решений.*

Себестоимость представляет собой сложную, комплексную экономическую категорию, внутреннее содержание которой изменяется не только под воздействием научно-технического прогресса и принципов организации и управления производственными процессами, но и в результате государственного регулирования.

Необходимость регулирования затрат, включаемых в себестоимость, нормативными документами обусловлена тем, что на базе единого подхода к составу себестоимости предприятия оказываются в едином налоговом окружении.

В соответствии с существующим в настоящее время в Казахстане положением о составе затрат в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются:

- *затраты на подготовку и освоение производства;*

- *затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства;*

- *затраты на оплату труда;*

- *затраты по использованию природного сырья;*

- *затраты некапитального характера, направленные на повышение качества продукции, ее надежности и долговечности, совершенствование технологии и организации производства;*

- *затраты, связанные с изобретательством, рационализаторством, техническими усовершенствованиями;*

- затраты на обслуживание производственного процесса, т. е. обеспечение производства сырьем, материалами, топливом, инструментами, приспособлениями и т. п., поддержание основных производственных фондов в рабочем состоянии, обеспечение выполнения санитарно-гигиенических требований;
- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
- затраты, связанные с управлением производством: содержание работников аппарата управления, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, расходы на командировки, оплата консультационных, информационных, аудиторских услуг, представительские расходы и т. п.;
- затраты по содержанию и эксплуатации природоохранных объектов и другие виды текущих природоохранных затрат;
- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;
- отчисления на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, на обязательное медицинское страхование;
- платежи по краткосрочным кредитам банков и коммерческий кредит в пределах установленной ставки;
- износ основных производственных фондов и нематериальных активов и другие виды затрат в соответствии с установленным порядком;
- отчисления по страхованию имущества предприятия;
- затраты по гарантийному обслуживанию;
- потери от брака;
- потери от простоев по внутрипроизводственным причинам. По сравнению с ранее действующим Положением о составе затрат в настоящей редакции расширен перечень расходов, включаемых в себестоимость. Так, в настоящее время на себестоимость относят расходы по рекламе, затраты на представительство. Существенно возросли затраты, связанные с использованием природных ресурсов, и платежи за нарушение экологических нормативов. В состав себестоимости входят платежи за право пользования недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, оплата древесины на корню (оплата за вырубку леса), оплата воды из открытых источников. Вышеуказанные платежи делают текущие издержки, предусмотренные на производство работ, значительно выше, особенно там, где производственный процесс непосредственно соприкасается с природной средой.

Для целей учета, анализа и планирования все затраты предприятия группируются по определенным, экономически обоснованным признакам: экономическая однородность затрат, общность их производственного назначения, роль в процессе производства и реализации продукции, места возникновения, объем производства, периодичность восстановления, однородность состава (табл. 11.1).

Себестоимость по экономическим элементам затрат учитывает затраты на производство всего объема продукции (работ, услуг) предприятия. При поэле-

ментной классификации расходы группируются по характеру их образования независимо от целевого назначения и места возникновения.

Таблица 11.1

Виды классификации затрат на производство и их роль в экономике предприятия

Классификационный признак	Затраты по классификационному признаку	содержание затрат
Производственное назначение	По элементам затрат	Общий объем потребляемых ресурсов
	По калькуляционным статьям затрат	На конкретный вид продукции
Степень участия в процессе производства	Основные	Связаны непосредственно с процессом производства
	Накладные	Связаны с управлением процессом производства
Способ отнесения на себестоимость продукции	Прямые	Прямо и непосредственно связаны с изготовлением продукции
	Косвенные	Связаны с работой цеха, предприятия в целом
Состав затрат	Простые	Состоят из одного экономического элемента
	Комплексные	Состоят из нескольких экономических элементов с одинаковым производственным значением
Зависимость от объема производства	Условно-переменные	Находятся в прямой зависимости от объема производства
	Условно-постоянные	Находятся в незначительной зависимости или совсем не зависят от изменения объема производства
Экономическое содержание	Затраты живого труда	Связаны непосредственно с оплатой труда работников
	Затраты овеществленного труда	Отражают в общем виде уровень НТП в производстве
Время	За смену, день, месяц, квартал, год	Отражают изменения в затратах в зависимости от времени выполнения работ
Метод расчета	Нормативные, плановые, прогнозные, фактические	Имеют различную степень точности расчетов и играют определенную роль в принятии управленческих решений
Полнота охвата	Технологические, производственные полные	Отражают соотношение в затратах, на основное, подсобно-вспомогательное производство, управление и коммерческие расходы

Группировка затрат по экономическим элементам нужна для определения общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах; для увязки плана по себестоимости с производственной программой, с планами по Материально-техническому обеспечению, по труду и заработной плате; для определения структуры стоимости и установления основных направлений снижения издержек производства.

Данная классификация является «сквозной» для всех отраслей, масштабов предприятий, их форм собственности. Поэтому классификация по элементам затрат представляет (табл. 21) значительный интерес для государственных управленческих структур всех уровней. Именно этот классификационный принцип лежит в основе государственной статистической отчетности.

В элементе материальные затраты отражается стоимость приобретаемых со стороны сырья и материалов, которые входят в состав изготавливаемой продукции (работ, услуг) или обеспечивают нормальное течение технического процесса: природное сырье, включая отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы; приобретаемые со стороны топливо и энергия всех видов; запасные части для ремонта оборудования, инструмент, приспособления, инвентарь; работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями.

В состав затрат на оплату труда входят затраты на оплату труда производственного персонала, включая премии рабочим и служащим, стабилизирующие и компенсационные выплаты (в том числе Связанные с повышением цен и индексацией доходов), а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В элементе отчисления на социальные нужды отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством РК нормам.

В элементе амортизация основных фондов предприятия отражают величину амортизационных отчислений на реновацию основных фондов, в том числе и арендованных, исходя из их балансовой стоимости и установленных норм.

В состав элемента прочие затраты включаются налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества, затраты на командировки, оплата услуг связи и т. п.

В зависимости от того, насколько высок удельный вес отдельных элементов в суммарных затратах на производство, принято различать трудоемкие, материалоемкие, энерго- и топливоемкие, фондоемкие и смешанные производства. Трудоемкие — наибольший удельный вес занимают затраты на заработную плату (преимущественно добывающие отрасли, геологоразведка). Материалоемкие — наибольший удельный вес занимают расходы на энергию и топливо (тепло- и электроэнергетика, металлургия, производство химических материалов, алюминиевая промышленность). Фондоемкие — с большим удельным весом амортизации в общих затратах (нефтедобывающая, гидроэнергетика). Смешанные — со значительным удельным весом материальных затрат и зара-

ботной платы (электротехническая промышленность, приборостроение, авто-тракторная промышленность).

Структура затрат динамична. Происходящие изменения в технике, технологии и организации производства отражаются и на количественном соотношении между отдельными видами затрат.

Положительным направлением в изменении структуры себестоимости является снижение доли прошлого труда, в том числе снижение материалоемкости продукции. Вместе с тем в настоящее время противодействующее влияние на снижение материалоемкости продукции оказывает обусловленный инфляцией рост цен на материалоемкие ресурсы.

Таблица 11.2

Классификация себестоимости по элементам затрат по АО

Наименование показателей	За от- четный период	За соответ- ствующий пери- од прошлого го- да
Объем продукции (работ, услуг) в действующих ценах		
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)		
в том числе:		
1. Материальные затраты — сырье и материалы		
из них:		
а) отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы		
б) отчисления на рекультивацию земель		
в) плата за древесину, отпускаемую на корню		
г) плата за воду, забираемую предприятием из водохозяйственных систем		
— покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты		
— работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями		
из них:		
а) по транспортировке грузов		
б) топливо		
в) энергия		
2. Затраты по оплате труда		
3. Отчисления на социальные нужды		
4. Амортизация основных производственных средств		
5. Прочие затраты		
из них:		
а) суточные и подъемные		
б) транспортные услуги сторонних организаций		

Таким образом, группировка затрат по элементам включает экономические элементы независимо от места их возникновения, что позволяет определить себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции, сумму прибыли, скоординировать план по себестоимости с другими разделами плана производства. На основании поэлементной классификации затрат на предприятии разрабатывается план доходов и расходов.

Учет затрат по элементам не позволяет определить себестоимость конкретного вида работ, предусмотренного планом выполнения геологического задания, а также установить место образования затрат, что очень важно для выявления резервов их снижения. Расчет, определяющий себестоимость однородной работы (бурение скважин, проведение горной выработки и т. д.), называется калькулированием, а документ, в котором она отражается, — калькуляцией. В калькуляции все издержки группируются по статьям расходов в зависимости от места их возникновения и назначения (табл. 11.3).

Основные расходы дают возможность определить технологическую и производственную себестоимость конкретного вида работ. Здесь отражаются затраты по тому или иному элементу затрат не в целом, а лишь в том размере, который имел место на данном участке. Так, заработная плата учитывается по нескольким калькуляционным статьям в зависимости от того, каким категориям работников она выплачивается. По статье «Зарботная плата», находящейся в составе основных расходов, будет отражаться заработная плата работников только основного производства. Зарботная плата работников подсобно-вспомогательного производства отразится по статье «Услуги собственных подсобно-вспомогательных производств», заработная плата административно-управленческого персонала — по статье «Накладные расходы». Аналогично распределяются расходы по амортизации, износу малоценных и быстроизнашивающихся предметов, топлива и т. п.

Накладные расходы представляют собой сумму затрат, связанных с управлением производственным процессом и его организацией. Из табл. 22 видно, из каких основных разделов складываются затраты, составляющие накладные расходы.

Следует отметить, что статья «Непроизводительные расходы» определяется только по фактическим затратам. При планировании цен такие расходы не предусматриваются.

Как правило, накладные расходы для геологоразведочных работ определяются в процентах к сумме основных расходов. Для геологоразведочных работ, относящихся к 1-му и 3-му типу (региональные работы и работы по мониторингу геологической среды), они составляют 15-20 %, для геологоразведочных работ 2-го типа (поисковые работы, оценочные и разведочные

стадии геологического изучения недр), размер накладных расходов несколько выше и может составлять 20—22 %.

Таблица 11.3

Классификация себестоимости работ по калькуляционным статьям для отдельных видов работ (условный пример), руб.

Статья расходов	Механическое колонковое бурение (1 м)	Проходка надземных горных выработок (1 м ³)	Отбор бороздовых проб (1 шт.)
I. Основные расходы	286,47	50,64	109,10
в том числе:			
вспомогательные материалы	43,61	5,03	18,30
основная и дополнительная заработная плата	62,56	16,30	41,30
начисления на заработную плату	24,40	6,36	16,10
амортизация основных производственных фондов и нематериальных активов	56,12	6,40	3,50
износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов	46,98	3,20	8,36
услуги подсобно-вспомогательных производств	24,20	5,05	16,14
транспорт прочие	6,20		
II. Накладные расходы	58,68	10,68	22,60
В том числе:			
общепроизводственные расходы	20,93	4,12	8,65
общехозяйственные расходы	32,35	6,56	12,65
непроизводственные расходы	5,40	-	1,30
отчисления			
Итого себестоимость единицы работ	345,15	61,32	131,70

В качестве калькуляционных единиц, как правило, используются физические единицы измерения конкретных видов работ (тонны, метры, станко-смены, бригадо-смены и т.д.).

Важность классификации себестоимости по статьям расходом заключается в том, что такой учет затрат на производство является основой будущей цены продукции (в геологоразведке это сметная стоимость единицы геологоразведочных работ).

Перечень типовых статей калькуляции может изменяться в зависимости от характера и структуры производства. Так, в машиностроении выделяется статья «Комплекующие изделия», в горной промышленности - «Горноподготовительные работы». Перечень статей, их состав и порядок разработки определя-

ются в отраслевых рекомендациях по учету, планированию и калькулированию себестоимости. При этом группировка затрат во всех отраслях должна обеспечить выделение прямых расходов, которые могут быть непосредственно отнесены на себестоимость конкретных видов продукции или видов работ.

При составлении сметы затрат на производство важное значение имеет связь затрат с объемом производства. По этому признаку выделяют переменные и постоянные затраты.

Общая сумма переменных затрат меняется прямо пропорционально изменению объема производства: затраты на основные материалы и сырье, оплата труда основных производственных рабочих, расходы на технологическое топливо, электроэнергию и др. Из определения следует, что величины переменных издержек в конечном счете зависят не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате проводимой рационализации производства и труда.

Постоянные затраты не зависят от изменения объема производства (отчисления на амортизацию, арендная плата за помещение, страховые взносы, содержание административно-управленческого персонала и др.). Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию.

Все затраты предприятия в зависимости от способа отнесения на себестоимость можно разделить на прямые и косвенные. Прямые затраты непосредственно связаны с производством продукции (затраты на материалы, заработная плата производственного персонала). Эти затраты могут быть отнесены на конкретный вид изделий или распределены между ними на основании технико-экономических расчетов (например, по нормативам).

Косвенные расходы — это затраты, которые прямо не могут быть распределены по объектам отнесения затрат (административные и управленческие расходы, содержание и ремонт зданий, эксплуатация оборудования, расходы на отопление, освещение, страхование имущества и др.) В практике учета такие затраты называют общепроизводственными и общехозяйственными расходами.

По составу все затраты подразделяют на простые и сложные (комплексные). Простыми называют однородные расходы, которые на данном предприятии невозможно разложить на различные составляющие статьи. Например, основная и дополнительная заработная плата, амортизация, топливо, материалы.

Комплексные расходы могут быть разложены на простые элементы. Например, накладные расходы, электроэнергия и сжатый воздух, вырабатываемые на данном предприятии.

По экономическому содержанию затраты разделяют на:

- 1) затраты живого
- 2) овеществленного труда.

Соответственно, это заработная плата, начисления на нее и расходы на материалы, топливо, энергию, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, амортизацию и др. Встречаются и смешанные затраты, охватывающие частично

расходы живого и овеществленного труда. К ним относят, например, почтово-телеграфные расходы, расходы на командировки и т. д.

Состав и количественное соотношение элементов затрат определяют структуру себестоимости продукции. Структуру себестоимости продукции любого промышленного предприятия формируют различные факторы: технико-технологический уровень и формы организации производства, его размещение, характер изготавливаемой продукции, условия снабжения, особенности реализации продукции и т. д.

В связи с этим структура себестоимости продукции промышленных предприятий неодинакова. Например, в электроэнергетике сырье, основные и вспомогательные материалы занимают всего ~9 %, на долю топлива приходится 52 %, амортизации — 26 %. В машиностроительном комплексе материальные затраты составляют 62,1 %, а амортизация — 10 %. В легкой и пищевой промышленности наибольший удельный вес занимают сырье и материалы — 87 и 85 %. Заработная плата и отчисления на социальное страхование занимают более высокую долю затрат по сравнению с общепромышленными показателями в машиностроении (21 %), горной промышленности (35 %), глубоком разведочном бурении на нефть и газ (42%). Если в целом по промышленности затраты на энергию составляют - 3%, то в химической и нефтехимической - 9 %, металлургическом комплексе и топливной промышленности - 5 %.

Классификация себестоимости по времени в геологоразведке бывает очень важна, так как работы проводятся крайне неравномерно, в основном на открытом воздухе и в сложных климатических условиях. Изменение себестоимости во времени (ночные смены, зимний период) позволяет предприятию планировать изменение потребности в затратах на производство и выбирать наиболее оптимальную организацию геологоразведочных работ.

Использование различных методов расчета себестоимости решает ряд задач управленческо-аналитического характера на предприятии. Выделяют себестоимость нормативную (проектную), плановую, фактическую и прогнозную.

Нормативная себестоимость отражает среднеотраслевые расходы, предусмотренные технологией выпуска продукции, работ, услуг. Средние значения используются в расчетах проектно-сметной документации и отражают усредненные условия производства, которые должны быть достигнуты на каждом предприятии.

Плановая себестоимость отражает состояние в затратах на производство на конкретном предприятии и в конкретное время. Плановая себестоимость позволяет учесть индивидуальные особенности производства по отдельным видам работ. В плановой себестоимости, как правило, отражается работа предприятия по снижению издержек производства, росту прибыли и рентабельности. Плановая себестоимость рассчитывается для будущего производства.

Фактическая себестоимость определяется после завершения производственного цикла, за определенный период времени. Сопоставление данных плановой и фактической себестоимости позволяет определить, смогло ли

предприятие достичь желаемых экономических показателей или нет. Данные о фактической себестоимости по отдельным видам работ представляют базу для планирования, а иногда и для проектирования на будущий период.

Прогнозная себестоимость представляет собой расчет издержек на выпуск новой продукции или услуг в меняющейся экономической системе. Это может быть инфляция, изменение налогового окружения, изменение цен и тарифов. Для принятия управленческих решений по развитию предприятия информация о прогнозируемой величине себестоимости, а соответственно и цене на выпускаемую продукцию, становится определяющей.

Очень часто такие прогнозные расчеты позволяют предприятию провести переориентацию своей деятельности, заблаговременно найти оптимальное решение в производстве продукции.

Успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние предприятия в значительной мере обусловлены уровнем затрат на производство. Во-первых, снижение затрат является важнейшим источником повышения прибыли предприятия, т.е. расширяются возможности повышения технико-технологического уровня производства, улучшения инфраструктуры и удовлетворения потребностей как трудового коллектива, так и собственника предприятия. Во-вторых, снижение затрат обеспечивает возможность снижения цены на продукцию, что является одним из условий конкурентной борьбы. В-третьих, снижение затрат влияет на потребность в оборотных средствах. Высвобожденные таким образом оборотные средства можно направить на производственные и социальные нужды предприятия.

Возможности снижения затрат выделяются и анализируются по двум направлениям: источникам и факторам. Под источниками понимаются элементы затрат, за счет изменения которых может быть достигнута экономия.

На изменение себестоимости в первую очередь оказывает влияние производительность труда, которая нашла отражение в элементе «заработная плата»:

$$\Delta C = \frac{1 - J_{\text{зн}}}{J_{\text{пт}}} \cdot Y_{\text{зн}} \cdot 100\%$$

где ΔC – снижение себестоимости, %; $J_{\text{зн}}$ – индекс роста средней заработной платы; $J_{\text{пт}}$ – индекс роста производительности труда; $Y_{\text{зн}}$ — удельный вес заработной платы в структуре, %.

В силу отраслевых особенностей в геологоразведке фактически отсутствуют затраты на материалы и сырье, соответственно как источник снижения себестоимости данные элементы не рассматриваются. Однако по нижеприведенной формуле можно рассчитать влияние изменения таких переменных издержек, как топливо и энергия, другие расходные материалы, а также учесть изменения цен на них.

Увеличение объема производства приводит к изменению размера переменных издержек, например к увеличению затрат на сырье и материалы, изменению цен на них, увеличению топливо- и энергоресурсов и т. п.:

$$\Delta C = \frac{1 - J_m}{J_c} \cdot Y_m \cdot 100\%$$

где J_m – индекс изменения расхода материалов на единицу продукции; J_c – индекс изменения цены на материалы; Y_m — удельный вес затрат на материалы в структуре себестоимости.

При росте объема производства постоянные затраты предприятия не изменяются или изменяются незначительно:

$$\Delta C = \frac{1 - J_{пн}}{J_0} \cdot Y_{пн} \cdot 100\%$$

где $J_{пн}$ – индекс изменения какого-либо вида постоянных издержек; J_0 – индекс изменения объема производства; $Y_{пн}$ — удельный вес какого-либо вида постоянных издержек в структуре себестоимости.

Таким образом, основными источниками снижения себестоимости продукции являются: снижение расходов материалов, топлива, энергии, уменьшение расходов амортизационных отчислений, снижение расходов по заработной плате, сокращение административно-управленческих расходов, ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

На экономию ресурсов значительное влияние оказывают технико-экономические факторы, которые объединены в две большие группы: внутрипроизводственные и внепроизводственные.

К *внутрипроизводственным факторам* относят совершенствование норм расхода материальных ресурсов, внедрение прогрессивной техники и технологии, повышение уровня механизации и автоматизации производства, улучшение использования оборудования, трудовых ресурсов и т. п., т. е. факторы, которыми можно управлять со стороны предприятия.

К *внепроизводственным факторам* следует отнести изменение цен на сырье, материалы, оборудование, ставки налогов и отчислений и т. д., т. е. факторы, на которые предприятие не может воздействовать. Следует отметить, что в геологии, так же как и в добывающих отраслях, огромное значение имеют природные факторы: горно-геологические условия залегания полезных ископаемых, их состав, качество, обводненность, экономико-географическое расположение.

Контрольные вопросы

1. Как классифицируются затраты на выполнение геологоразведочных работ?
2. Назовите типовую структуру себестоимости геологоразведочных работ по элементам затрат.
3. Назовите основные разделы калькуляции стоимости и себестоимости геологоразведочных работ.

ГЛАВА 12. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

12.1. Понятие о товарной и нормативной чистой продукции

В отраслях промышленности широко применяется ряд стоимостных показателей продукции, основными из них являются: товарная, валовая, нормативная чистая продукция, реализуемая продукция, валовой оборот, нормативная стоимость обработки, чистая и условно-чистая продукция. Во всех отраслях материального производства используется показатель валового общественного продукта.

Валовой общественный продукт (ВВП) – обобщающий показатель развития всех отраслей материального производства. Определяется в планируемом и отчетном периодах, является расчетным показателем. Создается валовой общественный продукт главным образом в промышленности, с/хозяйстве, строительстве, доля продукции которых, в общем его объеме составляет более 90%.

В производстве валового общественного продукта участвуют также транспорт по перевозке грузов, связь, обслуживающая производство, торговля – в части, которая является продолжением и завершение производства в сфере обращения (хранения, упаковка товаров и т.п.), общественное питание, заготовки сельскохозяйственных продуктов, прочие отрасли. В стоимостном выражении объем валового общественного продукта равен сумме продукции перечисленных отраслей.

Товарная продукция ($T_{п}$) – объем продукции предприятия, произведенной в данном периоде и предназначенной к реализации за пределы предприятия, подготовленной к передаче в народнохозяйственный оборот. Товарная продукция включает произведенные всеми основными, вспомогательными, подсобными и побочными цехами предприятия готовую продукцию, отпущенные в данном периоде на сторону полуфабрикаты и выполненные по заказам других предприятий и организаций работы промышленного характера (услуги) на сторону. Товарная продукция определяется суммированием элементов, из которых она состоит, т.е. стоимости готовых изделий, выработанных всеми цехами предприятия и предназначенных к реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам; стоимость полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств, отпущенных на сторону; стоимости работ на сторону промышленного характера, включая капитальный и средний ремонт своего оборудования и транспортных средств.

Объем $T_{п}$ ($Q_{тов}$) определяется по формуле:

$$Q_{тов} = Q_{гот} + Q_{полуф} + Q_{пр.усл.}$$

где $Q_{гот}$ – готовая продукция к реализации на сторону; $Q_{полуф}$ – полуфабрикаты, реализуемые на сторону; $Q_{пр.усл.}$ – работы промышленного характера на сторону.

Товарная продукция определяется как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

Валовой оборот характеризует общий объем работ, произведенных предприятием, и определяется как сумма продукции всех цехов: основных, вспомогательных, подсобных, побочных. В валовой оборот включают все готовые изделия, полуфабрикаты и работы независимо от их назначения.

Реализованная продукция – продукция, поставленная предприятием-изготовителем заказчикам и оплаченная ими. В реализованную продукцию входят готовая продукция, полуфабрикаты, отпущенные заказчикам, работы промышленного характера на сторону. Реализация продукции подтверждает правильность разработки планов производства и распределения продукции, определения конкретного состава общественных потребностей, носителями которых являются заказчики, потребители продукции. Использование реализованной продукции в системе показателей планирования и отчетности способствует усилению взаимосвязи между натуральными и стоимостными показателями, обеспечению единства между стоимостью и потребительной стоимостью товаров. В то же время случаи производства продукции, не находящей сбыта и остающейся нереализованной, свидетельствуют о нарушении такого единства. Плановый объем реализованной продукции используется предприятиями для оценки выполнения ими обязательств по поставкам продукции заказчикам в соответствие с договорами и нарядами-заказами.

Увязка планов по товарной и реализуемой продукции осуществляется по формуле:

$$Q_{тов} + Q_n = P + Q_k.$$

где $Q_{тов}$ – товарная продукция в оптовых ценах; Q_n – остатки на начало периода; P – реализация тех же ценах; Q_k – остатки товаров на складе и отгрузке на конец периода.

Нормативно-чистая продукция – показатель объема продукции, определяемый по сопоставимым (стабильным) нормативам, отражающим общественно необходимые затраты живого труда на производство единицы продукции. Экономическим содержанием нормативной чистой продукции, как и чистой продукции, является вновь созданная стоимость. Норматив чистой продукции (НЧП) представляет собой часть оптовой цены изделия, включающую заработную плату, отчисления на соц.страхование и прибыль. На конкретное изделие НЧП устанавливают суммированием основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих с отчислением на соц.страхование (она берется из проектируемой или плановой калькуляции себестоимости изделия), заработной платы с отчислениями на соц.страхование промышленно-производственного персонала по обслуживанию и управлению производства определяемой расчетным путем, и нормативной прибыли НЧП не может превысить оптовую цену. Если по расчету он оказывается выше нее, то его утверждают на уровне этой цены. Норматив разрабатывают по всей номенклатуре

готовых изделий и полуфабрикатов, реализуемых на сторону, на которые утверждаются оптовые цены. Объем нормативной чистой продукции определяется прямым счетом по всей номенклатуре продукции путем умножения количества каждого ее вида на соответствующий НЧП и суммирования полученных результатов.

Нормативы по чистой продукции включаются в прейскуранты вместе с оптовыми ценами предприятия и выступают в качестве стабильных измерителей общего объема производства, рост которого обусловлен прежде всего повышением производительности труда. Нормативная чистая продукция определяется по формуле:

$$Q_{нчп} = Z_{np} + Z_{np} \cdot K_3 + \Pi_n.$$

где Z_{np} – з/плата (основная и дополнительная) производственных работников с отчислениями на соц.страхования; K_3 – коэффициент, характеризующий отношение з/платы работников по обслуживанию управления производством к з/плате производственных рабочих; Π_n – прибыль установленная на основе отраслевого норматива рентабельности к себестоимости изделия (за вычетом прямых материальных затрат).

Коэффициент K_3 определяется:

$$K_3 = \frac{(Z_n - Z_{np})}{Z_{np}}$$

где Z_n – заработная плата основная и дополнительная промышленно-производственного персонала.

12.2 Прибыль и рентабельность предприятия

Прибыль – это категория товарного производства, выражающая в денежной форме стоимость прибавочного продукта. Прибыль – обобщающий показатель деятельности любой организации. Прибыль – часть общей выручки, полученной от реализации продукции, которая образуется после вычета из нее затрат на производство.

$$\Pi = (P \cdot Q) - C \rightarrow \max$$

где $P \cdot Q$ – выручка от реализации Q продукции, P – цена.

Прибыль предприятия характеризует успешность его деятельности. Роль прибыли в условиях рыночных отношений возрастает, так как только при наличии прибыли предприятие получает покрытие своих затрат и имеет сверх того какую-то сумму средств.

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации в действующих ценах без НДС, акциза и затрат на ее производство и реализацию. Прибыль возникает как разница между суммой по-

ступлений от реализации продукции (работ или услуг) и теми затратами, которые включаются в себестоимость продукции:

$$P_{реал} = B - C$$

где $P_{реал}$ — прибыль от реализации продукции (работ и услуг), тенге; B — выручка от реализации продукции, работ, услуг, тенге; C — себестоимость продукции, работ, услуг, тенге.

В натуральном выражении расчет прибыли от реализации продукции включает остатки готовой продукции на начало отчетного периода (Q_n), не реализованные в предшествующем периоде, и выпуск товарной продукции отчетного периода ($ТП$) за минусом той части продукции, которая не может быть реализована в конце отчетного периода (Q_k).

$$Пр. = Q_n + ТП - Q_k.$$

Под периодом понимается квартал или год.

Состав остатков нерезализованной продукции на начало и конец периода зависит: от избранного предприятием метода учета выручки - по поступлению денег на расчетный счет (в кассу) предприятия или по отгрузке продукции, расчетные документы по которой предъявлены покупателю.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов.

Например, в строительных организациях выручка отражает стоимость законченных объектов строительства или работ. Она определяется по документам, которые являются основанием для расчета между заказчиками и подрядчиками. Для определения прибыли используется фактическая себестоимость сданных работ.

В торговле, снабженческих и сбытовых предприятиях выручка соответствует валовому доходу от продажи товаров (сумма наценок или скидок в процентах к стоимости реализуемых товаров).

Валовой доход исчисляется как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров.

В своей производственной деятельности предприятие может получать прибыль или убыток не только за счет выполнения работ, но и за счет других источников. Такими источниками может быть выпуск продукции или оказание услуг подсобно-вспомогательными подразделениями предприятия, добыча и реализация полезных ископаемых, получаемых в процессе выполнения работ, прибыль от услуг информационного характера. Кроме того, каждое предприятие может иметь как прибыль, так и убыток от внереализационной деятельности. Результирующий показатель прибыли предприятия от всех видов произ-

водственной и финансовой деятельности за определенный период называется балансовой прибылью или валовой прибылью (P_6).

$$P_6 = P_{реал} + P_{внер}$$

где $P_{внер}$ — прибыль от внереализационной деятельности предприятия, тенге.

Валовой доход предприятия - это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис. 12.1

	Валовой доход	
Материальные затраты	Оплата труда	Прибыль
Себестоимость	Чистая прибыль	Налог на прибыль
Выручка от реализации		

Рис.12. 1 Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Существует три основных источника получения прибыли:

- первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

- второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

>• во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

>• во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.);

^ в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

>• в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

• третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия (при административно - командной системе критерием выступала производительность труда). Прибыль всегда определяется в стоимостной форме.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с

другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

12.3 Балансовая прибыль: основные элементы

В своей производственной деятельности предприятие может получать прибыль или убыток не только за счет выполнения работ, но и за счет других источников. Такими источниками может быть выпуск продукции или оказание услуг подсобно-вспомогательными подразделениями предприятия, добыча и реализация полезных ископаемых, получаемых в процессе выполнения работ, прибыль от услуг информационного характера. Кроме того, каждое предприятие может иметь как прибыль, так и убыток от внереализационной деятельности. Результирующий показатель прибыли предприятия от всех видов производственной и финансовой деятельности за определенный период называется балансовой прибылью или валовой прибылью (Π_6). В общем виде ее можно описать следующей формулой:

$$\Pi_6 = \Pi_{реал} + \Pi_{внер}$$

где $\Pi_{внер}$ — прибыль от внереализационной деятельности предприятия, тенге.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль. Таким образом, балансовая прибыль - это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально - вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Использование термина «балансовая прибыль» связано с тем, что конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом по итогам квартала, года.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (Π_p);
- прибыль (убыток) от реализации основных фондов, их прочего выбытия, а также от реализации иного имущества предприятия ($\Pi_{и}$);
- финансовые результаты от внереализационных операций Π .

Более точно балансовая прибыль (Π_6) может быть определена по формуле

$$\Pi_6 = \pm \Pi_p \pm \Pi_{и} \pm \Pi_{в.о}$$

Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг, поэтому подавляющая часть прибыли

Предприятие самостоятельно распоряжается своим имуществом. Оно вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, сооружений, продавать отдельные ценности и другие виды объекты, товарно-материальные имущества.

При реализации основных фондов результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты для ЭВМ и т. д.), валютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте, драгоценные металлы и природные драгоценные камни за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий), ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

Третья составляющая балансовой (валовой, общей) прибыли - прибыль от внереализационных операций - это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия).

Финансовые вложения означают такое размещение собственных средств предприятия в деятельность других предприятий, которое дает возможность получить доходы.

12.4. Рентабельность и способы ее определения

Абсолютный размер прибыли не может служить достаточным основанием для характеристики качества работы предприятий. Прибыль, получаемая предприятием, зависит от характера изготавливаемой продукции и объема производства, который в свою очередь является функцией ряда факторов: размера производственных фондов, производительности их труда. Поэтому о качестве ра-

боты предприятия правильнее судить по относительному показателю, выражающему степень прибыльности по отношению к тому или иному фактору производства. Такой показатель принято называть рентабельностью. Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции.

Рентабельность производства - это получение прибыли с одного рубля производственных фондов:

$$R_{np-ва} = \frac{\Pi}{C_{оф} + C_{нобс}} \cdot 100\%,$$

Где, Соф- средне годовая стоимость основных производственных фондов; Сн.об.с - средне годовая стоимость нормируемых оборотных средств.

При правильной системе цен уровень рентабельности является обобщенным показателем, позволяющим экономически обоснованно судить о качестве работы предприятия. Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает рентабельность, или, точнее, норму рентабельности.

Норму рентабельности предприятия можно рассчитать по следующей формуле:

$$HR_K = (\Pi/K)100\%; HR_B = (\Pi/B)100\%; HR_C = (\Pi/C)100\%;$$

где HR_K — норма рентабельности к капиталу, %; HR_B – норма рентабельности к выручке, %; HR_C – норма рентабельности к себестоимости; Π — прибыль, руб.; K — капитал, руб.; B — выручка, руб.; C — себестоимость, руб.

Путем соизмерения величины полученной предприятием прибыли (Π) с размерами имеющихся у него производственных фондов (Φ_n), причем основные производственные фонды принимаются в расчет по их первоначальной стоимости:

$$y_p = \frac{\Pi_{год} \cdot 100}{\Phi_n}$$

$$y_p = \frac{D_{год} \cdot 100}{\Phi_n}$$

$$y_p = \frac{\Pi_{год} \cdot 100}{V_3}$$

y_p – уровень рентабельности в %, $D_{год}$ – годовой доход предприятия, V_3 – объем завершённых работ.

Уровень рентабельности Y_p геологических организаций, работающих в новых условиях хозяйствования рассчитывают как отношение годового дохода D к объему завершённых работ $Q_{зpp}$:

$$Y_p = \frac{D}{Q_{зpp}} \cdot 100\%$$

Кроме вышеуказанного метода, уровень рентабельности геологоразведочных работ должен характеризоваться дифференциальным горным доходом R_g , от использования минерального сырья, приходящимся на 1 тенге затрат на геологоразведочные работы.

Общий уровень рентабельности геологоразведочного производства будет равен:

$$Y_p = \frac{D + R_g \cdot 100}{Z_{общ}}$$

Основные направления роста рентабельности. Повышение рентабельности государственных предприятий обеспечивается в конечном счете, как и рост производительности общественного труда вообще, планомерным внедрением достижений научно-технического прогресса и инноваций, рациональным использованием производственных фондов, трудовых и природных ресурсов. Непосредственное влияние на изменение рентабельности оказывают увеличение объема производства продукции, снижение издержек предприятий, более полное использование средств труда, сокращение продолжительности времени оборота фондов предприятия. Повышению рентабельности способствует совершенствование менеджмента и маркетинга на предприятиях и в их подразделениях.

Контрольные вопросы и задачи

1. . Что понимается под товарной и реализуемой продукцией и как она рассчитывается?
2. Каково значение показателя нормативной чистой продукции и порядок ее расчета?
3. Что такое прибыль и какова ее роль?
4. Каков порядок образования дохода в новых условиях хозяйствования?
5. В чем значение платы за использование производственных фондов и процентов за банковский кредит?
6. Что такое рентабельность производства и как она рассчитывается?

ГЛАВА 13. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

13.1. Сущность финансовых отношений предприятия и их функции

Финансы или финансовые отношения представляют собой экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства.

Под централизованными финансами понимаются экономические отношения, связанные с формированием и использованием фондов денежных средств государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и правительственных внебюджетных фондах, под децентрализованными финансами — денежные отношения, опосредующие кругооборот денежных фондов предприятий.

Однако эти отношения проявляются по-разному, образуют определенные сферы отношений, имеют свою специфику. Совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств, представляет собой финансовую систему, которая имеет следующий вид (рис. 13.1).

Финансы предприятия составляют основу финансовой системы. Они функционируют в сфере материального производства и охватывают процессы создания, распределения и использования ВВП.

Финансы предприятия представляют собой совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств предприятия.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от экономического содержания можно сгруппировать по следующим направлениям (рис. 13.2).

Финансовые отношения между учредителями возникают в момент создания предприятия по поводу формирования уставного (складочного) капитала.

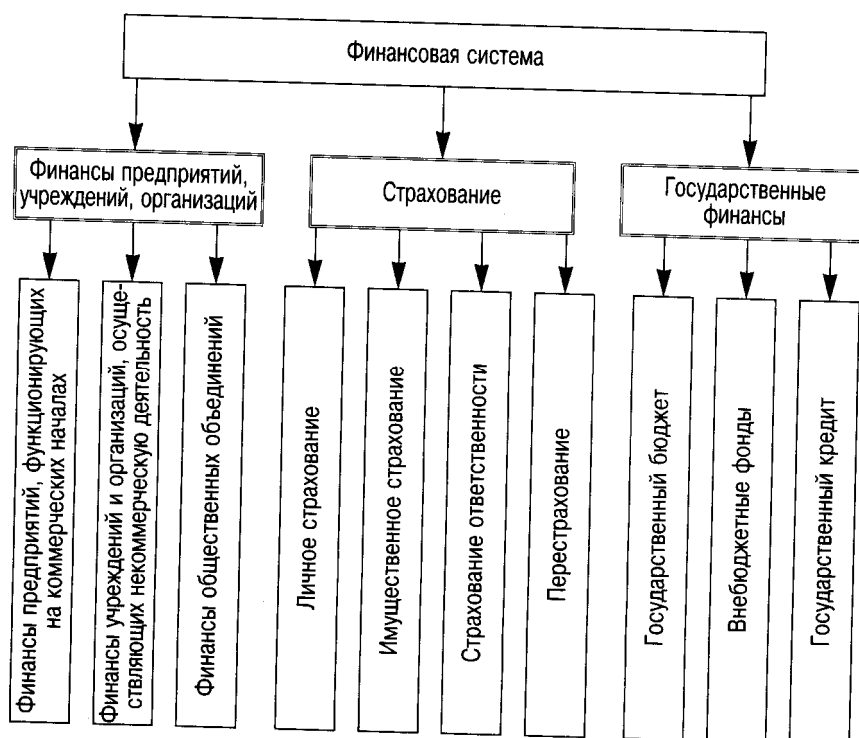


Рис. 13.1 Структура финансовой системы

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают в себя отношения с поставщиками, покупателями, строительномонтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, внешне-торговыми и другими организациями, таможней, предприятиями, организациями и фирмами иностранных государств.

Самая большая по объему денежных платежей группа — это отношения предприятий друг с другом, связанные с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Роль этой группы финансовых отношений первична, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход, предприятия получают выручку от реализации продукции и прибыль. Организация этих отношений оказывает самое непосредственное влияние на конечные результаты производственной деятельности.

Финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригадами и т. д., а также отношения с рабочими и служащими. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Роль их состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств.



Рис. 13.2. Финансовые отношения и денежные фонды предприятия

Отношения с рабочими и служащими — это выплаты заработной платы, премий, пособий, дивидендов по акциям, материальной помощи, а также взыскание денег за причиненный ущерб, удержание налогов. При этом очень важно, чтобы работники подразделений предприятия получали именно то, что они зарабатывают.

Финансовые отношения предприятий с вышестоящими организациями включают отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью. Особенно это касается финансирования инве-

стиций, пополнения оборотных средств, финансирования импортных операций, научных исследований, в том числе и маркетинговых. Внутриотраслевое перераспределение денежных средств, как правило, на возвратной основе играет важную роль и способствует оптимизации средств предприятий.

В условиях приватизации собственности, когда в руках государства остается значительная часть акций приватизированных предприятий, большую роль играет следующий мировой опыт: во многих странах основная доля (до 90 %) средств от приватизации поступает в специальные фонды поддержки приватизируемых предприятий.

Финансово-промышленные группы создаются, как правило, с целью объединения финансовых усилий в направлении развития и поддержки производства, получения максимального финансового результата. Здесь могут быть и централизованные денежные фонды, и коммерческий кредит друг другу, и просто финансовая помощь. То же самое касается и отношений между предприятиями в условиях холдинга.

Отношения с финансово-кредитной системой многообразны. Прежде всего, это отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, связанные с перечислением налогов и отчислений. Налоговая система России несовершенна и не способствует нормальной производственной деятельности. Мировой опыт показывает, что снизить высокие темпы инфляции можно только через поддержку производства и развитие инвестиций. На это должна быть направлена в основном налоговая, а также кредитная и таможенная политика. В частности, во многих странах определенная часть или весь прирост производства налогами не облагается. Это выгодно и предприятиям, и государству, так как налоги от таких предприятий поступают в полном объеме, а через год они резко увеличиваются.

Отношения со страховым звеном финансовой системы состоят из перечислений средств на социальное и медицинское страхование, а также страхование имущества предприятия.

Финансовые отношения предприятий с банками строятся как в части организации безналичных расчетов, так и в отношении получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов. Организация безналичных расчетов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятий. Кредит является источником формирования оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствует устранению временных финансовых трудностей предприятий.

Финансовые отношения предприятий с фондовым рынком предполагают операции с ценными бумагами.

Важнейшей стороной финансовой деятельности предприятий является формирование и использование различных денежных фондов. Через них осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники; экономическое стимулирование; расчеты с бюджетом, банками.

Так, при учреждении предприятие должно иметь уставный (складочный) капитал, за счет которого формируются основные фонды и оборотные средства. Формирование уставного капитала, его эффективное использование, управление им — одна из главных и важнейших задач финансовой службы предприятия. Уставный капитал — основной источник собственных средств предприятия. Сумма уставного капитала акционерного общества (акционерный капитал) отражает сумму выпущенных им акций. Уставный капитал изменяется предприятием, как правило, по результатам его работы за год после внесения изменений в учредительные документы. Увеличить (уменьшить) уставный капитал можно за счет выпуска в обращение дополнительных акций (или изъятия из обращения какого-то их количества), а также путем увеличения (уменьшения) номинала старых акций.

К «добавочному капиталу» предприятия относятся:

- *результаты переоценки основных фондов, т. е. их дооценка;*
- *эмиссионный доход акционерного общества (доход от продажи акций сверх их номинальной стоимости);*
- *безвозмездно полученные денежные и материальные ценности на производственные цели;*
- *ассигнования из бюджета на финансирование капитальных вложений.*

Резервный капитал — это денежный фонд предприятия, образуемый за счет отчислений от прибыли. Предназначен для покрытия убытков, а в акционерных обществах также для погашения облигаций общества и выкупа его акций.

Фонд накопления — это средства, отчисляемые из чистой прибыли предприятия и направляемые на развитие производства. Естественно, одной чистой прибыли не всегда хватает для финансирования программы развития производства. В этом случае предприятие образует инвестиционный фонд, концентрирующий все средства, направляемые на развитие производства, в том числе чистую прибыль, амортизационный фонд, предназначенный для простого воспроизводства основных фондов, а также привлеченные и заемные источники.

В акционерных обществах существует понятие «акционерный капитал», означающее сумму активов общества за вычетом его долгов. Таким образом, акционерный капитал представляет собой практически сумму собственных средств акционерного общества, которая включает в себя все вышеперечисленные фонды (за исключением инвестиционного), а также некоторые другие.

Фонд потребления создается за счет отчислений от чистой прибыли и направляется на выплату дивидендов (в акционерных обществах), единовременных поощрений, материальной помощи, на оплату дополнительных отпусков, питания, проезда на транспорте и другие цели.

Валютный фонд формируется на предприятиях, получающих валютную выручку от экспортных операций или покупающих валюту для импортных операций. В этих целях предприятиям в коммерческом банке, имеющем лицензию Центрального банка Казахстана, для проведения валютных операций открывается валютный счет.

Кроме рассмотренных выше постоянных денежных фондов, предприятия периодически создают оперативные денежные фонды.

Дважды или один раз в месяц на предприятии формируется фонд выплаты заработной платы. Его основой является фонд заработной платы.

Для обеспечения своевременной выплаты заработной платы предприятие решает ряд задач. В этих целях на счете накапливаются необходимые денежные средства, а при их отсутствии предприятие обращается в банк за кредитом на выплату заработной платы. Немаловажное значение имеет определение оптимальных сроков выплаты заработной платы и количества дней, необходимых для этого.

Обычно один раз в год (реже — один раз в квартал) должен быть образован фонд для выплаты акционерам дивидендов по акциям.

Периодически предприятие организует фонд для платежей в бюджет различных налогов. Несвоевременные платежи в бюджет предприятием влекут за собой штрафные санкции.

Кроме вышеуказанных, на предприятии создается ряд других фондов денежных средств: *для погашения кредитов банков, освоения новой техники, научно-исследовательских работ, отчислений вышестоящей организации.*

Наиболее полно сущность финансов проявляется в их функциях.

Финансы предприятий выполняют две основные функции:

распределительную и контрольную. Обе функции тесно взаимодействуют между собой.

С помощью распределительной функции происходит формирование первоначального капитала, образуемого за счет вкладов учредителей, распределе-

ние валового внутреннего продукта в стоимостном выражении, определение основных стоимостных пропорций в процессе распределения доходов и финансовых ресурсов, обеспечивается оптимальное сочетание интересов отдельных товаропроизводителей, предприятий и организаций и государства в целом.

Объективной основой контрольной функции является стоимостной учет затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, формирование доходов и денежных фондов предприятия и их использование. В основе финансов лежат распределительные отношения, обеспечивающие источниками финансирования воспроизводственный процесс (распределительная функция), и тем самым связывающие воедино все фазы воспроизводственного процесса: производство, обмен и потребление. Однако эффективное и рациональное ведение хозяйства, размер получаемых предприятием доходов предопределяют возможности его дальнейшего развития. И наоборот, нарушение бесперебойного кругооборота средств, рост затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг снижают доходы предприятия и соответственно возможности его дальнейшего развития, конкурентоспособность и финансовую устойчивость. В этом случае контрольная функция финансов сигнализирует о недостаточном воздействии распределительных отношений на эффективность производства, о недостатках в управлении финансовыми ресурсами и в организации производства. Игнорирование таких сигналов может привести к банкротству предприятия.

Реализация контрольной функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятия, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

13.2. Принципы организации финансов предприятия

Финансовые отношения предприятия строятся на определенных принципах: хозяйственной самостоятельности, самофинансирования, материальной ответственности, материальной заинтересованности, формирования финансовых резервов.

Принцип *хозяйственной самостоятельности* предполагает, что предприятие самостоятельно, независимо от организационно-правовой формы хозяйствования определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств в целях извлечения прибыли. В рыночной экономике существенно расширились права предприятий, коммерческой деятельности, инвестиций как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Рынок стимулирует предприятия к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию

гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Однако о полной хозяйственной самостоятельности говорить нельзя. Государство определяет отдельные стороны деятельности предприятий, например амортизационную политику. Законодательно регламентируются взаимоотношения предприятий с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами.

Принцип *самофинансирования* означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств предприятия и при необходимости — за счет банковских и коммерческих кредитов. Реализация этого принципа — одно из основных условий предпринимательской деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70 % и более.

К основным собственным источникам финансирования предприятий в РК относятся амортизационные отчисления и прибыль. Доля собственных источников в общем объеме инвестиций российских предприятий в настоящее время составляет более 70 %, что соответствует уровню развитых рыночных стран. Однако общий объем денежных средств предприятий недостаточен для осуществления серьезных инвестиционных программ. В настоящее время не все предприятия способны полностью реализовать этот принцип. Такие предприятия получают ассигнования из бюджета на разных условиях.

Принцип *материальной ответственности* означает наличие определенной системы ответственности за ведение и результаты хозяйственной деятельности. Финансовые методы реализации этого принципа различны для отдельных предприятий, их руководителей и работников предприятия. В соответствии с российским законодательством предприятия, нарушающие договорные обязательства (сроки, качество продукции), расчетную дисциплину, допускающие несвоевременный возврат краткосрочных и долгосрочных ссуд, несвоевременное погашение векселей, нарушение налогового законодательства, уплачивают неустойку в виде пени, штрафов. В случае неэффективной деятельности к предприятию может быть применена процедура банкротства. Для руководителей предприятия принцип материальной ответственности реализуется через систему штрафов в случаях нарушения предприятием налогового законодательства. К отдельным работникам предприятия применяется система штрафов, лишение премий, увольнение с работы в случаях нарушения трудовой дисциплины, допущенного брака.

Объективная необходимость принципа *материальной заинтересованности* определяется основной целью предпринимательской деятельности — извлечением прибыли. Заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности в равной степени присуща работникам предприятия, самому предприятию и государству в целом. На уровне отдельных работников реализация этого принципа должна быть обеспечена достойной оплатой труда за счет фонда оплаты труда и прибыли, направляемой на потребление в виде премий, вознаграждений по итогам работы за год, за

выслугу лет, материальной помощи и других стимулирующих выплат, а также выплат работникам предприятия процентов по облигациям и дивидендов по акциям. Для предприятия данный принцип может быть реализован в результате проведения государством оптимальной налоговой политики и соблюдения экономически обоснованных пропорций в распределении чистой прибыли на фонд потребления и фонд накопления. Интересы государства обеспечиваются рентабельной деятельностью предприятий.

Принцип *формирования финансовых резервов* связан с необходимостью обеспечения предпринимательской деятельности, которая сопряжена с риском вследствие возможных колебаний рыночной конъюнктуры. В рыночной экономике последствия риска ложатся непосредственно на предпринимателя, который самостоятельно принимает решения, реализует разработанные программы с риском невозврата вложенных денежных средств. Финансовые вложения предприятия также связаны с риском получения недостаточного процента дохода по сравнению с темпами инфляции или более доходными сферами приложения капитала. Наконец, могут иметь место прямые просчеты в разработке производственной программы.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм деятельности из чистой прибыли, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет. Вместе с тем денежные средства, направляемые в финансовый резерв, целесообразно хранить в ликвидной форме (депозиты, акции, облигации), чтобы они приносили доход и при необходимости могли легко быть превращены в наличный капитал.

13.3 Финансовые ресурсы предприятия и направления их использования

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), используемых для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Таким образом, финансовые ресурсы по источникам своего формирования подразделяются на собственные (внутренние) и привлеченные (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует помнить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. *Прибыль*, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется решением руководящих органов на цели накопления и потребления. Прибыль, направляемая на накопление, используется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач. *Амортизационные отчисления* представляют собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Они имеют двойственный характер, так как включаются в себестоимость продукции и в составе выручки от реализации продукции возвращаются на расчетный счет предприятия, становясь внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Привлеченные, или внешние, источники формирования финансовых ресурсов можно также разделить на собственные, заемные средства и бюджетные ассигнования. Это деление обусловлено формой вложения капитала. Если внешние инвесторы вкладывают денежные средства в качестве предпринимательского капитала, то результатом такого вложения средств является образование привлеченных собственных финансовых ресурсов. Предпринимательский капитал представляет собой капитал, вложенный в уставный капитал другого предприятия в целях извлечения прибыли или участия в управлении предприятием.

Ссудный капитал передается предприятию во временное пользование на условиях платности и возвратности в виде кредитов банков, выданных на разные сроки, средств других предприятий в виде векселей, облигационных займов.

Бюджетные ассигнования могут использоваться как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Как правило, они выделяются для финансирования государственных заказов, отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки предприятий, производство продукции которых имеет общегосударственное значение.

Финансовые ресурсы используются предприятием для выполнения финансовых обязательств: перед государством — в виде платежей в бюджетную систему и внебюджетные фонды, возврата бюджетной ссуды и уплаты ссудного процента; перед кредиторами — для погашения кредиторской задолженности,

уплаты процентов за пользование кредитом; перед акционерами — для выплаты дивидендов.

Средства, остающиеся у предприятия после выполнения финансовых обязательств, могут быть использованы на накопление в форме увеличения производительного капитала (основных фондов и оборотных средств) и резервов. Незначительная часть финансовых ресурсов используется на потребление (социальное развитие коллектива), денежные выплаты и льготы работникам, благотворительные и иные цели.

13.4 Финансовое планирование на предприятии

Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе финансового плана, который представляет собой баланс его доходов и расходов или бюджет.

Финансовое планирование — это разновидность управленческой деятельности, направленной на определение необходимого объема финансовых ресурсов, доходов, их оптимальное распределение и использование с целью обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Основными задачами финансового планирования являются:

— *обеспечение нормального кругооборота денежных средств предприятия, включая их вложение в реальные финансовые, интеллектуальные инвестиции, прирост оборотных средств, социальное развитие;*

— *выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования разнообразных доходов предприятия;*

— *соблюдение интересов акционеров и инвесторов;*

— *выполнение обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, кредитными, страховыми и вышестоящими организациями;*

— *контроль за финансовым состоянием предприятия.* В зависимости от периода, на который разрабатывается финансовый план, различают: стратегическое финансовое планирование; текущее финансовое планирование; оперативное финансовое планирование.

Стратегическое финансовое планирование представляет собой исследование и разработку возможных путей развития финансов коммерческих организаций в перспективе в течение 3—5 лет. Это главная форма реализации стратегических целей развития пред

приятий. Стратегическое финансовое планирование обеспечивает достижение высокой эффективности хозяйствования, что проявляется в росте финансовых ресурсов и доходов, рациональном их использовании, укреплении финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Стратегическим планом коммерческой организации можно считать бизнес-план. Назначение бизнес-плана состоит в том, чтобы решить 4 основные задачи:

- *изучить емкость и перспективы развития будущего рынка сбыта;*
- *оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела;*
- *обнаружить все «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его реализации;*
- *определить те показатели, по которым можно будет регулярно оценивать состояние дел.*

Финансовый аспект бизнес-плана дают разделы «Финансовый план» и «Стратегия финансирования». Раздел «Финансовый план» призван обобщить в стоимостной форме материалы предыдущих разделов. Он включает разработку следующих 5 документов:

- 1) прогноз объемов реализации;*
- 2) баланс денежных расходов и поступлений;*
- 3) таблица доходов и затрат;*
- 4) сводный баланс активов и пассивов предприятия;*
- 5) график достижения безубыточности.*

В разделе «Стратегия финансирования» излагается план получения средств для создания или развития предприятия: общий объем средств для реализации данного проекта, их источники, окупаемость проекта и получение дохода инвестора на вложенный капитал.

Ведущим финансовым планом в современных условиях является текущий. Он разрабатывается на год, полугодие, квартал, месяц и представляет собой баланс доходов и расходов коммерческой организации или ее бюджет. Основой текущего финансового плана являются планы по производству и реализации продукции, исходя из заказов, договоров, рыночной конъюнктуры, факторов, на нее влияющих. Текущий финансовый план необходим любой коммерческой организации, но особенно акционерному обществу, поскольку у последнего он является объектом рассмотрения, обсуждения и утверждения собранием акционеров.

Примерный перечень статей баланса доходов и расходов коммерческой организации.

I. Доходы и поступления

- 1. Прибыль — всего, в том числе по видам деятельности.*

2. Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества организации.

3. Доходы от долевого участия в деятельности других предприятий.

4. Доходы по ценным бумагам.

5. Прирост устойчивых пассивов.

6. Валютные курсовые разницы, доходы от продаж (покупки) валюты.

7. Амортизация основных фондов на восстановление.

8. Амортизация нематериальных активов.

9. Налоги и платежи, относимые на издержки производства и обращения.

10. Налоги и платежи, относимые на финансовые результаты.

11. Долгосрочные ссуды.

12. Прочие доходы и поступления. Итого доходов и поступлений.

II. Расходы и отчисления /. Реальные инвестиции.

2. Прирост оборотных средств.

3. Выплата доходов по ценным бумагам.

4. Погашение ссуд банка.

5. Отчисления в резервный фонд организации.

6. Отчисления на социальное развитие.

7. Отчисления на материальное поощрение.

8. Отчисления вышестоящей организации.

9. Взносы в экологический фонд.

10. Финансовые инвестиции.

11. Взносы в благотворительные фонды.

12. Взносы в межотраслевые внебюджетные фонды.

13. Прочие отчисления и расходы. Итого расходов и отчислений.

III. Взаимоотношения с бюджетом /. Платежи и налоги в бюджет:

— налоги и платежи, относимые на издержки производства и обращения;

— налоги и платежи, относимые на финансовые результаты;

— налоги и платежи, уплачиваемые за счет прибыли.

2. Ассигнования из бюджета:

— на возвратной основе;

— на безвозвратной основе.

Особую актуальность в условиях нестабильной экономической ситуации получает оперативное финансовое планирование. Необходимость разработки такого плана существенно возросла в связи с изменением условий расчетов и кредитования коммерческих организаций, большими штрафными санкциями за несвоевременность осуществления платежей, большими объемами дебиторской и кредиторской задолженности. Все это требует повышенного внимания к ежедневной сбалансированности поступлений и платежей, а при отсутствии тако-

вой — своевременного принятия необходимых мер по привлечению дополнительных средств в хозяйственный оборот.

Назначение и роль оперативных финансовых планов коммерческих организаций состоит в определении конкретной текущей финансово-экономической ситуации, а именно последовательности и сроков совершения финансовых операций при наиболее рациональном маневрировании собственными, привлеченными и заемными денежными ресурсами в целях получения наибольшего экономического эффекта.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, налогового календаря и кассового плана.

Платежный календарь предприятия составляют по всем статьям денежных поступлений и расходов, проходящих через их счета в коммерческих банках, что позволяет определить обеспеченность за счет всех денежных ресурсов выполнения обязательств по платежам.

Налоговый календарь является частью платежного календаря. Он составляется на основании действующего налогового законодательства и позволяет постоянно следить за сроками уплаты налогов и других обязательных платежей, а также представления отчетности в налоговые органы, органы внебюджетных фондов, органы статистики. Налоговый календарь избавляет от неприятностей, связанных с уплатой штрафов и пеней из прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации.

Кассовый план — это план оборота наличных денежных средств, отражающий поступления и выплаты наличных денежных средств через кассу коммерческой организации. Составление кассового плана и контроль за его выполнением играют важную

роль в повышении платежеспособности предприятия. Своевременная обеспеченность наличными деньгами характеризует состояние денежных отношений внутри юридического лица. В зарубежной практике вместо указанных оперативных финансовых планов составляется единый план движения денежных средств на счетах в банках и кассах предприятий.

ГЛАВА 14. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших рычагов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятия с государством в условиях перехода к рыночному хозяйству, становится налоговая система. Она призвана обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. Посредством налогов, льгот и финансовых санкций, являющихся неотъемлемой частью системы налогообложения, государство воздействует на экономическое поведение предприятий, создавая при этом равные условия всем участникам общественного производства. Налоговые методы регулирования финансово-экономических отношений в сочетании с другими экономическими рычагами создают необходимые предпосылки для формирования и функционирования единого целостного рынка.

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством. Исторически они возникли с разделением общества на антагонистические классы и появлением государства.

Налоги, участвуя в процессе перераспределения новой стоимости, выступают частью единого процесса воспроизводства, специфической формой производственных отношений.

В современных условиях налоги выполняют две функции: фискальную и экономическую, каждая из которых проявляет внутреннее свойство, признаки и черты данной финансовой категории.

Фискальная функция — основная функция, характерная для всех государств. С ее помощью образуются *государственные денежные фонды и создаются материальные условия для функционирования государства*. Именно фискальная функция подготавливает реальные возможности для перераспределения части стоимости национального дохода. Фискальная функция налогов, с помощью которой происходит огосударствление части национального дохода в денежной форме, создает объективные предпосылки для вмешательства государства в экономику. Следовательно, она в значительной степени обуславливает экономическую функцию.

Экономическая функция означает, что налоги как активный участник перераспределительных процессов оказывают серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения.

Налоговая система — совокупность налогов, установленных законодательной властью и взимаемых исполнительными органами, а также методы и принципы построения налогов.

Налоговая система включает различные виды налогов. В основу их классификации положены разные признаки. Основную группу составляют *прямые и косвенные налоги*. Она зависит от объекта обложения, взаимоотношений плательщика и государства.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход и имущество (прямая форма обложения). К косвенным налогам относятся налоги на товары и услуги, оплачиваемые в цене товара или включенные в тариф. Владелец товара и услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляет государству (косвенная форма обложения). В данном случае связь между плательщиком (потребителем) и государством опосредована через объект обложения.

Элементы налога. Каждый налог содержит следующие элементы: субъект, объект, источник, единицу обложения, налоговую ставку, налоговый оклад, налоговые льготы.

Субъект налога или налогоплательщик — физическое или юридическое лицо, на которое законом возложена обязанность уплачивать налог.

Объект налога — предмет, подлежащий обложению (доход, имущество, товары). Часто название налога вытекает из объекта. Например, земельный налог, подоходный налог.

Источник налога — доход субъекта (заработная плата, прибыль, процент), из которого оплачивается налог. По некоторым налогам (например, налог на прибыль) и объект, и источник совпадают.

Единица обложения — единица измерения объекта (по подоходному налогу — денежная единица страны; по земельному налогу — гектар, акр).

Налоговая ставка — величина налога на единицу обложения. *Налоговый оклад* — сумма налога, уплачиваемая субъектом с одного объекта.

Налоговые льготы — полное или частичное освобождение от налогов субъекта в соответствии с действующим законодательством (скидки, вычеты и др.). Самой важной налоговой льготой

является необлагаемый минимум — наименьшая часть объекта, освобожденная от налога.

В зависимости от построения налогов различают твердые и долевыe ставки. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу объекта. Долевыe ставки выражаются в определенных долях объекта обложения. Установленные в сотых долях объекта ставки носят название процентных и подразделяются на пропорциональные и прогрессивные.

Способы взимания налога. В налоговой практике существуют 3 способа взимания налогов:

- *кадастровый;*
- *изъятие налога до получения владельцем дохода (у источника);*
- *изъятие налога после получения дохода (владельцем по декларации).*

Первый способ предполагает использование кадастра. Кадастр — это реестр типичных объектов (земель, доходов), классифицируемых по внешним признакам, и устанавливающий среднюю доходность объекта обложения.

Изъятие налога до получения владельцем дохода (у источника) исчисляется и удерживается бухгалтерией того юридического лица, которое выплачивает доход субъекту налога. Таким путем взимается подоходный налог с заработной платы. Изъятие налога после получения дохода (владельцем по декларации) предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы декларации о полученных доходах.

В Налоговом кодексе РК налоги разделены на 3 вида в зависимости от уровня их установления и изъятия. Республиканские налоги и сборы

- 1) *налог на добавленную стоимость;*
- 2) *акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья;*
- 3) *налог на прибыль (доход) организаций;*
- 4) *налог на доходы от капитала;*
- 5) *подоходный налог с физических лиц;*
- 6) *взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;*
- 7) *государственная пошлина;*
- 8) *таможенная пошлина и таможенные сборы;*
- 9) *налог на пользование недрами;*
- 10) *налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;*
- 11) *налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;*
- 12) *сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;*
- 13) *лесной налог;*
- 14) *водный налог;*
- 15) *экологический налог;*
- 16) *федеральные лицензионные сборы.*

Региональные налоги и сборы

- 1) *налог на имущество организаций;*
- 2) *налог на недвижимость;*
- 3) *дорожный налог;*
- 4) *транспортный налог;*
- 5) *налог с продаж;*
- 6) *налог на игорный бизнес;*
- 7) *региональные лицензионные сборы.*

Местные налоги и сборы

- 1) *земельный налог;*

- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) налог на рекламу;
- 4) налог на наследование или дарение;
- 5) местные лицензионные сборы.

По источникам уплаты налоги предприятий можно классифицировать по следующим признакам.

7. *Налоги, взимаемые с выручки от реализации продукции (работ, услуг):*
 - на добавленную стоимость (НДС);
 - акцизы;
 - экспортная таможенная пошлина;
 - на реализацию горюче-смазочных материалов.

2. *Налоги, включаемые в себестоимость продукции (товаров, услуг):*
 - земельный;
 - на пользователей автомобильных дорог;
 - с владельцев транспортных средств;
 - плата за пользование недрами;
 - платежи за предельно допустимое загрязнение окружающей среды;
 - отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
 - плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем;
 - импортные таможенные пошлины.

3. *Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности предприятий (на прибыль):*
 - на имущество предприятий;
 - на рекламу;
 - на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
 - сборы на нужды образовательных учреждений;
 - на прибыль предприятий;
 - плата за сверхнормативные потери полезных ископаемых; местные налоги, вносимые за счет чистой прибыли (прибыли после налогообложения).

Помимо указанных налоговых платежей предприятия делают отчисления (страховые взносы) в Пенсионный фонд РК (10 %). Эти отчисления делаются предприятиями от расходов на оплату труда работников, занятых в производстве продукции (работ, услуг), в соответствии с порядком, установленным законодательством Казахстана.

Контрольные вопросы

1. *Каковы роль и место финансов предприятий в финансовой системе страны?*
2. *Назовите особенности финансового планирования на предприятии в условиях рынка.*

ГЛАВА 15. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

15.1 Ценовая политика

Одной из составных частей деятельности предприятия является формирование ценовой политики по отношению к продвигаемым на рынок товарам и услугам. Нормальное функционирование экономики страны предполагает использовать систему рычагов, среди которых ключевое место занимают цены. В условиях рыночной экономики значение цены очень велико. Цена определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, оказывает влияние на динамику продаж, прибыль, рентабельность продукции, а также рентабельность предприятия в целом.

Цена – сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу в обмен на товар. Она же является инструментом функционирования потребительских товарных рынков и рынков промышленной продукции.

Ценовая политика предприятия – понятие многоплановое. Предприятие не просто устанавливает цену, но и создает свою систему ценообразования, которая включает весь ассортимент вырабатываемой продукции, а также учитывает различия в издержках производства и сбыта, категорий потребителей различных географических регионов, специфику уровней спроса, сезонность потребления товара и т.д. Ценовую политику предприятия (ЦП) можно представить следующим образом:

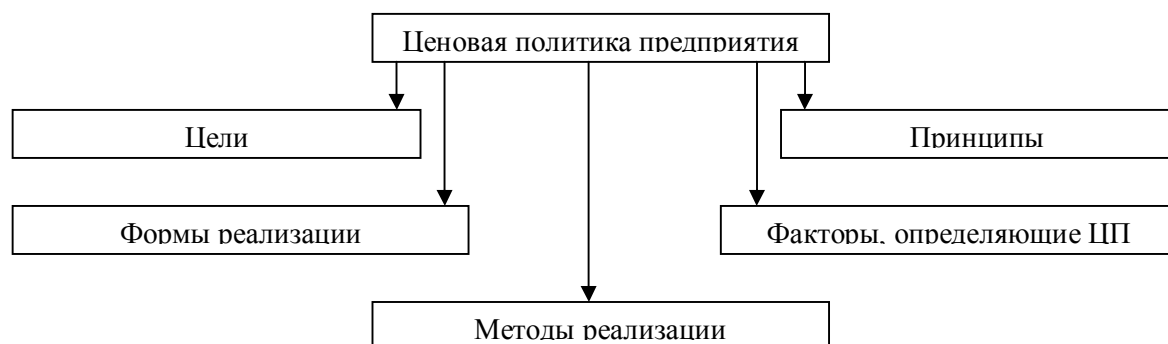


Рис.15.1 Ценовая политика предприятия

Цели, которые определяет предприятие в ценовой политике - сохранение положения на рынке, максимизация прибыли по всей номенклатуре продукции, максимальное увеличение сбыта продукции, завоевание лидерства на рынке и т.д.

Принципы ЦП – достижение заданной величины прибыли на единицу вложенного капитала, обеспечение стабильного положения на рынке, активизация покупательского спроса, соблюдение государственных правовых актов.

Формы реализации ЦП – сохранение стабильности цен, изменение цен, установление единых цен, применение гибких цен.

Методы реализации ЦП – обеспечение заданной цены массовой поставкой товаров, масштабное завоевание рынка, выжидание ажиотажного спроса, «снятие сливок» кратковременным повышением цен на новые виды продукции.

Факторы, определяющие ЦП – спрос, предложение, налоговая политика государства, конкуренты, инфляция.

В рыночных условиях предприятиям необходимо тщательно формулировать ценовую политику и учитывать факторы установления цены на производимую продукцию. Также необходимо иметь методику расчета исходных цен на свои товары, которая может состоять из следующих этапов:

- постановки задач ценообразования;
- определения спроса;
- оценки издержек;
- соотношения с ценами и качеством товаров конкурентов;
- выбора метода ценообразования;
- установления окончательной цены.

15.2. Функции цены

Первичной функцией цены является измерительная. Благодаря цене удается измерить, определить стоимость товара, т.е. какое количество денег покупатель заплатит, а продавец получит за товар. Цены дают возможность дать количественную оценку единицы продукции, а также определить объем проданной продукции и оказанных услуг.

Соизмерительная функция цены заключается в сопоставлении ценностей разных товаров. При сравнении цены получаем возможность определить дорогие и дешевые товары. Сравнивая цены можно судить о полезности товаров и услуг.

Учетная функция характеризует еще одну сторону цены. Показатели количества и качеств, переведенные в денежное выражение, становятся инструментом учета. Учетная функция цены позволяет оценить стоимость имущества предприятия, учитывать затраты на производство продукции.

Цена как измеритель может быть инструментом анализа, прогнозирования, планирования, при которых используются показатели в денежном выражении.

Цена выполняет распределительную функцию. В этом случае цена выступает инструментом распределения и перераспределения денежных средств между регионами, отраслями экономики, ее секторами, предприятиями различных форм собственности, фондами накопления и потребления, различными социальными слоями населения. Эта функция цены реализуется через акцизы на некоторые товары, налог на добавленную стоимость, пошлины, налог с продаж и другие налоговые сборы, которые поступают в бюджет.

В рыночной экономике особенно важна стимулирующая функция цены. Она влияет на заинтересованность производителей в увеличении объемов продаж. Это влияние может проследиваться через желание производителя увеличивать доход и прибыль, расширяя производство дорогих или дефицитных товаров. Они непосредственно связаны с ценами на продукцию, товары и услуги.

Одна из важных функций цены – социальная. С изменением цен связаны структура и объемы потребления товаров и услуг, расходы, уровень жизни,

прожиточный минимум, потребительский бюджет каждого человека. В бытовом восприятии розничных цен на потребительские товары и услуги, считается что рост цен снижает уровень жизни. При этом не принимаются во внимание неценовые факторы, такие как доходы, наличие товаров на рынке, структура потребления.

Вместе с внутренними функциями, которые реализуются внутри страны, цены выполняют внешнеэкономическую функцию, выполняя роль инструмента торговых сделок, внешних платежей, взаимных расчетов между странами.

Многообразие функций цены, а также противоречивость целей осуществления отдельных функций приводят к тому, что использовать все функции одновременно невозможно. Говоря о рациональных и оптимальных ценах, имеются в виду определяющие функции и их сочетание, при которых цены реализуются в полной мере. В рыночной экономике цены являются регуляторами и стимуляторами производства. Величина цены обусловлена действием закона спроса и предложения, но при этом нельзя полностью избежать регулирующего воздействия государства на цены, ценовой механизм, ценовую политику.

15.3 Образование цены продукции в рыночных условиях

Цена какого-либо товара есть денежное выражение его стоимости. Она является элементом рыночного механизма и рыночной конъюнктуры, и оказывает влияние на формирование рынка, а рынок, в свою очередь, на цену.

Мировая практика хозяйствования имеет несколько подходов к установлению цен: на основе спроса и предложения, плановых затрат по выпуску продукции, на основе договора.

Мотивом к принятию решения о том, что и сколько производить, что и сколько приобретать, является получение выгоды, которая проявляется через систему цен, устанавливаемых на товары в ходе их реализации на рынке. Доходность выпускаемой предприятием продукции, определяется рынком, ценой ее реализации. Если цена выше издержек производства и реализации, то такую продукцию производить выгодно.

Цена на рынке складывается на основе спроса и предложения на данный товар, независимо от сложившихся затрат. В этом случае цена для предприятия является заданной.

Между рыночной ценой товара и величиной его спроса, при прочих равных условиях, существует следующая зависимость – зависимость между ценой товара и величиной спроса. Эта зависимость называется шкалой спроса или кривой спроса.

Ценовая система – это единая упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков. Различают следующие виды цен и тарифов:

- цена предприятия;

- оптовая отпускная цена;
- оптовая закупочная цена;
- розничная цена.

Оптовые цены на продукцию промышленности – цены, по которым промышленная продукция реализуется всем категориям потребителей (кроме населения) независимо от формы собственности предприятия. Продукция продается и покупается оптовыми партиями.

Закупочные цены – это цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермами и населением (продукция личных подсобных хозяйств).

Цены на строительную продукцию представляют собой либо сметную стоимость объекта (предельный размер затрат на строительство каждого объекта), либо усредненную стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта.

Тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение пассажиров и грузов, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения.

Цены на потребительские товары используются для реализации товаров населению, предприятиями и организациями через розничную торговую сеть. Они обслуживают оборот товаров, которые, как правило, выбывают из сферы обращения и потребляются в домашнем хозяйстве или на производстве.

Тарифы на услуги – система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям.

Все вышеназванные цены относятся к классу национальных. Они должны прежде всего возмещать затраты на производство и реализацию товаров и услуг, а также обеспечивать прибыль национальным производителям.

Внешнеторговые цены – это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этого класса принципиально отличается от определения национальных цен. При расчете внешнеторговых цен наиболее плодотворен метод использования информации о ценах фирм, производящих и реализующих на мировом рынке аналогичную или близкую по технико-экономическим показателям продукцию.

Экспортные цены – это цены, по которым производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке. Алгоритм формирования этих цен можно представить следующим образом: выбор на мировом рынке цены-ориентира; приведение этой цены к реальным условиям сделки (с учетом качества, транспортировки, платежа, страховки, хранения и др.); включение экспортной пошлины; перевод в национальную валюту.

Импортные цены – это цены, по которым фирмы закупают товары (услуги) за рубежом. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри стра-

ны. В зависимости от сферы регулирования различают рыночные и регулируемые цены.

К рыночным ценам относятся:

- свободные цены, которые устанавливаются производителем продукции и услуг на основе спроса и предложения. При этом покупатель и продавец ни до, ни после совершения сделки купли-продажи не связаны никакими обязательствами.

- договорно-контрактные цены, которые устанавливаются по соглашению сторон. При этом продавец и покупатель, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства.

- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия.

Регулируемые цены – цены, устанавливаемые под контролем государства. Различают прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельных коэффициентов изменения цен, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование предполагает воздействие на цены через изменение налогов и процентных ставок (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Государственное регулирование цен

Виды цен	Роль государства	Формы государственного воздействия
Фиксированные государственные цены	Цены устанавливает само государство	1. Государственные преysкурантные цены 2. «Замораживание» рыночных цен 3. Фиксирование монопольных цен
Регулируемые государственные цены	Государство устанавливает правила для предприятия, а оно уже само устанавливает цены	1. Установление предельного уровня цен. 2. Установление предельных надбавок или коэффициентов к фиксированным ценам преysкуранта 3. Установление предельных значений элементов розничной цены. 4. Установление предельного уровня разового повышения цен. 5. Государственный контроль за монопольными ценами. 6. Регулирование рыночных цен путем установления цен государственным предприятиям.
Свободная (договорная) цена	Государство устанавливает «правила игры» на рынке, вводя ряд запретов на недобросовестную конкуренцию	1. Запрет на горизонтальное фиксирование цен. 2. Запрет на вертикальное фиксирование цен. 3. Запрет на ценовую дискриминацию. 4. Запрет на демпинг. 5. Запрет на недобросовестную ценовую рекламу.

15.4 Методы установления цены

От особенностей товара, размеров предприятия и его финансов, целей, которые предприятие ставит перед собой, могут быть использованы различные методы установления цены.

1. Метод полных издержек – способ формирования цен на основе всех затрат, которые независимо от своего происхождения списываются на единицу того или иного изделия. Преимущество этого метода состоит в его простоте. Основой определения цены при использовании метода полных издержек являются реальные издержки производства на единицу продукции, к которым добавляется расчетная прибыль. Данный метод позволяет установить предел цены, ниже которого она не должна опускаться.

2. Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета нормативных затрат с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Ценовой метод стандартных издержек в отличие от простого отражения затрат дает возможность проводить их пофакторный анализ. Отклонения от стандартных нормативов анализируются, устанавливаются причины отклонения от норм и намечаются пути их устранения в дальнейшем. Преимущество этого метода состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье затрат периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль.

3. Метод прямых издержек позволяет формировать цены на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи продукции.

Прямым считаются переменные затраты, которые изменяются в зависимости от изменения объема производства. Косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия и должны относиться на финансовые результаты и возмещаются за счет валовой прибыли. Чем выше разница между ценой продукции и сокращенными прямыми затратами, тем больше валовая прибыль (величина покрытия), соответственно – рентабельность.

Разновидностью метода прямых издержек является метод стандартных прямых издержек, совмещающий преимущества методов стандартных и прямых затрат.

Методы ценообразования, состав и структура цен. За основу формирования цены принимается общественно необходимая себестоимость, которая должна удовлетворять следующим требованиям:

- возможно более полно отражать общественно необходимые затраты на воспроизводство использованных ресурсов – трудовых, материальных, природных, т.е. максимально приближаться к действительным издержкам производства;
- выразить средние по отрасли (району) нормативы затрат.

Наряду с себестоимостью в состав цены включается доход в двух основных формах:

а) прибыль промышленных предприятий (объединений), строительства, сельского хозяйства, транспорта, сферы обращения, платных услуг; основная масса прибыли остается в распоряжении предприятий, а часть ее направляется в госбюджет;

б) налога с оборота по отдельным видам промышленной продукции, непосредственно направляемого в госбюджет; налог с оборота служит удовлетворению общенародных потребностей (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Типовая (примерная) структура розничной цены

Ба- зисная себе- стои- мость	Но рма- тив- ная при- быль	Тр анс- порт- ные рас- ходы	Из- держки и при- быль сбыто- вых ор- ганиза- ций	На лог с обо- рота	Из- держки и прибыль торговых органи- заций	Оп- товая цена пред- при- ятия	Опто- вая цена промыш- ленности, розничная цена
--	---	--	--	-----------------------------	--	---	--

Модели отдельных видов цен ГРП существенно различаются между собой. Наиболее простой вид имеет модель оптовой цены предприятия:

$$C_{0i} = C_{\delta i} + P_{ni}$$

где C_{0i} – оптовая цена предприятия на i -ю продукцию; $C_{\delta i}$ – базисная себестоимость i -той продукции. P_{ni} – нормативная прибыль, установленная для группы товаров, в которую входит i -я продукция.

Оптовая цена промышленности включает оптовую цену предприятия, транспортные расходы, издержки и прибыль сбытовых организаций, а по ряду товаров налог с оборота или дотацию:

$$C_{0n} = C_{cp} + P_{nn} + T_p + (C + P_n)_{cb} + H_{ob}$$

C_{0n} – оптовая цена промышленности на i -тую продукцию; C_{cp} – среднеотраслевая себестоимость i -той продукции; P_{nn} – нормативная прибыль, установленная для группы товаров отрасли, и которую входит i -тая продукция; T_p – транспортные расходы по перевозке i -той продукции от производителя к потребителю; $(C + P_n)_{cb}$ – издержки и прибыль сбытовых организаций; H_{ob} – налог с оборота.

Наиболее сложной по составу является модель розничной цены, которая кроме оптовой цены промышленности включает еще и торговую наценку.

При определении модели цены вызывает затруднение, обоснование метода расчета, включаемого в цену дохода и прежде всего прибыли. Для определения этой экономической категории в денежном выражении предложены разные подходы, в которых нормативная прибыль рассчитывается исходя из:

- средней нормы рентабельности по отношению к себестоимости;
- единой нормы рентабельности к плановой заработной плате;
- средней нормы рентабельности к плановой среднегодовой стоимости производственных фондов.

Каждая из предложенных концепций имеет тот или иной недостаток: в более выгодные условия попадают производители либо материалоемкой продукции, либо трудоемкой продукции или основой формирования прибыли становятся производственные фонды, хотя сами по себе они новой стоимости не создают.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ

1. Склярченко В.К. Экономика предприятия.- М.: ИНФРА-М, 2010.-528с.
2. Иванов И.Н. Экономика промышленного производства: -М.: ИНФРА-М, 2011. –393 с.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П., В.А. Кузьменко Экономика организации (предприятия). - М.: КноРус., 2008.- 407с.
4. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие - М.: ИНФРА-М.: 2009 – 453с.
5. Двильбекова Ж.Х. Экономика геологоразведочной отрасли, Алматы, КазНТУ, 2008.
6. Давильбекова Ж.Х. Особенности реформирования промышленности Казахстана в переходный период (теория, методика, практика). Алматы, РГП ИЭИ, 2002г.
7. Основные показатели социально-экономического развития Республики Казахстан на 2007-2013г.г. - Астана, 2013 г
8. Региональный статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник за 2005-2013г.г. - Астана, 2013 г.
9. Статистический ежегодник: 2013г. - Астана, 2013г.
10. Хэй Д. Моррим Д. Теория организации промышленности: в 2- х томах /Пер. с англ. под ред. А.Слуцкого, Спб: Экономическая школа, 2009г.
11. Берзинь И.Э. Экономика фирмы. – М.: Институт международного права и экономики, 1997.
12. Экономика предприятия: Под редакцией В.А. Горфинкеля - М., Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001.
13. Экономика предприятия . Под ред. О.И. Волкова - М.: ИНФРА, 1997.
14. Экономика предприятия. Под редакцией В.М. Семенова - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.

15. Экономика предприятия. Под ред. В.Я. Хрипача – Минск: Эконом-пресс, 2000.
16. Ихданов Ж.О., Сансызбаева Г.Н., Саханова А.Н. Планово-финансовые механизмы государственного регулирования экономики. – Алматы: Экономика, 1998.
17. Каргажанов З.К., Айтекенов К.М., Карибаев Е.Г. Платежи и налоги за недропользование в Республике Казахстан. – Алматы, 2001.
18. Кенжалина Ж.Ш. Оплата труда на промышленных предприятиях. – Алматы: Экономика, 2002.
19. Давильбекова Ж.Х. Промышленная статистика, Учебное пособие.- Алматы, КазНТУ, 2004, С. 212.
20. Основные направления развития и размещения производительных сил Казахстана на перспективу,- Алматы, РГП ИЭИ, 2002. С.656.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ (ОРГАНИЗАЦИЯ).....	6
1.1 Структура предприятия.....	11
1.2 Организационная структура управления предприятием.....	13
1.3 Внутренняя и внешняя среда предприятия.....	16
ГЛАВА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬС- КИЙ РИСК.....	21
2.1. Товарное производство и рынок.....	21
2.2. Государственное регулирование рынка (экономики).....	22
2.3 Субъекты и виды предпринимательской деятельности.....	26
2.4. Малое предпринимательство.....	29
2.5 Макроэкономические предпосылки эффективного развития малого предпринимательства в республике Казахстан.....	29
2.6 Предпринимательский риск.....	33
2.7 Управление рисками и методы их оценки.....	36
2.8 Способы снижения риска.....	38
ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТ- ВА.....	39
3.1 Холдинги.....	39
3.2 Консорциумы, картели и концерны.....	39
3.3 Некоммерческие организации.....	40
3.4 РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ.....	41
3.4.1 Ценные бумаги и их классификация.....	41
3.4.2 Акции.....	44
3.4.3 Облигации, векселя.....	46
3.4.4 Участники рынка ценных бумаг.....	47
ГЛАВА 4.ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	50
4.1 Понятия об организации производственного процесса.....	50
4.2. Производственный процесс: характеристика, проектирование.....	52
4.3 Производственный цикл.....	53
4.4 Формы, типы и методы организации производства.....	54
ГЛАВА 5. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	58
5.1 Сущность управления.....	63

ГЛАВА 6. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	65
6.1 Функции и объекты планирования, принципы его организации.....	63
6.2 Стратегическое планирование.....	70
6.3.Бизнес-планирование деятельности предприятия.....	72
ГЛАВА 7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	77
7.1. Экономическая сущность, классификация и структура основных.....	77
7.2. Учет и оценка ОПФ.....	82
7.3. Износ и амортизация ОПФ.....	86
7.4. Показатели использования ОПФ.....	90
7.5. Нематериальные активы и их значение для геологических.....	92
ГЛАВА 8. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ.....	93
8.1. Экономическая сущность, состав, структура оборотных средств.....	93
8.2. Нормирование оборотных средств.....	97
ГЛАВА 9. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	105
9.1 Классификация персонала в геологической службе.....	105
9.2 Производительность труда.....	113
ГЛАВА 10. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	119
10.1. Показатели среднего уровня оплаты труда и их взаимосвязь.....	126
ГЛАВА 11. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.....	130
ГЛАВА 12. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА.....	141
12.1 Понятие о товарной и нормативной чистой продукции.....	141
12.2 Прибыль и рентабельность предприятия.....	143
12.3 Балансовая прибыль: основные элементы.....	147
12.4. Рентабельность и способы ее определения.....	148
ГЛАВА 13. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	151
13.1. Сущность финансовых отношений предприятия и их функции....	151
13.2. Принципы организации финансов предприятия.....	157
13.3 Финансовые ресурсы предприятия и направления их использования.....	159
13.4 Финансовое планирование на предприятии.....	161
ГЛАВА 14. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	165
ГЛАВА 15. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	169
15.1 Ценовая политика.....	169

15.2	Функции цены.....	170
15.3	Образование цены продукции в рыночных условиях.....	171
15.4	Методы установления цены.....	174
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ.....	176

Учебное издание

Давильбекова Жибек Хусаиновна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Подписано в печать _____ 2014 г.

Тираж 1000 экз. Формат 60x84 1/16. Бумага типогр. №1

Объем _____ п.л. Заказ № _____. Цена договорная

Издание Казахского национального технического университета им.К.И.
Сатпаева.

Издательский центр КазНТУ, ул.Алматы, ул. Сатпаева 22.