

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО СВЯЗИ

Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования

**«Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»**

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Аширов В.К., Иванова Б.С., Морозова Л.А.

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

«ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ»

Рекомендовано УМО по образованию в области
телекоммуникации в качестве учебного пособия

Решение № 348 от 12 декабря 2006 г.

САМАРА

2008

Аннотация

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению – Телекоммуникации. Содержит краткий конспект лекций по курсу «Экономика связи», являющегося основой для изучения дисциплин «Менеджмент в телекоммуникациях», «Технико-экономическое обоснование управленческих решений», «Инновационный менеджмент» и других.

Данное пособие включает также вопросы и задачи для подготовки к сдаче экзамена (теоретического зачета), тесты для самоконтроля, может быть использовано для дистанционного изучения курса, выполнения контрольной работы студентами заочного отделения, самостоятельной подготовки к практическим и лабораторным занятиям.

Рецензенты:

Зав. кафедрой «Экономика и менеджмент»
НОУ «Телеинфо», д.п.н. И.В.Андропова

Доцент кафедры «Экономика промышленности»
Самарского государственного технического
университета к.э.н., И.В.Косякова

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	7
1.1 Экономические особенности отрасли связи	7
1.2 Виды и подотрасли связи	10
1.3 Общая модель функционирования организации связи	12
2 УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ	18
3 ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ	20
4 УСЛУГИ И ДОХОДЫ СВЯЗИ	23
4.1 Услуги связи и их экономическая сущность	23
4.2 Планирование объема услуг связи	24
4.3 Тарифы на услуги связи	27
4.4 Доходы от основной деятельности	29
4.5 Система взаиморасчетов в отрасли связи	31
5 КАЧЕСТВО РАБОТЫ СВЯЗИ	33
5.1 Экономическая сущность и значение качества работы связи	33
5.2 Экономическая характеристика свойств и показателей качества работы связи	34
5.3 Пути повышения качества работы связи	36
6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	38
6.1 Экономическая сущность, классификация и структура производственных фондов	38
6.2 Износ и амортизация основных производственных фондов ..	42
6.3 Оценка использования основных производственных фондов	43
6.4 Производственная мощность	47
6.5 Восстановление основных производственных фондов	48
6.6 Использование оборотных средств	49
7 КАДРЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ОТРАСЛИ СВЯЗИ	50
7.1 Состав и структура кадров связи	50
7.2 Определение численности работников	51
7.3 Производительность труда в организациях связи	53

7.4 Мотивация трудовой деятельности и организация заработной платы.....	56
8 ГОДОВЫЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ И СЕБЕСТОИМОСТЬ УСЛУГ СВЯЗИ.....	59
8.1 Сущность и состав себестоимости.....	59
8.2 Пути снижения себестоимости.....	62
9 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ.....	63
9.1 Полная народнохозяйственная эффективность связи.....	63
9.2 Внутриотраслевая эффективность связи.....	64
9.3 Экономический анализ деятельности организаций связи.....	66
9.4 Оценка эффективности инвестиционных проектов.....	68
9.5 Расчет эффективности капитальных вложений.....	71
ЛИТЕРАТУРА.....	73
Приложение. Словарь экономических терминов.....	74

ВВЕДЕНИЕ

В условиях создания информационного общества резко возрастает роль телекоммуникаций как важного элемента инфраструктуры рынка. От уровня развития телекоммуникаций зависит состояние национальной экономики в целом.

Система связи Российской Федерации представляет собой комплекс технических средств, необходимых для технологического процесса передачи и приема различного рода информации. Действующая сеть связи (взаимоувязанная сеть связи – ВВС) функционирует как единый производственно-хозяйственный комплекс. В свою очередь ВВС являются частью мировой телекоммуникационной системы.

В последние годы в отрасли произошли перемены, касающиеся собственности, технологий, структуры и организации управления сетями и операторами. Вступил в действие «Закон о связи». Политика государства в области развития телекоммуникаций отражена в «Концепции развития связи Российской Федерации до 2010 года». В результате проведенной в отрасли приватизации и последующего объединения операторов в настоящее время на территории РФ действует 7 (по количеству Федеральных округов) межрегиональных компаний (МРК) связи:

- ОАО «Северо-Западный Телеком»;
- ОАО «Центр Телеком»;
- ОАО «Уралсвязьинформ»;
- ОАО «Южная телекоммуникационная компания»;
- ОАО «Сибирь Телеком»;
- ОАО «ВолгаТелеком»;
- ОАО «Дальсвязь».

Оператором междугородных и международных услуг электросвязи является также и ОАО «Ростелеком».

В 2001 году было создано Федеральное государственное унитарное предприятие «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТРС), обеспечивающая вещание российских и региональных телерадиокомпаний на всей территории РФ. В состав РТРС входят 77 республиканских, областных и краевых радиотелевизионных передающих центров (РТПЦ). Услугами РТПЦ пользуются 900 телерадиовещательных компаний (из них 20% государственных и 80% - негосударственных). В конце 2005 года запущен пилотный проект цифрового эфирно-кабельного телевидения на территории республики Мордовия. Реализация этого проекта на территории всей РФ потребует примерно 42 млрд. руб.

Радиосредства находят широкое применение на всех участках ВВС: в магистральной, зонной и местной сетях. Они широко используются для организации связи с подвижными объектами, резервирования других средств электросвязи.

Перемены, произошедшие в отрасли, положительно отразились на темпах ее развития. Вклад отрасли в общую динамику ВВП составляет 5%, общий годовой доход отрасли более 700,0 млрд. руб. Плотность пользования сетью Интернет в среднем по стране - 15,1% (в Москве – 54,1%), телефонная плотность – 28,8 тел. аппарата на 100 человек. Охват населения РФ первой программой ТВ вещания – 98,3%. Начат процесс внедрения механизма универсального обслуживания.

1 МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1.1 Экономические особенности отрасли связи

Экономическая теория делит макроэкономику на основное производство и обособленную группу отраслей, обслуживающих общественное производство и население. Эта группа отраслей получила общее название «инфраструктура». Данный термин происходит от двух латинских слов: *infra* – ниже, под и *structura* – строение, расположение. В целом термин «инфраструктура» означает «то, что находится за пределами основного производства, но создает общие условия для его функционирования». Таким образом, отрасли инфраструктуры обеспечивают необходимые условия для эффективной работы всех сфер народного хозяйства.

Как видно из рассмотрения рис.1.1, к отраслям инфраструктуры относятся: транспорт, система материального обеспечения, энергетика, водоснабжение и т.п. Связь также относится к отраслям инфраструктуры.

Основными особенностями связи являются:

1. Невещественный характер производства услуг связи. Конечным продуктом производства в отрасли связи является полезный эффект от передачи информации. Эта особенность обуславливает отсутствие в производственном процессе сырья и основных материалов, что в свою очередь отражается на структуре себестоимости услуг отрасли.
2. Неотделимость процесса производства от процесса потребления (особенно в телефонной связи). В связи с этим конечный результат производственной деятельности не может быть в запасе, на складе, брак сразу же доходит до потребителя. Поскольку производственный процесс происходит с неизменным

участием потребителей (абонентов), то необходимо максимально приближать к ним средства связи.

3. Неравномерность поступления нагрузки (по часам суток, дням недели, месяцам года). Это влияет на организацию производственного процесса в отрасли, вынуждает иметь необходимый резерв производственных мощностей, рассчитанных на пиковые нагрузки. В период спада нагрузки производственные мощности используются недостаточно, что ухудшает экономические показатели. Поэтому в связи стараются разными способами регулировать нагрузку, делать ее более равномерной.

4. Незаконченность производственного процесса в рамках одного предприятия. Например, в процессе передачи междугородного сообщения участвует несколько предприятий. У каждого из них своя определенная функция. Это приводит к необходимости выполнения единых требований к организации и технической эксплуатации средств связи на всей территории страны, введения системы взаиморасчетов между предприятиями связи.

5. Сетевое построение отрасли, поскольку требуется обеспечить связь между потребителями, находящимися в различных географических пунктах на различном расстоянии. Этим объясняется большой удельный вес стационарных сооружений и передаточных устройств в структуре основных производственных фондов (ОПФ). Сетевое построение отрасли связи значительно усложняет её управление.

6. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость функций. Например, развитие местной связи увеличивает нагрузку на междугороднюю связь и требует ее пропорционального развития. Это приводит к необходимости поддержания определенных пропорций в развитии отдельных подотраслей.

В производственном процессе информация (как предмет труда) подвергается только пространственному перемещению. Всякое другое изменение озна-

чает её искажение, потерю потребительской стоимости и наносит ущерб потребителю. Поэтому особое значение имеет достоверность передачи информации, точность воспроизведения и обеспечение в процессе передачи всех качес-

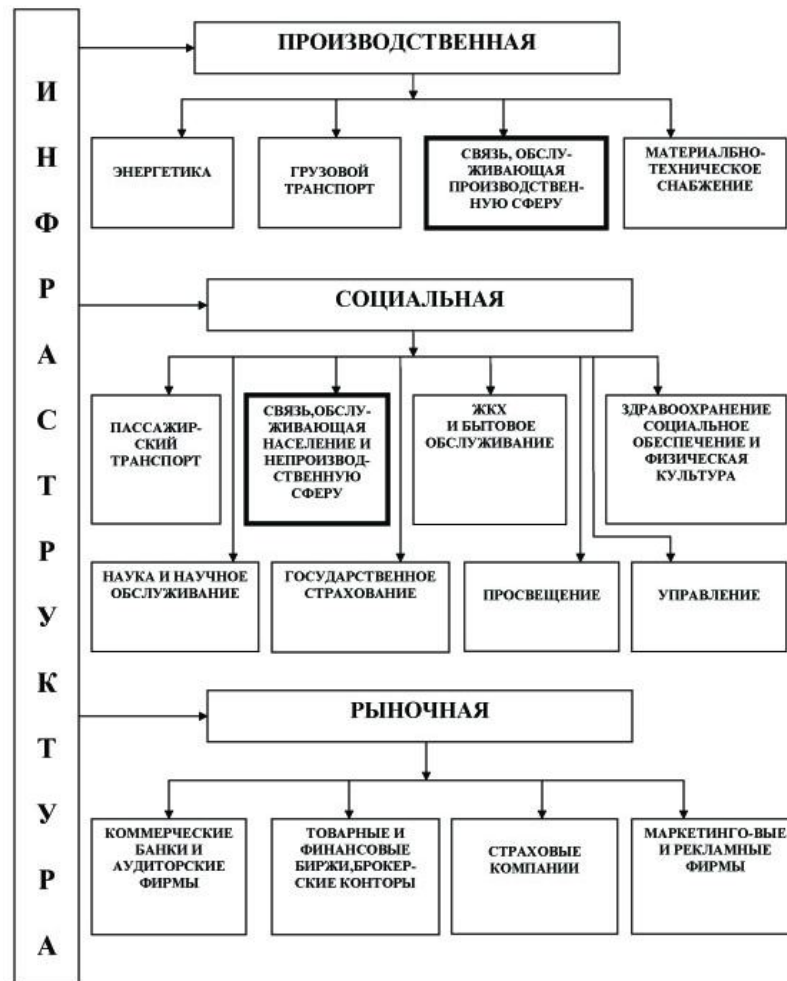


Рис. 1.1. Состав основных элементов инфраструктуры

ственных и количественных параметров, характеризующих её потребительные свойства.

Основной эффект от функционирования отрасли связи проявляется за её пределами у потребителей услуг ($\approx 95\%$) и только $\approx 5\%$ в самой отрасли связи.

1.2 Виды и подотрасли связи

Потребности общества реализуются следующими видами информационного обмена в зависимости от передаваемых сообщений:

- почтовая связь;
- телефонная связь;
- документальная связь;
- телевизионное и звуковое вещание.

Этим видам информационного обмена соответствуют два вида сетей связи: сети почтовой связи и сети электросвязи. Сеть электросвязи состоит из комплекса технических сетей, используемых для передачи всех видов сообщений. Совокупность технологически сопряженных сетей электросвязи на территории России, объединенных общим централизованным управлением, составляет единую сеть электросвязи (ЕСЭ) России. Её основой являются сети общего пользования, к которым присоединяются ведомственные сети и выделенные сети физических и юридических лиц. Сопряжение всех сетей происходит по нормам сетей общего пользования.

В соответствии с технологическим делением связи на почтовую и электро-связь отрасль связи как совокупность предприятий, производящих различные услуги связи, также делится на две подотрасли основной деятельности: почтовую и электрическую. В свою очередь подотрасль электросвязи включает ряд подотраслей: документальную связь, междугороднюю и местную телефонную

связь, проводное вещание, телерадиокомплекс, включающий радиосвязь, радиовещание, телевидение и космическую связь.

Каждая подотрасль основной деятельности осуществляет весь производственный процесс по приему, передаче и доставке сообщений, либо по обеспечению действия технических средств. Ниже представлена подотраслевая структура стоимости основных производственных фондов, доходов от основной деятельности, эксплуатационных расходов и численности работников.

Таблица 1.1. Структура стоимости ОПФ, доходов, эксплуатационных расходов и численности работников в различных подотраслях связи.

Подотрасль основной деятельности	Удельный вес, %			
	Стоимость ОПФ	Доходы от основной деятельности	Эксплуатационные расходы	Численность работников основной деятельности
Почтовая связь	7,8	6,5	20,4	33,6
Электрическая связь	92,2	93,5	79,6	66,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0

Как видно из табл.1.1, подотрасли связи существенно различаются по оснащенности фондами и численности работников, по доходам и расходам, и, следовательно, имеют различную экономическую эффективность.

Наряду с подотраслями основной деятельности в отрасли связи имеются подотрасли неосновной деятельности:

- распространение периодической печати;
- строительство;
- материально-техническое снабжение;
- научные исследования;
- проектирование;

- подготовка кадров;
- производство аппаратуры и оборудования.

Подотрасли неосновной деятельности обеспечивают нормальное функционирование подотраслей основной деятельности.

1.3 Общая модель функционирования организации связи

Связь - это отрасль, обеспечивающая потребности народного хозяйства и населения в передаче информации. Основным звеном в отрасли связи являются организации, обеспечивающие передачу информации, в дальнейшем - организации связи (ОС). Рассмотрим основные категории экономики применительно к организациям связи.

Основной целью деятельности отрасли связи является максимальное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в качественных услугах связи. На основе предоставления услуг связи организации формируют свои доходы, которые затем распределяются в соответствии с принятыми нормами. Тем самым в целом организации являются технико-экономическими системами. Как экономическая система, организация упрощенно может быть представлена схемой, приведенной на рис.1.2. В схеме использованы следующие обозначения: Т - среднесписочная численность работников; ОПФ - основные производственные фонды; ОС - оборотные средства; Э - эксплуатационные расходы; З – заработная плата с отчислениями во внебюджетные фонды; А – амортизационные отчисления; М – материальные и прочие затраты.

Рассмотрим функционирование организации по приведенной схеме. Определяющим фактором любого производства является **спрос**. Для организаций связи – это спрос на услуги связи. Предоставление услуг осуществляется в результате **производственного процесса**. В ходе производственного процесса

происходит потребление ресурсов - материальных, энергетических и трудовых. Это основные факторы производства, которые организуются в **производственном процессе**.

В результате производственного процесса обществу предоставляются **услуги**, которые характеризуются номенклатурой, объемом и качеством. На основании соответствующих тарифов организация реализует производимые услуги и в результате получает **доходы**, которые распределяются на три основных потока:

- **внешние платежи** (погашение кредитов, взаиморасчеты с другими организациями связи, налоги и т.д.);
- **эксплуатационные расходы** – это расходы, необходимые для восстановления ресурсов, потребляемых в процессе производства (выплата зарплаты работникам, пополнение оборотных средств, амортизационные отчисления, прочие расходы и т.д.);
- **прибыль**, которая делится на **потребление** (выплата дивидендов, стимулирование работников организации и т.д.) и **накопление** (финансирование инновационных мероприятий (ИМ) по внедрению новых технологий, осуществлению инвестиционных проектов, расширенного воспроизводства, строительства объектов социальной сферы и т.д.).

Путем проведения ИМ в процессе расширенного воспроизводства достигается повышение эффективности деятельности организаций. Необходимо отметить, что для этого кроме собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений) могут использоваться привлеченные средства - от вышестоящей организации, инвесторов, заемные средства, целевое финансирование.

Функционирование организации как экономической системы характеризуется совокупностью показателей, которые называются **экономическими по-**

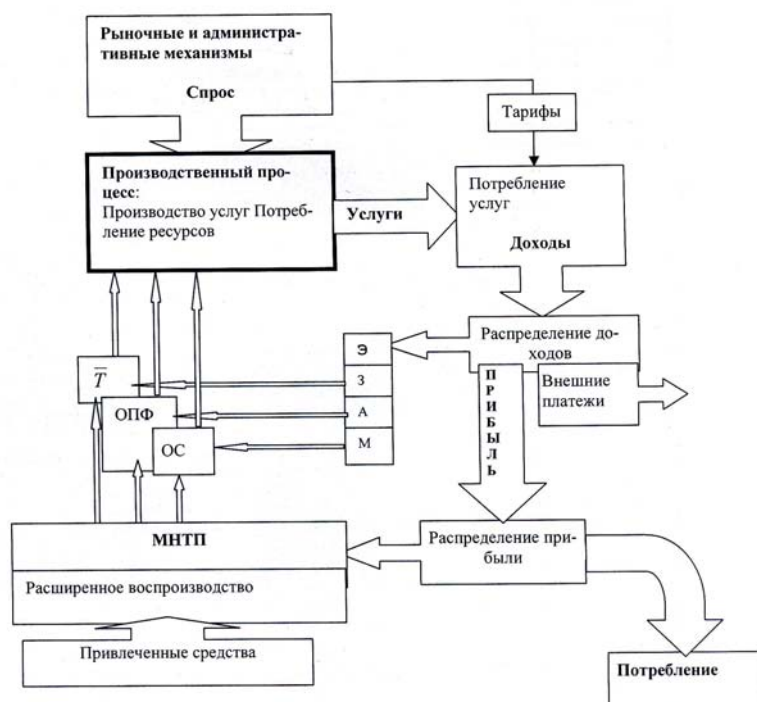


Рис. 1.2. Организация связи как экономическая система
казателями деятельности организации связи. Они делятся на **объемные показатели** (абсолютные) и **показатели эффективности** (относительные, или удельные).

Объемные показатели - это различные характеристики цели функционирования организации, или эффекта производства. Наиболее значимыми среди них являются следующие показатели:

- производственная мощность - ПМ;
- объем услуг – Q, N;
- доходы от основной деятельности – Д;
- годовые эксплуатационные расходы – Э;

- среднесписочная численность работников – \bar{T} ;
- среднегодовая стоимость ОПФ – $\bar{\Phi}$;
- среднегодовая стоимость оборотных средств – \bar{O}_c ;
- прибыль – Π и другие.

Все эти показатели связаны между собой через **производственную функцию**, представляющую собой взаимосвязь ресурсов, производства и услуг.

Для анализа деятельности организации большее значение имеют относительные показатели, или показатели **эффективности**. В самом общем виде эффективность отражает результативность и рациональность деятельности организации. Результативность характеризует степень достижения поставленных целей, а рациональность – усилия, с помощью которых эта цель достигнута. Если считать, что поставленные цели достигаются, то эффективность может быть отождествлена с рациональностью, и тогда под эффективностью можно понимать отношение эффекта (объема произведенных услуг в натуральном или в денежном выражении) к величине задействованных ресурсов или затрат ресурсов.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Эффект}}{\text{Затраты(ресурсы)}}$$

Наиболее значимыми показателями эффективности производства являются следующие:

- рентабельность основных производственных фондов – P :

$$P = \frac{\Pi}{\bar{\Phi} + \bar{O}_c} * 100, \%$$

- себестоимость 100 рублей доходов от основной деятельности C :

$$C = \frac{\Xi}{D} * 100, \text{ руб.}$$

- производительность труда - Π_{mp} :

$$\Pi_{mp} = \frac{D}{T}, \text{ руб./чел.}$$

- фондоотдача - K_u :

$$K_u = \frac{D}{\Phi}, \text{ руб./руб.}$$

- фондовооруженность V :

$$V = \frac{\bar{\Phi}}{T}, \text{ руб./чел.}$$

- коэффициент оборачиваемости K_o :

$$K_o = \frac{D}{O_c}, \text{ об./год}$$

и другие.

Кроме того, часто используются такие важные относительные показатели, характеризующие соотношения между ресурсами и затратами, как:

- средняя заработная плата работников – отношение фонда оплаты труда (ФОТ) к численности работников:

$$\bar{z} = \text{ФОТ}/T, \text{ руб./чел.};$$

- средняя норма амортизации – отношение суммы амортизации в целом или по группе основных фондов к стоимости этих фондов:

$$\bar{a} = A/\Phi;$$

- средние материальные затраты на один рубль оборотных средств:

$$\bar{m} = M/O_c$$

и другие. Легко показать, что все эти показатели могут быть увязаны между собой, то есть они образуют **систему показателей эффективности**.

Рассмотрим фундаментальные цели предприятия, то есть такие, которые должно выполнять любое предприятие. По степени выполнения этих целей можно судить об эффективности деятельности предприятия. Предприятие существует не само по себе – его кто-то организует и постоянно поддерживает, разумеется, исходя из своих интересов. Эти интересы и определяют фундаментальные цели предприятия. Предприятие можно рассматривать как соответствующим образом организованные ресурсы для выполнения фундаментальных целей. Основные субъекты предприятия, их вклады в предприятие, их интересы и следующие из них цели представлены в табл.1.2 на примере коммерческого предприятия.

Таблица 1.2. Формирование фундаментальных целей предприятия.

Субъекты предприятия	Вклады субъектов	Интересы субъектов	Цели предприятия
Инвесторы	Капитал	Прибыль	Доходность, платежеспособность
Работники	Труд	Заработная плата	Доходность, платежеспособность
Поставщики ресурсов	Материальные и энергетические ресурсы	Оплата поставленных ресурсов	Платежеспособность, финансовая Устойчивость
Государство	Установление правил и надзор за их исполнением	Налоги	Платежеспособность, финансовая Устойчивость
Банки	Кредиты	Возврат долгов с процентами	Доходность, платежеспособность, финансовая устойчивость
Покупатели продукции	Доходы предприятия	Продукция нужной номенклатуры, в достаточных объемах высокого качества и по низким ценам	Удовлетворение интересов покупателей

Отметим, что у всех субъектов, кроме покупателей, интересы являются финансовыми. Все эти интересы поддерживаются на законодательном уровне (имеются законы, защищающие интересы потребителей, владельцев предприятия, работников, поставщиков, государства, банков). Поэтому основными сферами деятельности предприятий являются производственно-сбытовая (операционная) деятельность, ориентированная на покупателей, и финансовая, которая заключается в эффективном распределении полученных денежных ресурсов от основной и неосновной деятельности между субъектами предприятия.

2 УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ

Управление - это целенаправленное воздействие субъекта управления на объект управления для получения необходимого эффекта от работы объекта. Совокупность субъекта и объекта управления составляет систему управления.



Рис.2.1. Система управления

Объектом управления может быть отрасль, предприятие, цех, технологический процесс, производственная функция. Управляющая подсистема представляет собой совокупность органов управления.

Основными функциями управления являются: планирование, учет, контроль, анализ, выработка решений, выбор решений, воздействие на объект управления. Их взаимосвязь показана на рис. 2.2.



Рис.2.2. Взаимосвязь функций управления

Для организационных систем, к которым относятся предприятия связи, управление заключается в целенаправленном воздействии на коллективы работников (при выполнении юридических норм), с целью координации их действий, то есть основными функциями управления в организационных системах являются: **планирование, контроль, организация, мотивация, координация.**

Отрасль и предприятия являются сложными системами, строятся по иерархическому принципу и, следовательно, содержат большое число объектов и органов управления. До 90-х г.г. использовалось прямое директивное управление со стороны центрального органа – Министерства связи – всей отраслью связи. После проведения рыночных реформ произошло коренное изменение системы управления. Существенно сократилось централизованное директивное воздействие на хозяйствующие субъекты (операторов связи) со стороны центрального органа управления. Вся деятельность операторов связи стала основываться на договорной основе, центральный орган управления превратился в орган регулирования и надзора за соблюдением законодательства в области связи. Прямое директивное управление в значительной мере уступило место

экономическим методам. Единственной подотраслью, непосредственно управляемой центральным органом управления, осталась почтовая связь.

Произошло акционирование большинства предприятий электросвязи, возник ряд независимых операторов, образовалась конкурентная среда. В то же время управление связью не потеряно. Во-первых, централизованное управление сохранилось в полном объеме на техническом уровне как оперативное управление сетями связи и как выработка технической политики и развития связи и информатики. Во-вторых, единство управления ВСС строится на основе лицензирования операторов и сертификации технических средств, производимых центральным органом управления. Особую роль в составе центрального органа управления играет служба государственного связнадзора. Эта служба осуществляет контроль за соблюдением законодательства в отрасли связи, за состоянием систем и средств связи, за применением только сертифицированного оборудования, производит радиоконтроль за параметрами радиоизлучения, проводит экспертизу вновь вводимых объектов. Комиссии по электросвязи, радиочастотам и информатизации занимаются координацией и планированием в своих направлениях.

3 ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ

Система планирования является основой любой экономической системы. В условиях рынка управление экономикой в целом и отдельными отраслями в частности производится с помощью экономических рычагов (норм амортизации, состава затрат, налогов, налоговых ставок, кредитной политики, контроля цен, установления зарплаты и т.д.).

В этих условиях существенно возрастает роль планирования на уровне предприятий.

Планирование работы предприятий представляет собой определение объема услуг и согласование с ним объемов ресурсов и затрат с учетом показателей эффективности.

Различают три вида планирования:

- стратегическое, намечающее долгосрочные направления деятельности предприятия;
- текущее, разрабатываемое, как правило, на год с разбивкой по кварталам, основой которого является стратегический план предприятия;
- оперативное, с помощью которого текущий план доводится до каждого работника предприятия с разбивкой по дням и неделям.

Основным видом планирования является текущее. Основополагающими категориями при планировании являются спрос и предложение. Спрос – это потребность, ограниченная платежеспособностью. Спрос на услуги связи – это готовность пользователей оплатить определенное число конкретных услуг с учетом действующих тарифов. Предложение услуг связи – это число услуг определенного вида, объема и качества, которое предприятие может предоставить исходя из своих возможностей.

Последовательность планирования может быть представлена следующим образом. В первую очередь необходимо спланировать объем производства услуг, исходя из спроса на эти услуги. Это производится на основе статистических данных и логики изменений, происходящих в экономике, то есть на основе прогнозирования. Тем самым определяется величина дохода оператора связи. При этом обнаруживается, как правило, недостаток производственных мощностей, и принимаются решения по вводу в действие новых мощностей, на основе чего составляется план капитального строительства. Как правило, на реализацию этого плана не хватает собственных средств и дополнительно используются привлеченные средства. Далее составляется план по труду, зар-

плате, материально - техническому обеспечению. Все эти планы составляются на основе норм и нормативов. На основе этих планов, а также норм и нормативов по затратам определяются необходимые затраты предприятия, а зная доходы и затраты уже можно составить план по прибыли, представляющий собой часть финансового плана.

Другими частями финансового плана являются план движения денежных средств и плановый баланс, на основании чего могут быть определены плановые показатели эффективности. Последовательность составления текущего плана предприятия приведена на рис. 3.1.



Рис.3.1. Последовательность планирования

Разработка планов, их обоснование и анализ осуществляется с помощью определенных правил и приемов, составляющих методы планирования:

- Экономический анализ - основан на исследовании конкретных данных о деятельности организации за предшествующие периоды; на этой базе производится экстраполяция (прогнозирование) развития его в будущем. Этот метод применяется, например, при текущем планировании обмена. Экономический анализ проводится на основе индексного метода, корреляционного и регрессионного анализа.

- Балансовый метод - составление взаимно уравновешивающихся таблиц, обеспечивающих равенство между ресурсами и потребностями в них (балансы материальных и трудовых ресурсов, финансовый баланс); только при условии сбалансированности возможно согласование всех разделов плана.
- Нормативный метод - основан на разработке и использовании норм и нормативов, на основе которых рассчитываются плановые показатели (нормы затрат труда, амортизации ОПФ, расхода материалов, электроэнергии, качества продукции и т.д.).
- Экономико-математические методы - обеспечивают вариантное планирование и оптимизацию планов (линейное и динамическое программирование, сетевые методы и т.д.).

4 УСЛУГИ И ДОХОДЫ СВЯЗИ

4.1 Услуги связи и их экономическая сущность

Основным полезным результатом производственной деятельности предприятий связи является предоставление услуг по передаче сообщений. Несмотря на значительное разнообразие услуг связи (к настоящему моменту их насчитывается более 200 видов), все они предоставляются в двух основных формах:

- обмена – это местные, внутризоновые, междугородные и международные телефонные соединения, телеграммы и т.д.
- предоставления технических средств в пользование потребителям (абонентской линии местной телефонной сети, канала связи, радиорелейной, кабельной линии, средств радиосвязи, радиовещания и телевидения и т.д.).

Услуга связи носит законченный характер и обладает стоимостью и потребительской стоимостью. На основании числа услуг рассчитывается величина доходов от основной деятельности, которые в свою очередь являются основой для расчета прибыли, рентабельности, себестоимости, производительности труда и т.д. В производственном процессе оказания услуги может участвовать одно (например, местная телефонная связь) или несколько предприятий связи (например, междугородная телефонная и телеграфная связь).

Услуги связи характеризуются номенклатурой, объемом и качеством.

Номенклатура услуг связи – это перечень наименований видов услуг, предоставляемых потребителям и оплачиваемых по установленным тарифам.

Объем услуг связи характеризуется количеством предоставленных или планируемых услуг каждого вида.

Качество услуг связи, в принципе, характеризуется степенью удовлетворенностью потребителя, однако в настоящее время качество определяется соответствием предоставленных услуг нормативам качества.

Объем работы каждого предприятия оценивается числом обработанных сообщений (исходящих, входящих, транзитных) исходя из его места в технологической цепи предоставления услуги или числом обслуживаемых средств и сооружений связи.

4.2 Планирование объема услуг связи

Определение числа услуг связи в натуральном выражении является одним из важнейших элементов текущей плановой работы предприятия. С точки зрения методики расчета различают три группы показателей услуг, выраженных:

- исходящим платным обменом или величиной трафика;
- техническими средствами, предоставляемыми в пользование потребителям;

- числом канало-часов работы средств радиосвязи, радио- и телевизионного вещания, спутниковой связи.

При планировании обмена ($q_{пл}$) методом статистической экстраполяции основой является ожидаемое выполнение за текущий год ($q_{отч}$) и среднегодовой индекс (темп) изменения обмена I , рассчитываемый по данным анализа величин q за ряд лет (на основе статистического анализа): $q_{пл} = q_{отч} * I$

Среднегодовой индекс изменения обмена I рассчитывается как среднее геометрическое значение индексов изменения обмена за предыдущие годы (I_1 , I_2 и I_3 соответственно):

$$\bar{I} = \sqrt[3]{I_1 * I_2 * I_3}$$

Годовые индексы изменения обмена определяются по формулам:

$$I_1 = \frac{q_1}{q_0} \quad I_2 = \frac{q_2}{q_1} \quad I_3 = \frac{q_3}{q_2}$$

Расчет методом статистической экстраполяции возможен только тогда, когда на протяжении анализируемого периода происходит либо непрерывный рост, либо непрерывное снижение обмена. В иных случаях такой расчет \bar{I} некорректен.

В случае возникновения необходимости расчета входящего, транзитного и бесплатного (служебного) обмена можно на основе анализа данных последних лет рассчитать соотношение соответствующих видов обмена к исходящему платному обмену. Такие соотношения, как правило, достаточно устойчивы, поскольку зависят от места предприятия в общей сети связи. Зная соотношения между видами обменов и величину исходящего платного обмена, можно рассчитать входящий, транзитный и бесплатный обмен.

Планирование среднегодового количества технических устройств \bar{N} производится исходя из их наличия на начало (1 января) планируемого года -

$N_{01,01}$ и предполагаемого прироста ($\overline{\Delta N}$) в среднегодовом исчислении, который определяется в соответствии с планом развития связи:

$$\overline{N} = N_{01,01} + \overline{\Delta N}$$

Предполагаемый среднегодовой прирост технических устройств определяется по формуле:

$$\overline{\Delta N} = \frac{\sum_i N_i * n_i}{12},$$

где N_i - количество технических устройств, вводимых в действие в i -ом месяце года, n_i - число месяцев их работы от момента ввода до конца года.

При уменьшении числа технических устройств (например, радиоточек), расчет их ожидаемого количества проводится по той же методике при отрицательной величине $\overline{\Delta N}$.

Если точные сроки ввода технических устройств в эксплуатацию неизвестны, среднегодовой прирост их количества определяется по формуле:

$$\overline{\Delta N} = \frac{\sum_i N_i}{2},$$

т.е. в расчетах участвует половина предполагаемого объема планируемых к вводу технических устройств.

На предприятиях радиосвязи, радиовещания и телевидения план по объему услуг в натуральном выражении (число каналов-часов) зависит от времени работы передающих станций и числа каналов, на пользование которыми поступили заявки потребителей. В качестве потребителей (арендаторов) средств радио- и телевидения выступают Государственные и альтернативные теле- и радиовещательные компании, а средств радиосвязи – телеграфные агентства, ме- теослужба и т.д.

4.3 Тарифы на услуги связи

Тарифы на услуги связи представляют собой цены, по которым непосредственно реализуются услуги связи. На основе тарифов предприятие реализует свои услуги различным потребителям, образуя тем самым доходы от основной деятельности. Частично тарифы регулируются государством и местными органами власти. Нерегулируемые тарифы определяются исходя из спроса.

Тарифная политика является существенным элементом деятельности предприятия. Рассмотрим основные подходы к ценообразованию.

С точки зрения производителя существует минимальный уровень цен, ниже которого производство и реализация данной услуги нецелесообразна. Это минимальная цена. С другой стороны, существует максимальная цена с точки зрения потребителя – это цена, по которой может быть продан хотя бы один экземпляр продукта. Выше этой цены полезность продукта для покупателя является нулевой. Разумеется, назначение такой цены невыгодно и для производителя. Поэтому цена продукта назначается таким образом, чтобы это было выгодно как производителю, так и потребителю, то есть между минимальным и максимальным значениями этой величины. Таким образом, цена делит эффект от производства и потребления продукта между потребителем и производителем. Если максимальная цена оказывается ниже минимальной, то согласно законам рынка, такой продукт не должен появляться на рынке, так как он убыточен для производителя. Часто такие продукты являются социально значимыми, и тогда производится регулирование тарифов и компенсация потерь за счет субсидий со стороны государства или за счет перекрестного субсидирования, то есть за счет рентабельных продуктов, выпускаемых тем же предприятием. Очень часто цена определяется на основе себестоимости с учетом

нормативной прибыли, обеспечивающей выполнение обязательств предприятия, и налога на добавленную стоимость (НДС):

$$C_y = C_y + P_y + N_{\text{ндс}}, \text{ руб}$$

где C_y – тариф (цена) за услугу;

C_y – себестоимость услуги. Это общая сумма эксплуатационных расходов, затрачиваемых на производство данной услуги.

P_y – прибыль в расчете на данную услугу;

$N_{\text{ндс}}$ - НДС в расчете на данную услугу.

Ставка налога на добавленную стоимость утверждается государством. Предприятия и организации выплачивают НДС сверх утвержденного тарифа и указывают его сумму в платежных документах отдельной строкой. Для населения НДС входит в тариф, предприятие связи вычитает его из полученной суммы оплаты за услуги.

При таком определении цены в отрасли электросвязи оказывается, что лишь 5-10% общего эффекта (общественной пользы от производства и потребления услуги связи) достается отрасли связи, а 90-95% приходится на долю потребителя, что является значительным стимулом развития связи. Это связано с высокой эффективностью связи для потребителей.

В настоящее время в ряде подотраслей связи ценообразование претерпевает значительные изменения в силу развития конкуренции и дифференцированного подхода к различным сегментам рынка.

В системе тарифов на услуги связи различают тарифы на основные и дополнительные услуги. Основные тарифы установлены на основные услуги связи для основной массы пользователей. Дополнительные услуги имеют ограниченное распространение, и на них устанавливается повышенный тариф (вызов абонента, защита от вызова и т.д.).

При определении тарифов на различные услуги связи учитываются различные технические факторы. Например, стоимость телеграммы зависит лишь от числа слов, то есть от времени передачи по каналам связи, а стоимость междугородного телефонного разговора уже зависит как от продолжительности разговора, так и от расстояния. В данном случае такое различие определяется существенно разными скоростями передачи телеграммы и телефонного разговора по каналам связи.

4.4 Доходы от основной деятельности

Доходы от основной деятельности организаций связи определяются исходя из объема предоставляемых платных услуг связи и рассчитываются по формуле:

$$D = \sum_i^n N_i * C_{y_i}, \text{ руб.},$$

где N_i – количество платных услуг i -ого вида;

C_{y_i} - установленный тариф по оплате услуги i -ого вида;

n - количество видов платных услуг.

Доходы определяются в соответствии с правилами бухгалтерского учета: доходы данного периода должны быть заработаны в данном периоде, иначе это будут доходы будущих периодов.

Ввиду того, что номенклатура платных услуг включает в себя большое число наименований, не представляется возможным дифференцированно планировать тарифные доходы непосредственно на основе тарифов по каждой позиции. Поэтому для целей планирования тарифные доходы, получаемые от предоставления платных услуг связи, рассчитываются укрупненно по средней доходной таксе в зависимости от вида услуг.

Средняя доходная такса представляет собой среднюю величину тарифных доходов, приходящихся на один вид платной услуги (телеграмму, междугородный телефонный разговор, независимо от расстояния, продолжительности, числа слов и т.д.) *i*-ого вида. Средняя доходная такса нестабильна, и при ее планировании учитывается динамика сложившихся средних доходных такс за ряд лет с учетом возможных изменений тарифов в планируемом периоде.

В соответствии с формой предоставления услуг (см. 4.1.) различают доходы от:

- **обмена** (исходящие местные, внутрizonовые, междугородные и международные телефонные соединения, телеграммы и т.д.):

$$D_o = \sum_i^m q_{nli} * \bar{C}_{nli}, \text{ руб.},$$

где q_{nli} - величина исходящего платного обмена *i*-ого вида;

\bar{C}_{nli} - средняя доходная такса, представляющая собой среднюю величину тарифных доходов, приходящуюся на единицу услуг связи *i*-ого вида (телеграмму, междугородный телефонный разговор, независимо от расстояния, продолжительности, числа слов и т.д.);

m – число видов исходящего платного обмена.

- **предоставления технических средств** в пользование потребителям. В зависимости от вида технического средства расчет производится по следующим формулам:

1. Доходы от предоставления в пользование оконечных устройств (абонентской линии местной телефонной сети, канала связи, радиорелейной, кабельной, прямой линий, радиоточки и т.д.):

$$D_{ab} = \sum_j^s \bar{N}_{okj} * \bar{C}_{abj}, \text{ руб.}$$

где \bar{N}_{okj} - среднегодовое число оконечных устройств;

$\bar{C}_{аб}$ - средняя абонентская плата.

2. Доходы в виде арендной платы $D_{ар}$ за предоставляемые в пользование каналы связи планируются в зависимости от средней протяженности арендованных каналов (\bar{L} , кан-км) с учетом среднего времени их действия \bar{t} и установленного тарифа $\bar{C}_{ар}$:

$$D_{ар} = \sum_n^W \bar{L}_n * \bar{t}_n * \bar{C}_{арn}, \text{ руб.}$$

3. Тарифные доходы в виде почасовой оплаты за работу средств радиосвязи, радиовещания и телевидения $D_{р/с}$ зависят от планируемого времени работы $\bar{t}_{р/с}$ радиопередающих устройств и тарифа $\bar{C}_{р/с}$ за час работы, установленного в соответствии с мощностью передатчика и кратностью приема:

$$D_{р/с} = \sum_k^R \bar{t}_{р/сk} * \bar{C}_{р/сk}, \text{ руб.}$$

Вследствие различной роли, выполняемой организациями в сети с точки зрения их связи с потребителем (клиентурой), возникает необходимость перераспределения тарифных доходов между всеми организациями, принимающими участие в производственном процессе. Такое перераспределение осуществляется в соответствии с объемом работ, выполненных конкретной организацией на основе **системы взаиморасчетов**.

4.5 Система взаиморасчетов в отрасли связи

Как было показано выше, особенностью связи является то, что часто полная услуга связи предоставляется несколькими хозяйствующими субъектами – операторами связи. В то же время потребитель платит за предоставленную услугу одному из субъектов. Следовательно, возникает задача распределения полученной суммы денег между всеми операторами, принимавшими участие в

предоставлении услуги потребителю. Это происходит через **систему взаиморасчетов**, построенную на договорной основе между хозяйствующими субъектами, участвующими в предоставлении услуг потребителям. Следует отметить, что подобное положение вообще характерно для многих производств, является одним из проявлений разделения труда, порождающего специализацию и кооперацию при производстве сложной продукции. В данном случае речь идет о технологической кооперации. В промышленности этот вопрос решается просто на основе купли – продажи товаров.

Однако особенностью связи является совпадение во времени производства и потребления услуг, ввиду чего непосредственная купля-продажа сетевых услуг невозможна. Под **сетевой услугой** при этом понимается, например, переход сигнала связи от сооружений одного оператора к сооружениям другого оператора, то есть когда один оператор оказывает услугу другому оператору при предоставлении полной услуги потребителю. Система взаиморасчетов в связи представляет собой систему прямого перераспределения доходов в соответствии с долей каждого участника производственного процесса в предоставлении услуг потребителям.

Наиболее сложным при этом является определение доли участия операторов. Оценкой этой доли должна служить величина объективно-необходимых затрат. Таким образом, теоретически система взаиморасчетов должна базироваться на балансе сетевых доходов, полученных от потребителей по тарифам за конкретные услуги, в соответствии с долями всех операторов, участвовавших в создании этих полных услуг, на основе объективно-необходимых затрат. Наиболее сложным при этом является определение объективно-необходимых затрат. В различных подотраслях связи действуют различные модели такого распределения доходов. Часто механизм распределения доходов устанавливается или рекомендуется государственными органами.

5 КАЧЕСТВО РАБОТЫ СВЯЗИ

5.1 Экономическая сущность и значение качества работы связи

Работа предприятий связи наряду с объемными показателями (доходы, затраты) и показателями эффективности производства (рентабельность, себестоимость) характеризуется качеством работы.

Под **качеством** в общем смысле понимается совокупность свойств продукции (услуг), обуславливающих ее пригодность удовлетворять потребности в соответствии с назначением. Таким образом, качество - это совокупность потребительных свойств.

Основные потребительные свойства продукции связи:

- скорость прохождения сообщений в сети связи;
- точность воспроизведения сообщений;
- надежность (бесперебойность) действия связи;
- доступность и удобство пользования средствами связи, степень их приближения к потребителям;
- конфиденциальность передачи.

Эти потребительские свойства продукции нормируются, и уровень качества определяется путем сопоставления фактических показателей с нормативными. Далее могут быть рассчитаны обобщенные характеристики качества услуг предприятия.

С экономической точки зрения потребительные свойства определяют потребительную стоимость услуг связи. Чем выше уровень потребительных свойств, т.е., чем полнее удовлетворяются потребности, тем выше потребительная стоимость. Однако, чем выше качество, тем выше затраты на его обеспечение, т.е. тем выше себестоимость производимых услуг. Таким обра-

зом, с ростом качества должны расти доходы, но растут также и затраты, причем, возможно, более быстрыми темпами. При некотором значении уровня качества имеет место максимум прибыли. Этот уровень можно определить как экономически оптимальный уровень качества.

5.2 Экономическая характеристика свойств и показателей качества работы связи

Качество услуг связи характеризуется системой показателей (критериев), которые объединяются в две группы: 1. Показатели, характеризующие качество услуг – это основные потребительные свойства продукции связи. Они перечислены в предыдущем параграфе 5.1.

2. Показатели, характеризующие качество обслуживания. Среди них важнейшими являются:

- плотность предприятий и пунктов связи (число ПС, приходящихся на 100 жителей; число жителей, обслуживаемых одним предприятием; радиус действия одного ПС и т.д.);
- время действия связи;
- частота операций;
- уровни потребления услуг связи (душевые уровни);
- культура обслуживания;
- охват жителей программами ТВ.

Уровень качества имеет количественные характеристики отдельных его свойств - показатели качества. Каждое свойство и каждый вид услуг характеризуется набором показателей качества. Основные свойства качества услуг связи: **скорость, надежность, точность.**

Скорость прохождения сообщения по сети характеризуется **контрольными сроками** на передачу, прием и доставку сообщения. Контрольные сроки делятся на **общие, этапные и операционные**. Исходя из этого установлены соответствующие производственные нормативы: общие контрольные сроки передачи местных и междугородных телеграмм, время ожидания предоставления междугородного телефонного разговора при заказной системе обслуживания и т.д.

Надежность – это свойство объектов связи выполнять свои функции с требуемым качеством в заданных условиях в определенном промежутке времени и в определенных условиях. Надежность – характеристика стабильности всех свойств качества. Первичными показателями надежности, характеризующими объект, являются: среднее время безотказной работы, среднее время восстановления, вероятность безотказной работы и т.д.

Точность передачи сообщений в разных подотраслях связи характеризуется различными параметрами. Для телефонной связи – это разборчивость речи, отсутствие посторонних шумов, уровень громкости. В телеграфной связи и передаче данных – отсутствие искажений или потерь знаков. В телевидении точность характеризуется четкостью изображения, цветопередачей и т.д.

В практической деятельности предприятий связи для оценки качества действует система конкретных единичных показателей, учитывающих специфику производства каждой услуги. Единичные показатели качества поддаются объективным методам измерения (для этой цели существует первичный учет на рабочих местах) и выражаются в принятых натуральных единицах измерения: - процент междугородных телефонных разговоров, предоставленных с ожиданием до 1 часа; процент отказов в установлении соединений на коммутируемой сети; процент телеграмм, переданных в контрольные сроки; процент телеграмм, доставленных в контрольные сроки; количество телеграмм с бра-

ком на (100 телеграмм); время простоя ТВ оборудования по вине предприятия и т.д.

Общим для всех предприятий связи показателем качества является количество жалоб на их работу.

5.3 Пути повышения качества работы связи

Проблема повышения качества обслуживания и качества услуг связи является весьма сложной и многосторонней. Все факторы, влияющие на качество связи, можно объединить в две группы:

1. Техничко-технологические факторы. Среди них важнейшими являются: уровень развития сети, обеспечивающий, в частности, доступность пользователей к средствам связи; качество оборудования связи; рациональность схемы построения сети, обеспечивающая автоматизацию управления, минимизацию маршрутов прохождения информации; пропорциональность развития связи; уровень внедрения мероприятий научно-технического прогресса.
2. Организационно-экономические факторы. Без учета этих факторов невозможно в полной мере реализовать и технико-технологические факторы. Важнейшими организационно-экономическими условиями деятельности операторов связи являются: создание нормативно-правовой базы обеспечения качества, в частности, лицензирование операторской деятельности и сертификация оборудования; разработка и внедрение системы стандартов услуг, соответствующих международным требованиям; разработка и внедрение прогрессивных форм и методов обслуживания потребителей; «сглаживание» неравномерности поступающей нагрузки путем применения гибкой системы тарифов на услуги; совершенствование форм и методов обслуживания оборудования; учет качества услуг в тарифной политике и системе ценообразования; материальная

заинтересованность и материальная ответственность как предприятия в целом, так и каждого члена коллектива в частности.

Обеспечение требуемого качества является одной из важнейших задач предприятий связи. Обязанность операторов предоставлять услуги связи, соответствующие по качеству, стандартам и техническим нормам, определена Федеральным законом «О связи» (статья 28). За нарушение качественных показателей и правил обслуживания абонентов предприятия несут административную и юридическую ответственность в соответствии с действующим законодательством, в частности, с Гражданским кодексом РФ и Законом «О защите прав потребителей». В Законе установлена материальная ответственность производителей за оказание услуг, не обладающих установленными потребительскими свойствами.

За снижение качества услуг предприятию может быть предъявлен иск о возмещении материального и морального ущерба, многократно превышающий затраты на производство некачественной услуги. Кроме того, на предприятие связи могут быть дополнительно наложены штрафы, пени, неустойки и т.д., которые выплачиваются из собственных средств этого предприятия. Тем самым уменьшается размер прибыли, направляемой на материальное поощрение работников. Поэтому проблема обеспечения качества предоставляемых услуг является весьма важной и ответственной для всего коллектива предприятия связи.

6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

6.1 Экономическая сущность, классификация и структура производственных фондов

Для осуществления производственного процесса необходимы основные факторы: рабочая сила и средства производства. Для осуществления производственного цикла - нужны еще средства обращения. На

рис.6.1 представлена классификация производственных фондов.



Рис.6.1. Фонды предприятия

Средства труда становятся основными фондами лишь тогда, когда они вовлечены в производственный процесс (после подписания акта о приемке в эксплуатацию).

Различия между основными производственными фондами и оборотными фондами представлены в табл.6.1.

Рассмотрим классификацию основных производственных фондов.

Наиболее важной является видовая классификация. Видовая структура ОПФ связи может быть представлена следующим образом:

Таблица 6.1. Основные свойства фондов предприятия

Основные фонды		Оборотные фонды
1.	Участвуют в нескольких производственных циклах.	Полностью потребляются в од ном цикле производства.
2.	Сохраняют свою натурально- вещественную форму.	Утрачивают первоначальную форму.
3.	Не входят в продукт производст- ва	Полностью включаются в продукт

- здания производственного назначения - 17%;
- сооружения и передаточные устройства - 40%;
- рабочие машины и оборудование - 34%;
- силовые машины и оборудование - 6%;
- транспортные средства - 2%;
- прочие фонды - 1%.

Среди основных производственных фондов с точки зрения их участия в основном технологическом процессе производства услуг связи различают активные и пассивные.

К активным основным фондам относятся такие, которые непосредственно участвуют в создании продукции связи.

Пассивные основные фонды создают условия для нормального функционирования активных фондов.

Применяется классификация и по другим признакам: по степени прогрессивности (прогрессивные, производственные площади, прочие), по длительности использования, по способам воспроизводства (новое строительство, реконструкция, модернизация, расширение, техническое перевооружение).

К оборотным фондам относятся:

- материалы;
- запасные части;
- топливо;

- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (инструменты, инвентарь, приборы и т.д.);
- расходы будущих периодов.

К фондам обращения в связи относятся главным образом денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и средства в расчетах. В целом, оборотные средства – это денежные средства, вложенные в запасы товарно-материальных ценностей и находящиеся в расчетах, а также в кассе и на расчетных и специальных счетах. Стоимость оборотных средств связи составляет 2-5% от стоимости основных производственных фондов.

Основные производственные фонды учитываются в натуральном и денежном выражении. Натуральные показатели используются для оценки состава фондов, производственной мощности, установления заданий по вводу мощностей.

Стоимостные оценки используются для целей планирования, анализа структуры и динамики фондов. Виды стоимостных оценок:

- полная первоначальная стоимость Φ_n – это сумма фактических затрат на создание основных фондов. Φ_n определяется в ценах, действующих на момент ввода этого оборудования в эксплуатацию;
- первоначальная стоимость за вычетом амортизации – это та часть первоначально затраченных денежных средств, которая еще не перенесена на стоимость оказанных услуг;
- остаточная стоимость – это разность между полной первоначальной стоимостью и суммой амортизации на полное восстановление за фактический срок их службы;
- полная восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства фондов по затратам на аналогичные средства труда в ценах, действующих на момент переоценки;

- балансовая стоимость ОПФ как составная часть активов предприятия определяется по полной и остаточной оценке по состоянию на конец каждого года и квартала.

Полная балансовая стоимость основных производственных фондов на конец года ($\Phi_{кг}$) определяется по формуле:

$$\Phi_{кг} = \Phi_{нг} + \sum_i \Phi_{ввi} - \sum_j \Phi_{выбj}, руб.,$$

где $\Phi_{кг}$ - полная восстановительная стоимость ОПФ на конец года;

$\Phi_{нг}$ - то же на начало года;

$\Phi_{ввi}$ - стоимость фондов, вводимых в течение года;

$\Phi_{выбj}$ - стоимость ОПФ, выбывших в течение года.

Данные о вводе и выбытии фондов характеризуют их движение. Интенсивность движения определяется коэффициентами обновления и выбытия:

$$K_{обн} = \Phi_{вв} / \Phi_{кг}; \quad K_{выб} = \Phi_{выб} / \Phi_{нг}.$$

Баланс основных фондов по остаточной стоимости на конец года имеет вид:

$$\Phi'_{кг} = \Phi'_{нг} + \Phi_{вв} - \Phi'_{выб} - A,$$

где $\Phi'_{нг}$ – остаточная стоимость ОПФ на начало года;

$\Phi'_{выб}$ - остаточная стоимость ОПФ, выбывающих в течение года;

A – сумма годовых амортизационных отчислений на полное восстановление.

Для аналитических целей широкое распространение получил показатель среднегодовой стоимости ОПФ, определяемый с учетом их ввода и выбытия:

$$\bar{\Phi} = [(\Phi_{нг} + \Phi_{кг}) / 2 + \Phi_{01.04} + \Phi_{01.07} + \Phi_{01.10}] / 4, руб$$

На основе среднегодовой стоимости основных фондов рассчитываются обобщающие показатели их использования, и производится оценка влияния средств труда на эффективность работы предприятия.

6.2 Износ и амортизация основных производственных фондов

В процессе использования ОПФ происходит их износ, который может быть разделен на технический (физический) и экономический. Под физическим износом следует понимать потерю основным средством своих эксплуатационных свойств, то есть потерю производительности, частичное разрушение и т.д. Под экономическим износом необходимо понимать потерю стоимости ввиду физического или морального износа. Моральный износ - это потеря потребительной стоимости и стоимости в результате научно-технического прогресса (НТП).

Моральный износ выступает в 2-х формах:

1. При первой форме новые основные производственные фонды стоят дешевле, но имеют те же технико-экономические показатели (ТЭП). При этом потребительная стоимость ОПФ не меняется, и их можно использовать далее вплоть до физического или морального износа второго рода.
2. При второй форме морального износа новые основные производственные фонды стоят дешевле и имеют лучшие ТЭП. При этом имеет место потеря стоимости и потребительной стоимости, и целесообразна замена имеющихся основных производственных фондов на новые.

Износ фондов характеризуется коэффициентом износа:

$$K_{\text{изн}} = \Phi_{\text{изн}} / \Phi_{\text{кг}}$$

где $\Phi_{\text{изн}}$ – это сумма износа. При этом величина физического износа определяется по результатам их оценки, а величина экономического износа - по нормам амортизации.

Амортизация - это плановое погашение потери стоимости основных производственных фондов ввиду их экономического износа путем перенесения её на стоимость создаваемой продукции. Это осуществляется в виде ежегодных амортизационных отчислений. Плановый размер амортизационных отчислений определяется в соответствии с нормами амортизации от среднегодовой стоимости ОПФ.

Часто при планировании используется понятие - средняя норма амортизационных отчислений, определяемая как отношение годовой амортизации к среднегодовой стоимости ОПФ.

6.3 Оценка использования основных производственных фондов

Высокая стоимость ОПФ оказывает решающее влияние на основные экономические показатели предприятия и заставляет принимать меры к их эффективному использованию.

Использование ОПФ оценивается стоимостными и натуральными показателями. Основным стоимостной показатель - это **фондоотдача** (см. Введение):

$$K_u = \frac{D}{\Phi}, \text{руб./руб.}$$

определяемая как отношение доходов предприятия к средней стоимости основных фондов.

Рост фондоотдачи возможен в случае повышения цен на услуги связи, снижении цен на основные производственные фонды и повышении их производительности в результате научно-технического прогресса - это внешние

факторы, не зависящие от предприятия. В то же время фондоотдача возрастает при увеличении задействования оборудования, повышении доли активных фондов, что в значительной мере зависит от коллектива предприятия.

Фондоотдача в целом по организации (общая) зависит в первую очередь от фондоотдачи активной части основных производственных фондов и от доли активных фондов:

$$K_u = K_{ua} \cdot d_a$$

Другим показателем, характеризующим соотношение между объемами вовлекаемых в процесс производства средств труда и рабочей силы, является фондовооружённость, то есть объем основных производственных фондов, приходящихся на одного работника:

$$V = \frac{\bar{\Phi}}{T}, \text{ руб./чел.},$$

где $\bar{\Phi}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, T - среднесписочная численность работников.

Рост фондовооружённости возможен при росте цен на основные производственные фонды (при этом соответственно падает фондоотдача) и за счет снижения численности работников вследствие механизации и автоматизации работ (снижении доли ручного труда). Таким образом, фондоотдача и фондовооружённость определяют производительность труда:

$$P_{mp} = K_u * V = \frac{D}{\Phi} * \frac{\bar{\Phi}}{T} = \frac{D}{T}, \text{ руб./чел.}$$

При значительных величинах фондовооружённости и высокой доле активных фондов рост производительности труда практически целиком определяется научно-техническим прогрессом. Это характерно для всех подотраслей электро- и радиосвязи.

Рассмотренные показатели являются обобщёнными и стоимостными. С другой стороны, применяются натуральные показатели, позволяющие определить, за счет каких факторов изменяются эти обобщённые стоимостные показатели.

Натуральные показатели делятся на показатели задействования, использования и освоения вновь введенных мощностей.

Показатели задействования оборудования характеризуют степень их фактического использования в процессе создания услуг. Бездействующее оборудование омертвляет капитал, так как с его помощью не создается продукция, но в то же время на него начисляется амортизация, налог на имущество, повышаются затраты. В частности, для определения степени задействования оборудования применяется **показатель задействования оборудования**, представляющий собой отношение количества задействованного оборудования к количеству установленного оборудования.

На величину показателей задействования большое влияние оказывает освоение проектных мощностей (от момента подписания акта приемки-сдачи до достижения проектной мощности). Показатель уровня освоения проектной мощности представляет собой отношение фактически достигнутой мощности в данном периоде к проектной мощности данного периода. Аналогично анализируются достигнутые значения других показателей: себестоимости производства, доходов, прибыли, фондоотдачи и др.

В качестве натуральных показателей использования применяются показатели экстенсивного, интенсивного и интегрального использования. **Коэффициент экстенсивного использования** $K_{экс}$ представляет собой отношение фактического времени работы оборудования в часах к возможному времени использования в соответствии с планом за определенный промежуток времени. Время возможной работы устанавливается с учетом перерывов на профи-

лактические работы и плановый ремонт. Для того, чтобы определить интенсивность загрузки оборудования в часы их фактической работы используется **коэффициент интенсивного использования** $K_{\text{интенс}}$, представляющий собой отношение фактического объема выполненной работы к максимально возможному, определяемому паспортными данными оборудования, в единицу времени. Произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования определяет **интегральное использование** оборудования.

Натуральные показатели используются для характеристики отдельных групп оборудования, производственных площадей, сооружений, передаточных устройств и других видов основных производственных фондов.

Рассмотренная система натуральных показателей дает наглядную картину использования отдельных видов ОПФ. Это необходимо для выявления конкретных резервов повышения эффективности работы организации. Тем самым создается возможность диагностики проблем, связанных с использованием основных производственных фондов. В частности, фондоотдача в целом определяется фондоотдачей активных фондов и доли активных фондов. В свою очередь фондоотдача активной части фондов зависит от полученных за их счет доходов и среднего значения стоимости активных фондов Φ_a :

$$K_a = D/\Phi_a.$$

Среднее значение стоимости активной части фондов Φ_a зависит от количества установленного оборудования:

$$\Phi_a = V * M_{\text{уст}}$$

Доходы определяются количеством эффективно работающего оборудования, то есть

$$D = A * K_{\text{интенс}} * K_{\text{экс}},$$

где V и A – размерные коэффициенты.

Обратным к показателю фондоотдача является показатель фондоёмкость. Он показывает, сколько основных производственных фондов необходимо для получения одного рубля доходов. При высоких значениях фондоёмкости производство считается фондоёмким, так как при производстве продукции используется значительный объем средств механизации и автоматизации, и работники практически исключены из непосредственного технологического процесса производства продукции, а занимаются обслуживанием ОПФ. В этом случае производительность труда полностью определяется произведением фондоотдачи на фондовооружённость. При этом нужно учитывать, что с ростом фондовооружённости несколько падает фондоотдача. Поэтому главным направлением роста производительности труда становится рост фондовооружённости за счет использования современных технологий и более совершенного оборудования. Однако для этого необходимы соответствующие инвестиции.

Таким образом, стоимостные и натуральные показатели использования основных производственных фондов образуют систему показателей, и их необходимо использовать в комплексе.

6.4 Производственная мощность

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально-возможный выпуск продукции за единицу времени при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Исходя из этого определения производственная мощность – это плановая натуральная величина, определяемая принятой технологией, уровнем техники, организацией производства. Часто производственная мощность определяется «узкими местами» в производственном процессе, то есть определяется операциями не-

достаточной производительности в то время как другие операции выполняются с гораздо большей производительностью, в связи с чем значительная часть производственных мощностей простаивает. Поэтому при планировании производственной мощности предприятия нужно позаботиться о том, чтобы не возникали «узкие места», то есть о сбалансированности производственной мощности по различным операциям технологической цепи. В этом случае при полной загрузке производственной мощности будет иметь место наибольшее её использование и использование основных производственных фондов.

6.5 Восстановление основных производственных фондов.

Восстановление основных производственных фондов может происходить в результате ремонта, а также модернизации и реконструкции.

Ремонт ОПФ необходим для поддержания их в рабочем состоянии. По объему и характеру ремонтных работ различают текущее обслуживание и ремонт, капитальный ремонт. Текущее обслуживание и ремонт основных производственных фондов предназначено для предохранения их от преждевременного физического износа и поддержания в работоспособном состоянии. Капитальным ремонтом считается ремонт с периодичностью свыше одного года. При капитальном ремонте производится полная разборка оборудования, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, сборка, регулировка и испытание оборудования. Источником финансирования ремонта является себестоимость продукции.

Модернизация и реконструкция относятся к капитальным вложениям. Их осуществляют для улучшения параметров оборудования.

6.6 Использование оборотных средств

Оборотными средствами называют денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды (средства, вложенные в запасы материалов, топлива, запасных частей, расходы будущих периодов) и имеющиеся в фондах обращения (денежные средства, средства в расчетах, в кассе, на расчетных счетах, краткосрочные финансовые вложения).

Для определения потребности в оборотных средствах производят их нормирование - определение оптимальной потребности в оборотных средствах. Нормирование возможно более чем для 60% оборотных средств. Нормы оборотных средств устанавливаются, например, в числе дней запаса материалов и топлива, в рублях на одного работника для спецодежды и т.д. На основе норм рассчитывается общий норматив оборотных средств по предприятию.

Основные показатели использования оборотных средств:

- **коэффициент оборачиваемости** – сумма доходов, приходящихся на один рубль оборотных средств (K_o):

$$K_o = \frac{D}{O_c};$$

- **продолжительность одного оборота** в днях:

$$K_d = V/K_o, \text{ дней,}$$

где V - число дней в периоде (год – 360 дней, квартал – 90);

- **коэффициент загрузки** – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости: $K_{заг} = 1/K_o$.

7 КАДРЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ОТРАСЛИ СВЯЗИ

7.1 Состав и структура кадров связи

Кадры - важнейший фактор производства. В современных условиях ускорения научно-технического прогресса, быстрой смены технологий, повышения конкуренции, роль кадров возрастает, так как на их долю выпадает необходимость быстрой ориентации в новых условиях, инициирования и внедрения новых технологий, овладение новейшим оборудованием, его обслуживание. Рассмотрим основные понятия, относящиеся к кадрам связи.

Кадры связи – это постоянно занятые в отрасли работники, прошедшие специальную подготовку. При этом работники предприятий делятся по профессии, специальности и квалификации.

Профессия – это вид трудовой деятельности, требующий определенной совокупности специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ.

Специальность формируется в рамках конкретной профессии и предполагает наличие у работника более узкой и углубленной профессиональной подготовки, необходимой для выполнения трудовых функций на определенном участке производства.

Квалификация определяет уровень возможной сложности выполняемой работы.

Профессиональная структура кадров связи имеет следующий вид:

1. Работники основной деятельности:

- рабочие связи, занятые предоставлением услуг потребителям и обработкой обмена (операторы, телефонисты, телеграфисты) – 55%;

- рабочие связи, занятые эксплуатационно-техническим обслуживанием – 20%;
 - инженерно-технические работники – 23%.
 - младший обслуживающий персонал и ученики — 2%.
2. Работники, занятые распространением печати.
3. Работники прочих хозяйств и организаций (отделов материально-технического снабжения, складов и др.).

С кадрами связаны следующие свойства: численность, использование рабочего времени, оплата труда, производительность труда.

7.2 Определение численности работников

Различают штатную, списочную и явочную численность работников.

Штатная, то есть плановая численность работников на предприятиях связи определяется в зависимости от:

- необходимого объема работ, что часто выражается в продолжительности работы в течение суток; как правило, время работы предприятий электросвязи - круглосуточно, с ночными сменами.
- режима труда и отдыха, определяемого трудовым законодательством, то есть продолжительностью рабочего дня и отпусков работников;
- норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, численности, управления);

Штатная численность работников рассчитывается, как правило, из условий максимальной месячной нагрузки и определяет плановую производительность труда. Расчет численности штата производится отдельно по каждой группе работников:

а) Штат работников, занятых обслуживанием клиентуры и обработкой обмена:

$$T_i = \frac{\bar{q}_{\text{мес}i}}{\Phi_m * H_{\text{в}i}} * K_{\text{отп}}, \text{ шт.ед.},$$

где $q_{\text{мес}i}$ - среднемесячный обмен или число производственных операций i -ого вида в натуральных единицах (характеризует объем работы);

Φ_m - нормативный месячный фонд рабочего времени одного работника;

$H_{\text{в}i}$ - норма времени на обслуживание одного клиента или на проведение некоторой операции;

$K_{\text{отп}}$ – коэффициент, учитывающий подмену работников на время отпуска, $K_{\text{отп}} = 1,08$.

В тех случаях, когда в нормативных документах указывается месячная норма выработки $H_{\text{выр}i}$, формула для расчета штата упрощается:

$$T_i = \frac{\bar{q}_{\text{мес}i}}{H_{\text{выр}i}} * K_{\text{отп}}, \text{ шт.ед.}$$

б) Штат работников, занятых эксплуатационно-техническим обслуживанием оборудования (например, систем передачи):

$$T_i = \frac{N_i * H_{\text{иоб}i}}{\Phi_m} * K_{\text{отп}}, \text{ шт.ед.}$$

где N_i - количество единиц оборудования i -ого вида в натуральных единицах (характеризует необходимый объем работы);

$H_{\text{иоб}}$ – норма обслуживания единицы оборудования i -ого вида, чел.*час/месяц.

в) Численность административно-управленческого персонала (АУП) определяется на основе укрупненных нормативов, учитывающих функции управления и факторы, оказывающие влияние на численность работников (например, мощность предприятия).

После расчета штатной численности работников составляется штатное расписание. **Штатное расписание** составляется отдельно для каждого подразделения. В нем наряду с численностью указываются должности, характеризующие требуемую квалификацию работников, определяемую специфическими особенностями и сложностью выполняемой работы. Далее происходит заполнение штата конкретными списочными работниками.

Списочная численность – это численность принятых работников **по приказу**, то есть количество конкретных работников, числящихся на каждый день в штате предприятия. По списочной численности определяется **среднегодовая численность работников**:

$$\bar{T} = T_{01.01} + \sum_i^n T_i * \frac{t_i}{12} - \sum_j^m T_j * \frac{t_j}{12} \text{ ум.ед.},$$

где $T_{01.01}$ – численность работников на 1 января года;

t_i – число месяцев года с момента принятия на работу T_i работников;

t_j – число месяцев года с момента выбытия T_j работников.

Явочная численность – это количество работников, находящихся в данный момент на рабочем месте и занятых выполнением определенной работы. Явочная численность фиксируется в таблице учета работников.

7.3 Производительность труда в организациях связи

Производительность труда характеризует эффективность живого труда – это объем услуг, производимых одним работником за единицу времени (час, смену, год). Производительность труда может измеряться в натуральной и стоимостной формах. В качестве эффекта при измерении производительности труда в натуральной форме могут быть взяты, например, такие натуральные показатели, как число операций, произведенных работником, число обработанных еди-

ниц продукции, количество предоставленных услуг и др. Измерение производительности труда в натуральной форме более устойчиво, так как не зависит от ценового фактора, но применение таких показателей ограничено определенными типами производства. Для обобщенного определения величины производительности труда, как правило, используется стоимостная форма измерения. На предприятиях связи наиболее широко производительность труда рассчитывается как отношение доходов к среднесписочной численности работников:

$$P_{тр} = \frac{Д}{T}, \text{руб./чел.}$$

При использовании натуральных измерителей часто используют обратный показатель – **трудоёмкость**, то есть количество времени, затрачиваемое работником на производство единицы продукции (услуги) или на проведение одной операции и т.д.

Фактические показатели производительности труда рассчитываются по списочной или явочной численности и далее сравниваются с плановыми значениями, определяемые по штатной численности.

Научно-технический прогресс, конкуренция и как следствие быстрая замена активных фондов ведут к росту средней нормы амортизации, и снижению фондоотдачи. Поэтому рост производительности труда – это главный фактор, за счет которого могут удовлетворяться интересы основных субъектов предприятия – владельцев и работников. А так как рост производительности труда обеспечивается целиком за счет роста фондовооружённости, то становится понятной роль инвестиций в новые технологии и оборудование.

Величина фондовооружённости зависит также от того, насколько эффективно используется рабочее время работников. Эффективность использования рабочего времени характеризуется балансом рабочего времени (см. табл.7.1 - расчет ведется по явочной численности).

Рассмотренные факторы роста производительности труда являются внутрипроизводственными. Кроме того, имеются отраслевые и народно-хозяйственные факторы.

В телекоммуникациях к отраслевым факторам можно отнести отраслевую техническую политику, эффективность выбора схемы развития связи и др. К народно-хозяйственным факторам относятся такие, как политика приватизации предприятий, уменьшение участия государства в экономике, совершенствование налоговой политики и т.д.

Таблица 7.1. Баланс рабочего времени.

Трудовые ресурсы		Использование рабочего времени	
Показатели	Чел-дни	Показатели	Чел-дни
Календарный фонд рабочего времени	39432	Фактически отработанное время	23724
Праздничные и выходные дни	12720	Неявки по уважительным причинам	1848
Очередные отпуска	1008	Потери рабочего времени	132
Максимально возможный фонд рабочего времени	39432-12720-1008=25704	Максимально возможный фонд рабочего времени	23724+1848+132=25704

При большом объеме активных фондов целесообразно использовать для анализа производительности труда выражение:

$$P_{mp} = K_u * V = \frac{D}{\Phi} * \frac{\bar{\Phi}}{T} = \frac{D}{T}, \text{руб./чел.}$$

При этом можно определить влияние каждого показателя использования активных фондов на производительность труда (см. пример 6.2). Интенсивное развитие производства соответствует более быстрому росту производительности труда по сравнению с ростом фондовооружённости, т.е. должно выполняться условие $I_{P_{mp}} > I_V$.

Анализ эффективности работы организации за счет роста производительности труда может производиться следующим образом:

- рост доходов от основной деятельности за счет роста производительности труда $\Delta D_{П_{тр}}$:

$$\Delta D_{П_{тр}} = \left(1 - \frac{\Delta I_{\bar{T}}}{\Delta I_{\bar{D}}}\right) * 100\%,$$

где $\Delta I_{\bar{T}}$, $\Delta I_{\bar{D}}$ - индексы изменения среднесписочной численности производственных работников и доходов от основной деятельности соответственно (формулы для определения темпов изменения показателей приведены в примере 6.2);

- условная экономия штата:

$$\Delta T_{эк} = \frac{D_2}{П_{тр1}} - \bar{T}_2, \text{шт.ед.},$$

где $П_{тр1}$ – производительность труда в базовом году;

D_2 и \bar{T}_2 - доходы и среднесписочная численность работников в отчетном году соответственно.

Отношение $D_2/П_{тр1}$ характеризует то количество работников, которое потребовалось бы для получения суммы доходов D_2 , если бы производительность труда осталась на прежнем (базовом) уровне.

Анализ эффективности работы предприятия за счет роста производительности труда может производиться методами факторного анализа.

7.4 Мотивация трудовой деятельности и организация заработной платы

В современных условиях, когда человеческому фактору принадлежит решающая роль в реализации возможностей, заложенных в современных техно-

логиях, когда повышаются темпы и ответственность труда, мотивация трудовой деятельности приобретает решающее значение. Немотивированный персонал не сможет и не захочет повышать эффективность работы предприятия. В настоящее время **мотивы трудовой деятельности** расширяются и основными, наряду с материальным вознаграждением, становятся: условия и безопасность труда, повышение квалификации, возможность продвижения по службе, признание заслуг, возможность реализации творческих способностей, возможность участия в управлении предприятием, социальный климат в коллективе, стабильность работы и др. Тем самым прямая материальная компенсация затрат труда в виде заработной платы дополняется факторами, значительно усиливающими мотивацию работников к более производительному труду.

Однако в настоящее время в условиях России наибольшую роль в мотивации работников играет заработная плата, и поэтому эффективная организация заработной платы играет решающую роль.

Заработная плата – это материальное вознаграждение, выраженное в денежной форме, выплачиваемое работнику за использование его труда. Это цена трудовых ресурсов, задействованных в процессе производства продукции.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – это сумма выплаченных работнику денежных средств. В то же время инфляция приводит к тому, что в разное время на одни и те же деньги можно приобрести различное количество товаров и услуг. Поэтому вводится понятие реальной заработной платы как количество товаров и услуг, которое можно приобрести на заработную плату. В связи с этим целесообразно наряду со средней заработной платой, характеризующей уровень номинальной заработной платы, вычислять коэффициент реальной заработной платы как содержание количества прожиточных минимумов в номинальной зарплате:

$$K_p = z/ПМ,$$

где z – средняя заработная плата;

ПМ – величина прожиточного минимума в данном регионе.

Заработная плата делится на основную и дополнительную. **Основная зарплата** выплачивается за выполненную работу, **дополнительная** – не за невыполненную работу, а в соответствии с законодательством и установленными нормативами (например, оплата очередного отпуска работников).

Заработная плата выполняет две основных функции: воспроизводственную и стимулирующую. С точки зрения воспроизводственной функции заработная плата должна обеспечивать минимально необходимыми средствами для удовлетворения материальных и духовных потребностей работников и членов их семей. С точки зрения стимулирующей функции размер заработной платы в реальном выражении должен побуждать работников к более эффективному творческому и ответственному труду.

На размер конкретной заработной платы работников оказывают влияние несколько факторов. Это регулирование со стороны государства в виде установления величины минимальной заработной платы, определения величины прожиточного минимума, соотношение предложения и спроса на рынке труда, включая уровень безработицы и давление дешевой иностранной рабочей силы, влияние владельцев предприятия, уровень производительности труда на предприятии.

В то же время установление конкретной величины заработной платы конкретных работников определяется объемом выполняемой ими работы, сложностью и ответственностью выполняемой работы, условиями труда, а также ответственным и творческим отношением к труду. Соответственно организация труда включает формы и системы оплаты, доплаты, учитывающие условия работы, премиальную систему, учитывающую отношение к труду.

Формы оплаты труда. Различают две основные формы труда: **повременную и сдельную**. Каждая из форм оплаты труда решает задачу дифференциации оплаты труда в зависимости от количества труда в конкретных условиях. Наиболее точно решают эту задачу сдельная форма оплаты труда. Однако её можно использовать не всегда, а только при выполнении ряда условий.

8 ГОДОВЫЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ И СЕБЕСТОИМОСТЬ УСЛУГ СВЯЗИ

8.1 Сущность и состав себестоимости

Процесс производства услуг связан с потреблением ресурсов: живого труда, основных фондов и оборотных средств.

С точки зрения бухгалтерского учета затраты делятся на капитализируемые и истекшие, то есть списанные. Все затраты вначале, как правило, капитализируются, то есть отражаются в активе баланса, а затем списываются на доходы, полученные от реализации продукции, то есть относятся на доходы, заработанные в данном периоде. Обычно реализация продукции признается по отгрузке. В отрасли электросвязи производство совпадает с потреблением, поэтому трудностей с признанием реализации не существует. Списанные затраты называются **полной себестоимостью продукции**. В отрасли электросвязи в связи с высокой степенью автоматизации производства и практическим отсутствием живого труда в процессе производства полная себестоимость носит название **эксплуатационных затрат**. Себестоимость является важнейшим показателем любого хозяйствующего объекта. Она показывает, во что обходится предприятию создание продукции или услуг, какие затрачены для этого производственные ресурсы.

Полная себестоимость определяется как на каждом предприятии, так и в среднем по подотраслям и по отрасли в целом. В бухгалтерской отчетности она отражается в отчете о прибылях и убытках. Среднеотраслевая себестоимость отдельных видов услуг связи является основой для определения тарифов связи, рентабельности этих видов услуг и соответствующих подотраслей.

Для сопоставления себестоимости по однотипным предприятиям связи и оценки их хозяйственной деятельности исчисляется укрупненный единообразный стоимостной показатель – **себестоимость 100 руб. доходов**. Экономический смысл его – показать, сколько текущих затрат приходится на 100 рублей доходов от основной деятельности.

$$C = \frac{\mathcal{E}}{D} * 100, \text{ руб.}$$

В соответствии с Налоговым кодексом РФ в эксплуатационные расходы включают следующие виды затрат:

1. Расходы на оплату труда (З).
2. Единый социальный налог – ЕСН – (О_{ЕСН}).
3. Амортизационные отчисления по основным фондам (А).
4. Материальные затраты (М).
5. Прочие расходы (П_{проч}).

Таким образом

$$\mathcal{E} = З + О_{ЕСН} + А + М + П_{проч}, \text{ руб.}$$

Расходы на оплату труда включают помимо основной заработной платы по тарифным ставкам и окладам всевозможные доплаты и надбавки, премии и вознаграждения, оплату очередных отпусков и другие выплаты, предусмотренные законодательством. Все это составляет фонд оплаты труда – ФЗП.

Единый социальный налог – это обязательные для каждой организации выплаты по установленным законодательством нормам в государственные вне-

бюджетные фонды: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования. Исчисление ЕСН производится на основе величины ФЗП:

$$O_{\text{ЕСН}} = 3 * N_{\text{ЕСН}}, \text{ руб.},$$

где $N_{\text{ЕСН}}$ – норматив отчислений единого социального налога.

Амортизационные отчисления по основным фондам направляются на возмещение их износа и используются для полного восстановления ОПФ.

Материальные затраты - это затраты на материалы, запасные части, топливо, электроэнергию для производственных нужд.

Прочие расходы включают административно-управленческие, транспортные и эксплуатационно-хозяйственные расходы, взаиморасчеты между организациями связи, а также ремонтный фонд, обязательное страхование имущества, обеспечение охраны труда, подготовку кадров и ряд других расходов (реклама, оплата командировочных и т.д.). Все эти затраты предварительно планируются как в целом, так и по подразделениям, по видам продукции, а также по участкам технологического процесса. В процессе выполнения плана они контролируются и в конце отчетного периода сопоставляются с плановыми показателями, выявляется перерасход или экономия.

Для анализа и управления в сумме эксплуатационных затрат выделяют постоянные и переменные расходы. **Переменные расходы** – это такие расходы, которые изменяются пропорционально изменению объема доходов. **Постоянные расходы**, а точнее условно-постоянные до определенных пределов практически не зависят от изменения величины доходов. Например, к переменным расходам относится фонд оплаты труда основных работников, а к условно-постоянным - фонд оплаты труда административно-управленческих работни-

ков. Такое деление затрат может быть использовано для определения **точки безубыточности** производства того или иного вида услуг.

Кроме того, среди эксплуатационных расходов выделяют прямые и косвенные затраты. **Прямые затраты** - непосредственные затраты на определенный вид услуг, а **косвенные** - на несколько видов услуг. Косвенные затраты относят на каждый вид услуг расчетным (косвенным) путем.

Переменные расходы (на электроэнергию, материалы и запчасти, ряд прочих расходов) планируются в соответствии со сложившимися на предприятиях нормативами этих затрат в расчете на рубль доходов или единицу производственной мощности (1 номер монтированной емкости ГТС). Величина норматива определяется на основе динамики фактических затрат за ряд предыдущих лет (то есть методом экономического анализа). Ремонтный фонд, включающий затраты на все виды ремонта основных фондов, определяется на основании смет по конкретным объемам работ.

8.2 Пути снижения себестоимости

Одним из основных направлений экономической работы предприятия является снижение себестоимости, как полной, так и себестоимости единицы доходов.

Снижение полной себестоимости связано в реальном исчислении и возможно лишь за счет затрат, регулируемых самим предприятием. При этом ряд затрат зависит от внешних условий, они не могут регулироваться самим предприятием. Это в первую очередь налоги, входящие в состав себестоимости, различные выплаты, производимые в соответствии с договорами. В то же время себестоимость единицы доходов зависит как от величины полных затрат так и от объема доходов.

Количественное влияние изменения каждой статьи эксплуатационных затрат на общее снижение себестоимости выражается следующей формулой:

$$\Delta I_{ci} = [(1 - I_{ci} / I_c) d_i] 100\%$$

где ΔI_{ci} - индекс изменения себестоимости за счет i -ой статьи затрат;

I_{ci} - индекс изменения i -ой статьи затрат;

I_c - индекс изменения доходов за тот же период;

d_i - доля i -ого вида затрат в себестоимости базового периода.

Общее снижение себестоимости определяется суммой изменений себестоимости по каждой статье.

9 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ

9.1 Полная народнохозяйственная эффективность связи

Связь - это отрасль инфраструктуры, и **основной эффект** от применения ее во всех сферах человеческой деятельности заключается в **экономии времени**. Это позволяет повышать эффективность всего народного хозяйства в целом. На народнохозяйственном уровне эффективность связи должна характеризоваться приростом национального дохода (НД) и валового внутреннего продукта (ВВП), обеспеченных применением связи, на 1 руб. затрат на связь.

С другой стороны может быть определена внутриотраслевая эффективность. Показателями внутриотраслевого эффекта являются тарифные доходы, прибыль, а внутриотраслевой эффективности - рентабельность, производительность труда, фондоотдача. В целом полный **народнохозяйственный эффект складывается из народнохозяйственного и внутриотраслевого**

эффекта. Причем, народнохозяйственный эффект составляет 90-95% от полного народнохозяйственного эффекта применения средств связи.

Далее рассматриваются аспекты внутриотраслевой эффективности связи, но при этом нужно иметь в виду, что вследствие высокой народнохозяйственной эффективности развитие связи, при любых условиях, должно происходить опережающими темпами.

9.2 Внутриотраслевая эффективность связи

Внутриотраслевая эффективность связи определяется через оценку эффективности работы организаций связи. Рассмотрим показатели эффективности работы организаций связи и их взаимосвязь.

Обобщенным показателем эффекта функционирования организации является **прибыль**. Прибыль определяется в результате проведения бухгалтерского учета, и ее величина отражается в отчете о прибылях и убытках. Расчет прибыли производится в соответствии с принципами бухгалтерского учета, зафиксированными в соответствующих Положениях, в частности, с использованием принципа соответствия, а именно: 1) доход данного периода должен быть заработан в данном периоде (иначе он будет учитываться как доход будущих периодов);

2) списываемые расходы данного периода (себестоимость) должны относиться к доходам, заработанным в данном периоде (иначе они будут учитываться как расходы будущих периодов или как другие капитализированные расходы).

Разность между полученными доходами и себестоимостью будет равна прибыли данного периода.

Используется несколько показателей прибыли:

- валовая прибыль – разность между доходами и полной себестоимостью;

- прибыль до налогообложения, включающая также другие виды деятельности;
- чистая прибыль, получаемая в конечном итоге после вычитания налога на прибыль.

Прибыль характеризует рациональность хозяйственной деятельности в абсолютном выражении, т.е. она определяет эффект от его работы как разницу между полученными доходами и средствами, израсходованными в процессе создания услуг. Для определения **эффективности** работы необходимо сопоставить полученный эффект с теми затратами или ресурсами, которые были израсходованы для получения данной прибыли. Такой относительный показатель называется **рентабельностью** и является обобщающим критерием экономической эффективности производства с точки зрения владельцев предприятия.

Существует несколько показателей рентабельности. Ввиду высокой фондоёмкости и фондовооружённости предприятий электро- и радиосвязи одним из наиболее часто применяемых показателей рентабельности является отношение прибыли от основной деятельности к общей среднегодовой стоимости производственных фондов (основных и оборотных):

$$P = \frac{\Pi}{\Phi + O_c} * 100, \%$$

Для хозяйствующих субъектов наиболее точной величиной, отражающей интересы владельцев предприятия, является рентабельность собственного капитала:

$$P_{ск} = ЧП/СК,$$

где ЧП – чистая прибыль,

СК – собственный капитал, включающий уставный, резервный и добавочный капитал, а также нераспределенную прибыль.

Рентабельность собственного капитала может быть представлена в виде:

$$P_{ск} = P_{хд} * PO * KF3,$$

где $P_{хд}$ – рентабельность хозяйственной деятельности, равная отношению чистой прибыли к доходам предприятия;

$P_{хд}$ характеризует выход чистой прибыли из доходов;

PO – ресурсоотдача, равная отношению доходов к активам предприятия по балансу. Характеризует выход в виде дохода на единицу активов - показатель, близкий к фондоотдаче;

$KF3$ – коэффициент финансовой зависимости, равный отношению активов по балансу к сумме привлечённых средств. Характеризует риск деятельности предприятия.

Величина $P_{ск}$ показывает, насколько предприятие является привлекательным для инвесторов.

Если рентабельность хозяйственной деятельности превышает 15-20%, ресурсоотдача больше единицы, то есть каждый рубль активов приносит больше рубля доходов, а собственный капитал больше половины активов, то такое предприятие является привлекательным для инвесторов.

9.3 Экономический анализ деятельности организаций связи

Для экономического анализа используется целый ряд показателей (см. введение), характеризующих различные стороны деятельности организации связи. Все они взаимосвязаны. Например, производительность труда выражается через фондоотдачу и фондовооружённость:

$$P_{тр} = K_u * V, \text{руб./чел.}$$

и можно оценить, в какой мере производительность труда изменилась при изменении K_u и V (см. пример 6.2).

Преобразуем формулу определения себестоимости услуг (см. пример 8.1):

$$C = \frac{\mathcal{E}}{D} = \frac{Z + A + M'}{D} = \frac{Z}{D} + \frac{A}{D} + \frac{M'}{D} = \frac{Z * \bar{T}}{D * \bar{T}} + \frac{A * \bar{\Phi}}{D * \bar{\Phi}} + \frac{M' * \bar{O}_c}{D * \bar{O}_c} = \frac{\bar{z}}{\Pi_{mp}} + \frac{\bar{a}}{K_u} + \frac{\bar{m}'}{K_o},$$

где \bar{z} - средняя величина расходов на оплату труда с ЕСН;

\bar{m}' - удельные материальные и прочие затраты на 1 руб. оборотных средств.

Из этого выражения следует зависимость себестоимости от основных показателей эффективности Π_{mp} , K_u , K_o , а также видно, что повышение средней зарплаты может происходить только при соответствующем росте основных показателей эффективности.

Аналогично рентабельность может быть записана в следующем виде:

$$P = \frac{\Pi}{\Phi + O_c} = \frac{D - \mathcal{E}}{\Phi + O_c} = \frac{(D - \mathcal{E}) * D}{(\Phi + O_c) * D} = \frac{1 - C}{\frac{1}{K_u} + \frac{1}{K_o}},$$

то есть повышение рентабельности возможно лишь при снижении себестоимости и повышении K_u и K_o .

При экономическом анализе динамики организации используются следующие показатели:

- доля прироста доходов за счет роста производительности труда (см. пример 7.1);
- условная экономия штата (см. пример 7.1);
- влияние соотношения между ростом средней заработной платы и производительностью труда на себестоимость доходов:

$$\frac{\Delta I_z}{I_{mp}} = \left(1 - \frac{I_z}{I_{mp}}\right) * d_z * 100, \%$$

где I_z - темп изменения средней зарплаты с ЕСН;

I_{mp} - темп изменения производительности труда;

d_z - доля заработной платы с ЕСН в себестоимости (см. пример 8.1).

Необходимым условием снижения себестоимости под влиянием роста производительности труда является обеспечение опережающих темпов роста $\Pi_{тр}$ по сравнению с темпами роста средней заработной платы, т.е. должно выполняться соотношение

$$\frac{I_z}{I_{\Pi_{тр}}} < 1.$$

- влияние изменения фондоотдачи на изменение себестоимости

$$\Delta I_{\frac{a}{K_u}} = \left(1 - \frac{I_a}{I_{K_u}}\right) * d_A * 100, \%$$

где I_a - темп изменения средней нормы амортизационных отчислений;

I_{K_u} - темп изменения фондоотдачи;

d_A - доля амортизационных отчислений в себестоимости (см. пример 8.1).

На основании анализа общего экономического состояния и динамики основных показателей разрабатываются рекомендации по совершенствованию производства.

9.4 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта (ИП) характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

Различают эффективность ИП:

- **коммерческую** – оценивает финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- **бюджетную** - оценивает финансовые последствия реализации проекта для бюджетов всех уровней;

- **экономическую** - оценивает финансовые последствия реализации проекта не только для его непосредственных участников, но и для хозяйственной системы в целом.

Кроме того, при необходимости учитывают социальные и экологические последствия реализации ИП.

В соответствии с принятой методикой эффективность инвестиционного проекта оценивают по следующим основным показателям (критериям):

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- срок окупаемости ($T_{ок.}$);
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- индекс доходности (ИД).

При сравнении различных вариантов инвестиционного проекта необходимо привести их к сопоставимому виду.

Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих разностей доходов и расходов (эффектов) за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу. ЧДД определяется по следующей формуле:

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \alpha_t, \text{ тыс. руб.},$$

где R_t - результаты, достигаемые на шаге расчета t , тыс. руб.;

Z_t – затраты, необходимые для этого же шага, тыс. руб.;

t - номер шага расчета ($t=0, 1, 2, \dots, T$);

T - горизонт расчета, определяемый длительностью расчетного периода;

α_t - коэффициент дисконтирования, рассчитываемый по формуле:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где E - норма дисконта.

После небольших преобразований формула для расчета ЧДД примет вид:

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T (R_t - I_t) \alpha_t - K_T, \text{ тыс. руб.},$$

где I_t - затраты без учета капитальных вложений (инвестиций);

K_T – дисконтированные капитальные вложения за расчетный период. K_T рассчитываются по формуле:

$$K_T = \sum_{t=1}^T K_t * \alpha_t, \text{ тыс. руб.}$$

где K_t - капитальные вложения на шаге t , тыс. руб.

Индекс доходности (ИД) - это отношение суммы приведенных эффектов к величине приведенных капвложений:

$$ИД = \frac{1}{K_T} \sum_{t=1}^T (R_t - I_t) \alpha_t$$

Внутренняя норма доходности (ВНД) – норма дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капитальным вложениям за расчетный период.

На основании ЧДД и ИД можно судить об эффективности проекта в целом, но для инвестора наиболее информативной величиной является внутренняя норма доходности (ВНД), т.к. она показывает норму дохода на вложенный капитал. Для расчета ВНД необходимо решить рекуррентное уравнение:

$$\sum_{t=0}^T (R_t - I_t) \frac{1}{(1 + ВНД)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + ВНД)^t}$$

ВНД, как правило, определяется с помощью компьютера.

Срок окупаемости (T_{OK}) – это временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и остается положительным. Другими словами, T_{OK} – это период, начиная с которого первоначальные вложения инвестиционного проекта покрываются суммарными результатами его осуществления.

Проект признается эффективным если:

- а) ЧДД > 0;
- б) срок окупаемости меньше расчетного периода;
- в) ИД > 1;
- г) ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы доходности E.

9.5 Расчет эффективности капитальных вложений

Основное влияние на изменение рентабельности оказывают инвестиции, вкладываемые в развитие организации - капитальные вложения (КВ). Основными направлениями капитального строительства являются: новое строительство, расширение, реконструкция и техническое перевооружение. Благодаря капитальному строительству происходит внедрение в производство результатов научно-технического прогресса, улучшаются все показатели деятельности предприятия. Однако необходим тщательный расчет эффективности капитальных вложений, выбор оптимальных направлений вложения финансовых ресурсов, обеспечивающих наибольший эффект для предприятия в краткосрочном и долгосрочном плане.

Эффективность капитальных вложений каждого мероприятия, связанного с капитальными вложениями, оценивается с помощью движения денежных средств от различных видов деятельности: инвестиционной, операционной и финансовой. Инвестиционная деятельность связана с вложением денежных средств, операционная – с получением дополнительных собственных средств после реализации мероприятия, а финансовая деятельность характеризует источники денежных средств, необходимых для инвестиций. В качестве таких источников могут выступать как собственные средства предприятия, то есть чистая прибыль, средства от эмиссии акций, накопленная амортизация, так и

заемные - кредиты, займы. В качестве оценок доходности выступают: чистый дисконтированный доход, чистый доход, внутренняя норма рентабельности, а в качестве платежеспособности и финансовой устойчивости – сальдо движения денежных средств от всех видов деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Е.А.Голубицкая. Экономика связи: Учебник для вузов — М.: ИРИАС, 2006.
2. Менеджмент в телекоммуникациях. / Под ред.Н.П. Резииковой, Е.В. Деминой. - М.: Эко-Трендз, 2005.
3. В.В. Макаров, Р.Г.Цатурова, М.М.Мазурова. Менеджмент предприятий радиовещания и телевидения. / Учебник для высших учебных заведений. СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2001.
4. Е.А.Голубицкая, Е.Г.Кухаренко. Основы маркетинга в телекоммуникациях. / Учебное пособие для ВУЗов. - М.: Радио и связь, 2005.
5. Е.А.Голубицкая, Г.М. Жигульская. Экономика связи: Учебник для вузов — М.: Радио и связь, 2000.
6. Статистика связи. / Учебник для вузов под ред. д.э.н. Т.А.Кузовковой. — М.: Радио и связь, 2003.
7. Толковый словарь терминов по системам, средствам и услугам связи. / Справочное издание. Под ред. В.А. Докучаева. — М: Радио и связь. ТЕЛЕСОФТ. А КОС, 2000.
8. Менеджмент (конспект лекций в схемах). / Авторский материал В.М.Гавриленко. - М.: Книга-сервис, 2003.
9. Б.М.Генкин. Экономика и социология труда. / Учебник для ВУЗов.- М., Издательская группа НОРМА-ИНФРА • М, 1998.
10. А.Д.Шеремет, Е.Н.Дадеркина. Управленческий анализ на предприятиях связи. / Учебное пособие. М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2002.
11. А.В. Костров. Основы информационного менеджмента. / Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2001.

Приложение - Словарь экономических терминов

Абонент – лицо, имеющее абонемент, конечный пользователь системы связи.

Абонементная плата – плата за услуги связи.

Автоматизированная информационная система организации – информационная система, использующая программно-технические средства, автоматизирующие основные информационные процессы.

Аванс – денежная сумма, выплачиваемая в счет предстоящих платежей.

Авизо – сообщение об изменении состояния взаимных расчетов.

Авуары – денежные средства клиента, находящиеся в банке.

Агрессивный портфель – содержит высокорискованные, но высокодоходные ценные бумаги.

Адаптация – приспособление к окружающей среде.

Аккордная форма оплаты труда – разновидность сдельной оплаты труда.

При использовании аккордной формы оплата труда зависит от выполнения в определенные сроки заданного объема работ.

Аккредитив – обязательство банка производить по поручению клиента и за его счет платежи определенному лицу.

Активные основные производственные фонды – основные производственные фонды, с помощью которых непосредственно производится продукция.

Активные ресурсы – те ресурсы, которые могут быть использованы ЛПР для достижения поставленной цели.

Акцепт – согласие с выставленным платежным документом.

Амортизационные затраты – затраты, связанные с восстановлением величины основного капитала, возмещением его износа.

Альтернатива – возможный вариант решения задачи, исключающий другие варианты.

Анализ внешней среды – заключается в изучении рынка потребностей потребителя. На основе этого анализа предприятие с одной стороны, приспосабливается к рынку, то есть к спросу, а с другой стороны, воздействует на рынок, формируя спрос и стимулируя продажи.

Апробация – одобрение, утверждение, основанное на проверке.

Аренда – передача имущества в срочное, возмездное владение и пользование.

Ассортимент – состав однородной продукции по сортам, маркам, типоразмерам и т.д.

Аудит организации – определение степени соответствия фактических данных о деятельности организации по сравнению с желаемым состоянием или соответствия нормативным актам. Производится на основе контракта. Выделяют пять видов аудита: технологический, организационный экономический, социальный и правовой.

Баланс – система показателей, характеризующих какое-либо явление путем сопоставления отдельных его сторон.

Банк – универсальная финансово-кредитная организация.

Банкротство – понятие, означающее разорение в связи с отказом предприятия платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Как правило, приводит к ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения долгов.

Бартер – безденежный, прямой обмен товарами и услугами.

Бизнес – экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.

Бонус – дополнительное вознаграждение.

Брокер – посредник при заключении сделки.

Бюджет – смета расходов и доходов.

Вексель – безусловное обязательство об уплате определенной суммы в установленный срок.

Венчурный – рискованный.

Взаиморасчеты – прямое перераспределение доходов от реализации конкретных сетевых услуг в соответствии с долей каждого участника производственного процесса в предоставлении этой сетевой услуги.

Взаимозачет – погашение взаимной задолженности между предприятиями на основе взаиморасчетов.

Взаимоувязанная сеть связи (ВСС) – совокупность технологически сопряженных сетей связи на территории РФ, объединенных общим центральным управлением.

Вертикальное разделение труда – разделение и координация усилий по управлению операционными процессами. Вертикальное разделение труда создает уровни управления.

Вмененные затраты – воображаемые затраты, относящиеся к упущенной выгоде.

Восстановительная стоимость – отражает сумму денежных средств, которая потребовалась бы для воспроизводства каких-либо объектов в современных условиях (в современных ценах), независимо от времени их приобретения или получения.

Выручка – деньги или доход, полученные от продажи чего-либо.

ГКИ – Государственная комиссия по информатизации – координирует работы в области создания и развития систем и сетей информатизации, развитие рынка информационных услуг, создание единого информационного пространства.

ГКС – Государственная комиссия по электросвязи – координирует работы в области развития сетей электросвязи ВСС, разрабатывает генеральные схемы развития.

ГКРЧ – Государственная комиссия по радиочастотам – организует работы по распределению и использованию радиочастотных линий.

Государственное регулирование – законодательно оформленная система внешнего воздействия на предприятия.

Государственные минимальные социальные стандарты – установленные законодательством минимальные необходимые уровни гарантий социальной защиты, обеспечивающие удовлетворение важнейших потребностей человека.

Горизонтальное разделение труда – разделение работы в организации на отдельные элементы.

Дебитор – должник.

Дебиторская задолженность – счета к получению суммы, причитающейся предприятию от покупателей за товары и услуги, проданные в кредит.

Дедукция – метод исследования, основанный на переходе от общего к частному.

Делегирование полномочий – передача прав принятия части решений на нижестоящий уровень управления.

Деловая игра – специально организованная деятельность нескольких лиц по разработке, принятию и реализации управленческого решения на основе имитации решения конкретных задач.

Декорт – скидка с цены товара или услуги за досрочную оплату.

Демпинг – продажа товаров на рынке по искусственно сниженным ценам, ниже их себестоимости, основной прием ценовой войны.

Денонсация – отказ от договора.

Депозит – вклад.

Диагностика – выявление сущности, причинно-следственных связей в явлении.

Диверсификация – разнообразие. Означает, например, наличие в портфеле различных финансовых инструментов, расширение ассортимента продукции фирмы, проникновение фирмы в другие отрасли и т.д.

Дивиденд – вид дохода, выплата части полученной предприятием прибыли.

Договор – основной хозяйственный документ, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т.д.; решение о проведении совместных работ с указанием взаимных прав и обязательств в коммерческих и некоммерческих сферах деятельности. Наиболее распространены договора купли-продажи, кредитные договора, договора подряда, страхования, на проведение работ и др.

Документ – материальный носитель данных, имеющий юридическую силу.

Должность – характеристика полномочий, определяющая положение субъекта в системе. Указывается в штатном расписании.

Должностная инструкция – документ, определяющий обязанности, полномочия и ответственность должностного лица.

Доход – поток поступлений средств в уплату за товары и услуги в единицу времени.

Единое информационное пространство организации – совокупность методических, организационных, программных, технических и телекоммуникационных средств, обеспечивающих оперативный доступ лицам, принимающим решения, к необходимым информационным ресурсам организации.

Единоначалие – это когда подчиненный должен принимать полномочия только от одного начальника и должен быть ответственным только перед ним; система иерархической подчиненности.

Задача – элемент цели. Постановка цели распадается на постановку совокупности задач.

Заем – вид ссуды.

Заказ – документ, направляемый покупателем продавцу, в котором выражено твердое намерение купить товар.

Залог – способ обеспечения обязательств.

Запасы – к ним относятся сырье, материалы, запасные части, топливо, незавершенное производство, готовая продукция.

Зарботная плата – материальное вознаграждение, выраженное в денежной форме, выплачивается работникам за использование их труда - цена трудовых ресурсов, задействованных при производстве продукции. Выполняет производственную и стимулирующую функции.

Заседание – совещание для решения главным образом организационных вопросов.

Затраты – совокупность выплат в наличной или безналичной формах в связи с производством и реализацией продукции и оказанием услуг.

Износ – утрата некоторым объектом потребительских свойств и потребительской стоимости.

Издержки – истекшие затраты.

Иммобилизация – использование средств не по целевому назначению.

Инвестиции – 1) вложение денежных средств в перспективные мероприятия, приносящие доход или способствующие нормальной деятельности предприятия; 2) механизм получения конечного результата.

Инвестор – субъект инвестиций.

Индукция – метод исследования, основанный на переходе от частного к общему.

Инжиниринг – оказание инженерно-строительных и проектных услуг.

Инновация – нововведение, процесс создания, распространения и использовании новшеств.

Инструкция – нормативный акт, устанавливающий порядок и способ выполнения каких-либо действий.

Интеграция – процесс объединения усилий различных подразделений для достижения целей организации.

Инфляция – кризисное состояние денежной системы, выражающееся в росте цен на товары и услуги; обесценение денег.

Информатика – наука о сборе, передаче, хранении, обработке, представлении, защите информации. Это научная база информационных и телекоммуникационных технологий.

Информационная система - система сбора, передачи, накопления, обработки, поиска и представления данных. Элементами информационной системы являются различные виды данных.

Информация – мера уменьшения неопределенности знания о свершении некоторых событий (уменьшения энтропии), мера приобретения знаний.

Информационная система управления – система сбора, передачи, накопления, обработки, поиска и представления данных, применяемых в процессе управления организацией.

Информатизация – в широком смысле слова означает повышение информированности общества в целом и каждого члена в отдельности, формирование общественного сознания на основе научно обоснованной и достоверной картины мира.

Информационный продукт – полезный результат деятельности предприятия информационной сферы.

Инфраструктура – комплекс отраслей экономической и социальной жизни, имеющих подчиненный и вспомогательный характер, обслуживающих производство (производственная инфраструктура) или обеспечивающих условия жизнедеятельности общества (социальная инфраструктура).

Калькуляция – определение себестоимости продукции в расчете на одну единицу продукции.

Капитал – 1) все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях

получения прибыли, 2) величина средств, вложенных в активы предприятия, которые в процессе их производственного потребления приносят доход и прибыль.

Капитал оборотный – часть капитала, направляемая на формирование оборотных средств и возвращаемая в течение одного производственного цикла.

Капитал основной – часть капитала, направляемая на формирование основных производственных фондов и участвующая в производстве длительное время.

Капитальное строительство – процесс создания и совершенствования основных фондов путем строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и модернизации действующих.

Капитальные вложения – затраты ресурсов, направленные на восстановление и прирост основных фондов.

Квалификация – способность работника выполнять трудовые действия определенной сложности, степень профессиональной подготовки работников к выполнению работы определенной сложности. Составными элементами квалификации являются знания, умения и навыки.

Клиринг – зачет взаимных требований и обязательств в торговых расчетах.

Ключевые признаки – это признаки, на основе которых можно идентифицировать состояние организации.

Комплексный подход – подход, основанный на рассмотрении системы в целом.

Конкуренция – элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий за лучшие, более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг.

Консультанты – физические или юридические лица, оказывающие помощь в подготовке решений.

Контракт – вид соглашения; решение о проведении совместных работ с указанием взаимных прав и обязанностей. Это вид соглашения.

Контроллинг – совокупность различных форм управленческой деятельности, система управления управлением.

Контроль – функция управления, обеспечивающая достижение целей организации и, в частности, разработку, принятие и реализацию управленческих решений. Одна из основных функций менеджмента. Включает в себя установление норм, учет выполненной работы, сравнение выполненной работы с нормой, выявление отклонения и анализ причин отклонений.

Концепция – принципиальная основа чего-либо, система взглядов, принципов или ведущая мысль.

Консервативный портфель – инвестиционный портфель, содержащий низкорискованные и низкодоходные ценные бумаги.

Концерн – многоотраслевое акционерное общество.

Кооператив – предприятие, созданное на основе добровольного объединения гражданами своего имущества.

Кооперация – совместный выпуск какого-то вида продукции несколькими предприятиями, подразделениями; объединение усилий.

Корпорация – форма акционерного предприятия в США, Канаде и др. странах.

Косвенные затраты – затраты, относящиеся к нескольким видам продукции.

Кредит – вид ссуды, предоставления денег или имущества в долг на условиях срочности, возвратности и платности.

Кредиторская задолженность – задолженность поставщикам товаров, услуг, налоговым органам, персоналу по выплате заработной платы, акционерам по выплате дивидендов.

Критерий – признак, на основе которого производится оценка и классификация явлений и объектов.

Лизинг – финансовая аренда.

Лицензия – документ, разрешающий ведение определенной деятельности.

Лицо, принимающее решение – субъект управления, отдельный человек или коллектив, принимающий решение и несущий ответственность за его результаты.

Маклер – посредник при заключении сделки, получающий за это плату в виде комиссионных.

Менеджмент – наука об управлении, администрировании.

Минимальная заработная плата – уровень заработной платы, который должен обеспечивать необходимые средства для удовлетворения материальных и духовных потребностей работников и неработающих членов семьи.

Минимальная месячная оплата труда – установленный государством размер минимальной величины заработной платы.

Миссия – основная цель организации.

Модель – условный образ реального явления.

Моральный износ – утрата потребительской стоимости из-за того, что новые выпускаемые средства эффективнее, чем применяющиеся.

Мотивация – одна из основных функций менеджмента. Это процесс воздействия на человека, с целью побудить его к деятельности, направленной на достижение результата, нужного организации.

Накладная – первичный документ по учету товарно-материальных ценностей.

Накладные затраты – затраты на управление, подготовку и обслуживание производства.

Налог – обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц.

Натуральные показатели – те, которые характеризуют потребительскую сущность услуг. Это может быть количество разговоров, телеграмм, величина трафика и др.

Недоставка – поставка материальных ценностей не в полном объеме по сравнению с предусмотренным в договоре.

Непланируемые затраты – затраты сверх плановых, то есть фактические затраты, вошедшие в себестоимость продукции. Появляются в связи с недостатками в планировании, бесхозяйственностью или нарушением технологического процесса.

Непроизводственные расходы – расходы, связанные с продажей продукции.

Неустойка – денежная сумма, выплачиваемая при неисполнении обязательств.

Номенклатура – вид продукции или услуг.

Номинальная заработная плата – количество денег, начисленное и выплаченное работнику.

Новое строительство – строительство нового предприятия на новых площадях.

Нормирование – процесс установления норм.

Норма – установленная мера чего-либо.

Норма времени – плановые затраты рабочего времени, необходимые для производства единицы продукции или для выполнения конкретной производственной операции.

Норма выработки – плановое количество изделий или производственных операций в единицу времени

Норма обслуживания – плановое количество времени в человеко-часах (человеко-месяцах), необходимое для обслуживания одной единицы техники, одного объекта.

Норма расхода материалов – плановое количество материалов, расходуемое на изготовление единицы продукции или ремонт единицы техники и др.

Норма численности – штатная численность, необходимая для обслуживания комплекса оборудования.

Норма управления – плановое количество работников, находящихся в подчинении одного руководителя.

Норматив – показатель нормы.

НТИИ – национальная телекоммуникационно-информационная инфраструктура.

Оборотные средства – совокупность оборотных фондов и фондов обращения; это запасы сырья, материалов, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность, расходы будущих периодов, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Оборотные фонды – предметы труда. Они утрачивают или видоизменяют свою натуральную вещественную форму и полностью входят в готовую продукцию. Включают производственные запасы и незаконченную продукцию. Производственные запасы включают сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, горюче-смазочные материалы, запчасти для ремонта, инструменты и хозяйственный инвентарь. Незаконченная продукция включает незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Общепроизводственные расходы – расходы на обслуживание и управление производством.

Общехозяйственные расходы – расходы, относящиеся ко всему предприятию.

Оферта – письменное предложение заключить сделку.

Оценка – результат сравнения фактических показателей с нормативными, желаемыми.

Объект – предмет, явление, на которое направлена какая-либо деятельность субъекта.

Оперативное планирование – это разработка плана работы для каждого подразделения предприятия вплоть до рабочих мест на основе тактического плана на краткосрочные периоды времени вплоть до рабочей смены.

Опт – торговля партиями товаров.

Организация

1. Организация как система – объединение элементов для реализации некоторой цели и действующих на основании определенных правил и процедур.

2. Социальная система, которая реализует себя в производстве товаров, услуг, работ, информации, знаний.

3. Организация как процесс – совокупность действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого.

Организационные отношения – взаимодействие или противодействие между элементами внутри организации и вне ее при создании, функционировании, развитии и разрушении.

Организационная структура – это логические соотношения уровней управления и функциональных областей, организованные таким образом, чтобы обеспечить эффективное достижение целей.

Основные производственные фонды – это средства и орудия труда. Они сохраняют до списания свою натуральную вещественную форму.

Остаточная стоимость – это первоначальная или восстановительная стоимость основных средств или нематериальных активов за вычетом амортизации.

Основные затраты – затраты, непосредственно связанные с производством продукции.

Ответственность – обязательства сотрудника по решению возложенных на него задач, принимаемые при вступлении в должность. Ответственность связана с полномочиями, делегированными сотруднику, то есть с его правом распоряжаться ресурсами организации в определенных пределах. Ответственность передается вместе с полномочиями, но при этом не снимается с лица, предающего полномочия. Кроме того, ответственность за принятие решения – это принуждение к соблюдению определенных требований, норм, правил.

Отрасль экономики – совокупность предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Оценка – результат сравнения фактических показателей с нормативными или желаемыми значениями.

Пай – взнос при вступлении в товарищество или кооператив.

Парадигма – (греч. пример, образец) система принципов, постановок задач и методов их решения.

Пассивные основные производственные фонды – основные производственные фонды, способствующие нормальной работе персонала предприятия и активных основных производственных фондов.

Патент – документ, удостоверяющий исключительное право лица – обладателя.

Пеня – вид неустойки;

Перекрестное субсидирование – имеет место в случае, когда нерентабельные услуги покрываются за счет рентабельных.

Переменные затраты – затраты, зависящие от объема выпускаемой продукции.

План – организационная форма решения, отражающего цели и задачи деятельности, средства, методы и время их реализации.

Планирование – одна из основных функций менеджмента. Это функция установления конкретных целей развития организации на краткосрочный и долгосрочный период, а также выделение необходимых ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей, определение сроков достижения целей, ответственных, определение способов контроля за выполнением плана.

Планируемые затраты – затраты, рассчитанные на определенный набор производства и реализации в соответствии с нормами и нормативами и включенные в плановую себестоимость продукции.

Платежеспособность – характеристика возможности лица оплачивать текущую задолженность.

Политика – общее руководство для действий и принятия решения, способствующих достижению стратегических целей.

Повременная оплата труда – оплата труда работника в зависимости от отработанного времени.

Подразделение организации – часть организации, призванная выполнять определенные функции.

Полная восстановительная стоимость – отражает ту сумму денежных средств, которая потреблялась бы для воспроизводства ОПФ в современных условиях, то есть в современных ценах, независимо от времени ввода их в действие.

Полная первоначальная стоимость - характеризует фактическую сумму средств, затраченных на строительство сооружений, приобретение оборудования с учетом транспортных расходов на его доставку, установку, монтаж на месте эксплуатации и т.д. в ценах, действующих на момент оценки, то есть по полной себестоимости.

Полномочия – ограниченное право распоряжаться ресурсами организации.

Положение – решение, представляющее собой набор законов, правил, инструкций, регламентирующих некоторую деятельность.

Положение о подразделении – документ, определяющий функции подразделения и регламентирующий его деятельность.

Портфель – совокупность чего-либо, широкое понятие, применяющееся во всех сферах экономики, которое позволяет судить об объеме деятельности, месте на рынке фирмы и т.д. Например, портфель инвестиций, портфель заказов и др.

Портфель роста – это понятие применяется, когда речь идет о росте курсовой стоимости финансовых инструментов данного портфеля.

Портфель дохода – ориентирован на получение текущего дохода в виде процентов, дивидендов и других платежей.

Портфельные инвестиции – такие вложения денежных средств в ценные бумаги, при которых не затрагивается самостоятельность других субъектов.

Постоянные затраты – затраты, величина которых не зависит от объема выпускаемой продукции.

Потребительская корзина – установленное государством минимально-необходимое количество товаров и услуг, обеспечивающее простое воспроизводство трудовых ресурсов

Правило – однозначный выбор некоторых действий, процедур, объектов.

Предложение – экономическая категория, выражающая совокупное желание производителей товаров и услуг продать товары и услуги на определенных условиях.

Предписание – официальное извещение об обязательном исполнении решения в установленный срок.

Предприниматель – активный субъект рыночных отношений.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущества производит и реализует продукцию.

Предельные затраты – дополнительные затраты в расчете на одну единицу дополнительной продукции.

Претензия – требование кредитора к должнику об уплате долга, штрафа, устранения недостатков поставленной продукции, выполненных работ.

Прибыль – превышение доходов, заработанных в данном периоде, над расходами, списанными на получение доходов данного периода, увеличение собственного капитала. Определяется в соответствии с правилами бухгалтерского учета. Убыток – превышение расходов над доходами, уменьшение собственного капитала.

Приказ – нормативный документ, решение руководителя, наделенного административными функциями, обязательное для выполнения всеми подчиненными.

Принцип – основополагающая идея, то, чем следует руководствоваться во всех действиях.

Приростные затраты – дополнительные затраты, появляются в результате изготовления и продажи дополнительной продукции.

Проблема – несоответствие между желаемым и реальным состояниями объекта, вопрос, требующий разрешения.

Продукция – вещественный или нематериальный полезный результат человеческой деятельности.

Проект – ограниченное во времени, целенаправленное мероприятие с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расходования средств и ресурсов и со специфической организацией.

Прожиточный минимум - стоимостное выражение количества товаров и услуг, обеспечивающего простое воспроизводство трудовых ресурсов.

Производство – процесс создания продукции.

Производственные расходы – расходы, связанные с производством продукции.

Производственная мощность предприятия – это максимально возможный выпуск продукции за единицу времени при достигнутом или намеченном к достижению уровне техники, технологии и организации производства.

Производительность труда – показатель, характеризующий эффект, полученный на единицу задействованных в производстве трудовых ресурсов.

Прокат – вид имущественного найма.

Противоречие – положение, при котором одно высказывание, мысль, поступок исключает другое, не совместимое с ним; результат взаимодействия сторон с различной степенью восприятия и оценкой одного и того же явления, находящихся в то же время во внутреннем единстве, и являющихся источником развития и познания. Имеется 4 ступени противоречия: различие, поляризация, столкновение и антагонизм.

Профессия – вид трудовой деятельности, требующий определенной совокупности специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства.

Процедура – последовательность действий.

Процент – величина платы за кредит, заем.

Прямые затраты – затраты, относящиеся к одному виду продукции.

Прямые инвестиции – это инвестиции в капитальное строительство или покупку других предприятий.

Пул – временное объединение нескольких лиц.

Радиочастоты – это природный ресурс в виде частотного спектра, который используется, но не потребляется.

Разделение труда – специализация работников и организаций на выполнении определенных операций, процессов, выпуске определенной продукции. Является исторически основным направлением повышения производительности труда.

Расходы – уменьшение средств предприятия или увеличение его обязательств, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности и приводят к уменьшению величины собственного капитала.

Расширение – увеличение производственных мощностей действующего предприятия.

Расценка – сумма оплаты труда при производстве единицы работы.

Рациональность – получение заданного эффекта путем минимальных усилий или достижение максимального эффекта при определенных усилиях.

Реализация – передача на возмездной основе права собственности на товары, возмездное оказание услуг; превращение имущества в деньги.

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату.

Реальные (фактические) расходы – те, которые действительно имели место.

Реальные инвестиции – вложение средств в капитальное строительство и покупку других предприятий или установление контроля над этими предприятиями.

Регулирование – это воздействие на объекты по результатам контроля. Возможно прямое (директивное) регулирование или не прямое (косвенное) регулирование с использованием экономических методов.

Резерв – запас чего-либо.

Результат – характеристика изменений, произошедших после принятия и реализации решения.

Результативность – степень достижения запланированного эффекта.

Рекламация – претензия о ненадлежащем исполнении обязательств.

Реконструкция – перепланировка, замена оборудования с возможным расширением, то есть увеличение производственных мощностей.

Ремонт – восстановление какого-либо предмета.

Реновация – процесс замещения износившихся производственных фондов.

Рента – вид дохода.

Рентабельность – один из основных стоимостных показателей эффективности производства, отношение прибыли предприятия к доходам, расходам или ресурсам. Характеристика доходности предприятия.

Ресурсы – ценности, запасы, денежные средства, источники средств, доходов и др.

Риск – возможность свершения нежелательного события, вероятность потерь.

Рынок – система экономических отношений купли-продажи товаров и услуг, в рамках которой формируется спрос, предложение и цена. Функционирование рынка подчинено двум законам: закону стоимости и закону спроса и предложения. В соответствии с первым происходит формирование уровня средних цен и уровня общественно-необходимых затрат на производство продукции, производительность труда и т.д. В соответствии со вторым – определяется эквивалентность обмена, соотношение денежных и товарных потоков. Рынок – главный регулятор развития производства.

Рыночная цена – цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных или однородных товаров и услуг на сопоставимых экономических условиях.

Санация – оздоровление, система мероприятий, направленных на предотвращение банкротства.

Санкция – мера принудительного воздействия на нарушителя хозяйственно-финансовой деятельности.

Себестоимость – во-первых, это стоимость потребленных ресурсов на производство и реализацию продукции, во-вторых, это сумма денежных средств, необходимых для восполнения ресурсов.

Сертификат – свидетельство права владения чем-либо.

Сделка – действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских правоотношений.

Сдельная оплата труда – оплата труда работника в зависимости от его выработки.

Сетевая услуга – это услуга по обработке информации, предоставляемая одним предприятием связи другому предприятию.

Сеть электросвязи – комплекс технологических сетей, используемых для передачи различных видов информации.

Система – целое, состоящее из частей и элементов для целенаправленной деятельности. Характеризуется свойствами сложности, эмерджентности, единства частей, синергии

Система управления – совокупность элементов и процессов, обеспечивающих целенаправленную деятельность системы в целом.

Система цен – совокупность различных видов цен (оптовых, закупочных, розничных и т.д.), находящихся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Системный подход – изучение и управление системой на основе учета взаимодействия всех элементов системы и в динамике.

Системы оплаты труда - характеризуют зависимость оплаты труда от сложности труда. Степени сложности труда соответствует квалификация работника.

Скидка – условие сделки, определяющее размер уменьшения базисной цены товара, указанной в сделке.

Собственность – категория, означающая владение, пользование и распоряжение имуществом.

Совещание – коллективная деловая беседа.

Соглашение – решение о выполнении некоторых действий.

Смета – финансовый документ, содержащий информацию об образовании и расходовании денежных средств соответствии с их целевым назначением.

Специализация – выпуск предприятием определенного вида продукции или выполнение определенных операций.

Специальность – формируется в рамках конкретной профессии и предполагает наличие у работника более узкой и углубленной профессиональной подготовки, необходимой для выполнения трудовых функций на определенном участке производства.

Спецификация – документ, включающий в себя перечень необходимых сведений.

Списочная численность – имеющаяся на предприятии численность работников на предприятии на данный день в соответствии с приказами по приему и увольнению. Это вся численность работников предприятия, включая принятых в этот день и исключая уволенных.

Спрос – экономическая категория, выражающая совокупную общественную потребность в различных товарах и услугах.

Средняя доходная такса –средний доход, который получает предприятие от предоставления одной укрупненной услуги. Определяется путем деления до-

ходов, полученных за предыдущий период, на объём услуг, предоставленных в этом периоде.

Ссуда – синоним займа или кредита.

Стагнация – застой экономической деятельности.

Стагфляция – инфляция, сопровождаемая стагнацией.

Стоимость – выражение овеществленного в товаре труда.

Стратегия – общий план достижения целей, основанный на далеко идущих прогнозах.

Стратегическое планирование - разработка долгосрочного общего плана работы организации в области продаж, производства, ресурсов, затрат, экономических и финансовых результатов.

Страхование – экономические отношения по поводу возмещения потерь от рисков.

Структура цены – соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах по отношению к цене.

Субвенция – форма финансовой помощи.

Субсидия – пособие в денежной или натуральной форме.

Субъект – юридическое или физическое лицо, носитель прав и обязанностей, ставящий и реализующий свои цели, характеристика волевого начала.

Сценарий – формальное описание типовой ситуации.

Табель явки – первичный документ, предназначенный для учета явочной численности работников.

Тактика – приемы и способы достижения конкретных целей, соответствующих общей стратегии.

Тактическое планирование – разработка общего плана работы организации и конкретных заданий всем подразделениям предприятия на среднесрочный и

краткосрочный периоды времени (год, квартал) в области продаж, производства, ресурсов, затрат, экономических и финансовых результатов.

Тариф – цена на услугу.

Тарифная система оплаты труда – система оплаты труда в зависимости от его сложности, включающая тарифно-квалификационный справочник, тарифную сетку и тарифную ставку.

Тарифно-квалификационный справочник – часть тарифной системы оплаты труда, характеризует знания, умения и навыки, которые должен иметь работник той или иной специальности и квалификации.

Тарифная сетка – часть тарифной системы оплаты труда, определяет соотношение между оплатой труда работников, имеющих различные разряды.

Тарифная ставка – часть тарифной системы оплаты труда, определяет оплату труда работников, имеющих минимальный разряд.

Тендер – предложение на проведение торгов.

Техническое перевооружение – замена имеющегося на предприятии оборудования на новое, более прогрессивное.

Технология – последовательность действий по обработке чего-либо.

Товар – объект купли-продажи, любое имущество, предназначенное для реализации.

Точка безубыточности – объем или уровень операций, при котором совокупный доход равен совокупным затратам.

Трансфертная цена – внутренняя цена, обслуживающая оборот товаров и услуг внутри предприятия.

Трудоемкость – категория, обратная производительности труда, показывает, сколько рабочего времени затрачивается одним работником на производство одной операции или изготовления единицы продукции (изделия, одного вида услуг).

Убыток – превышение расходов над доходами, потери материальных и финансовых ресурсов, утрата или повреждение имущества.

Управление – (control, management) 1. Выработка и осуществление целенаправленных управляющих воздействий на объект управления; реализуется через управленческие решения. Директивное воздействие, руководство кем-либо, процесс планирования, контроля, регулирования, мотивации и координации, необходимый для достижения целей организации.

2. В математической теории оптимальных процессов – совокупность управляющих параметров, переводящих систему из одного фазового состояния в другое.

Уровень задействования основных производственных фондов – соотношение между основными производственными фондами, непосредственно участвующими в процессе производства продукции и общим количеством основных производственных фондов, имеющихся на предприятии.

Уровень освоения проектной мощности – соотношение между фактически освоенной производственной мощностью и проектной мощностью.

Уровень использования производственной мощности – соотношение между фактически достигнутым объемом выпуска продукции и объемом продукции в соответствии с производственной мощностью предприятия.

Условно-натуральные показатели – применяются для однородных групп услуг. При этом объемы услуг пересчитываются в этот условно-натуральный показатель, то есть приводятся в сопоставимый вид.

Услуга – деятельность, результаты которой удовлетворяют какие-либо потребности людей.

Услуга связи – конечный продукт по приему, обработке, передаче и доставке сообщений. Каждая подотрасль связи производит и реализует определенную номенклатуру услуг.

Устав – свод правил, регулирующий деятельность организации.

Учет – процесс, объединяющий процессы наблюдения и сводки.

Факторы – существенные обстоятельства в каком-либо явлении.

Физический износ - утрата потребительской стоимости в связи с частичным разрушением или снижением уровня потребительских свойств объектов и резким ростом затрат на обслуживание, потерей мощностей, производительности.

Финансовые инвестиции – вложения в ценные бумаги, то есть в облигации, акции и т. д., и другие формы участия в других предприятиях.

Финансы – экономическая категория, отражающая экономические отношения в процессе создания и использования фондов денежных средств, механизм распределения валового продукта.

Финансы предприятия – это планово-организационная система экономических отношений предприятия, связанная с формированием и использованием денежных фондов.

Фондовооруженность – количество основных производственных фондов, приходящихся на одного работника предприятия.

Фондоёмкость – количество основных производственных фондов, приходящихся на рубль доходов или на единицу выпущенной или реализованной продукции.

Фондоотдача – характеристика производительности основных производственных фондов предприятия, соотношение между эффектом, производимым основными производственными фондами и их величиной.

Фонды обращения – готовая продукция на складе и в пути, денежные средства и средства в расчетах: деньги в кассе и на расчетном счете, дебиторская задолженность и краткосрочные финансовые вложения.

Формы оплаты труда - характеризуют зависимость оплаты труда от количества труда. Основными формами оплаты труда являются сдельная и повременная.

Фундаментальные цели организации – цели, диктуемые интересами субъектов организации.

Функциональная схема организации – изображение распределения функций между работниками организации. Реализуется в виде таблицы распределения функций между работниками организации, штатного расписания, должностных инструкций и др..

Функциональные подразделения – подразделения организации, целью которых является разработка управленческих решений, помощь лицам, принимающим решения.

Функция управления – совокупность процессов, обеспечивающих решение задач организации.

Цель – желаемое состояние.

Цена – денежное выражение стоимости товаров или услуг; экономическая категория, служащая для измерения полезности производства товаров и услуг с точки зрения производителей и покупателей; разделитель совокупной полезности товара или услуги между производителем и покупателем.

Штатная численность – это плановая (расчетная) численность работников. Она определяет количество штатных единиц. Определяется в зависимости от необходимого объема работ, режимов труда и отдыха и норм труда.

Штатное расписание – распределение функций между работниками подразделения организации. В нем представлены должности в соответствии с требованиями, вытекающими из необходимости выполнения конкретных функций. Штатное расписание определяет квалификационный состав работников организации.

Экономика – это 1) хозяйство района, страны, мира, 2) совокупность производственных отношений, экономический базис общества, 3) отрасль науки, изучающая экономические отношения по поводу производства, распределения и потребления разнообразных благ.

Экономико-математические методы – комплекс экономических и математических научных дисциплин, объединенных для изучения экономики: теория моделирования, оптимизации, эконометрика, математическая статистика, исследование операций, экономическая кибернетика, специальные экономико-математические методы.

Экономическая эффективность – рациональность полученного эффекта, достижение результата при наилучшем соотношении между полученным полезным эффектом и затратами на достижение этого эффекта.

Экспертные методы – это методы, используемые при разработке решений и основанные на привлечении нескольких людей – экспертов.

Эксперт – специалист, оценивающий решения. Его оценки и суждения лицо, принимающее решение, считает полезным учитывать при принятии решения.

Энтропия – степень неопределенности.

Эмерджентность – целостность.

Эффект – результат какой-либо деятельности.

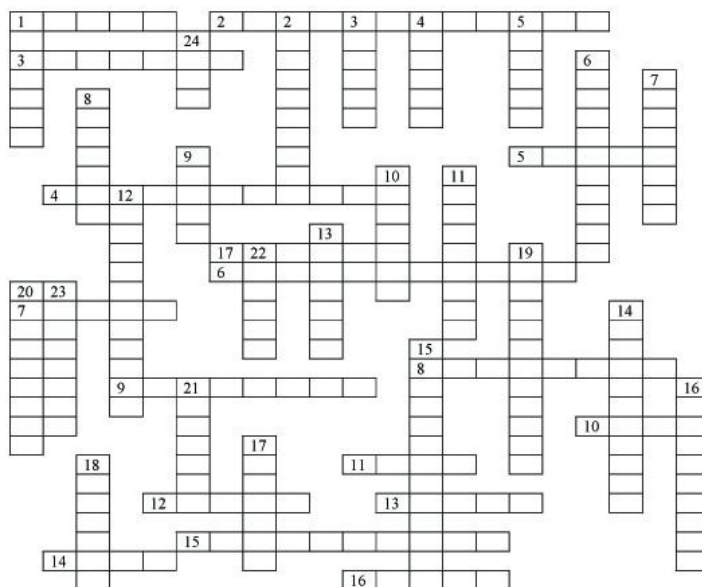
Эффективность – степень достижения запланированного результата рациональным образом, например, при минимальных затратах.

Юридическое лицо – учреждение, организация или предприятие, выступающее в гражданском обороте в качестве самостоятельного носителя гражданских прав и обязанностей. Каждое юридическое лицо осуществляет определенную деятельность, имеет внутреннюю организацию, обладает обособленным имуществом и несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам.

Явочная численность – число работников, находящихся на рабочем месте.

Первичным документом учета явочной численности является табель явки.

Терминологический кроссворд



По горизонтали:

1 - цена за услугу. 2 – экономическая категория, показывающая, сколько рабочего времени затрачивается одним работником на производство одной операции или изготовления единицы продукции (изделия, одного вида услуг). 3 - величина средств, вложенных в активы предприятия, которые в процессе их производственного потребления приносят доход и прибыль. 4 - экономическая категория, выражающая совокупное желание производителей товаров и услуг продать товары и услуги на определенных условиях. 5 - экономическая категория, выражающая совокупную общественную потребность в различных товарах и услугах. 6 - понятие, означающее разорение в связи с отказом пред-

приятия платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. 7 - объект купли-продажи, любое имущество, предназначенное для реализации. 8 - общее руководство для действий и принятия решения, способствующих достижению стратегических целей. 9 - – кризисное состояние денежной системы, выражающееся в росте цен на товары и услуги. 10. - денежное выражение стоимости товаров или услуг; экономическая категория, служащая для измерения полезности производства товаров и услуг с точки зрения производителей и покупателей. 11 – желаемое состояние чего-либо. 12 - система экономических отношений купли-продажи товаров и услуг, в рамках которой формируется спрос, предложение и цена. 13 - утрата некоторым объектом потребительских свойств и потребительской стоимости. 14 - решение, отражающее цели и задачи деятельности, средства, методы и время их реализации. 15 - совместный выпуск какого-то вида продукции несколькими предприятиями, подразделениями; объединение усилий. 16 – отрасль инфраструктуры. 17 - предмет, явление, на которое направлена какая-либо деятельность субъекта.

По вертикали:

1 - приемы и способы достижения конкретных целей, соответствующих общей стратегии. 2 - Выработка и осуществление целенаправленных управляющих воздействий на объект управления. 3 - результат сравнения фактических показателей с мерой, нормативными или желаемыми значениями. 4 - основная цель организации. 5 - действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских правоотношений. 6 - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущества производит и реализует продукцию. 7 - субъект инвестиций. 8 – вывоз товаров за границу. 9 - обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц. 10 – должник. 11 - вид трудовой деятельно-

сти, требующий определенной совокупности специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства. 12 - система иерархической подчиненности. 13 – способ продвижения на рынок товаров и услуг. 14 - элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий за лучшие, более выгодные условия приложения капитала, реализации продукции и услуг. 15 - выпуск предприятием определенного вида продукции или выполнение определенных операций. 16 - передача на возмездной основе права собственности на товары, возмездное оказание услуг. 17 - основной хозяйственный документ, определяющий права и обязанности сторон, условия осуществления сделки, сроки и т.д. 18 – превышение доходов над расходами. 19 - степень профессиональной подготовки работников к выполнению работы определенной сложности. 20 - общий план достижения целей, основанный на далеко идущих прогнозах. 21 - экономическая категория, отражающая экономические отношения в процессе создания и использования фондов денежных средств, механизм распределения валового продукта. 22 - система показателей, характеризующих какое-либо явление путем сопоставления отдельных его сторон. 23 – письменное доказательство; материальный носитель данных, имеющий юридическую силу. 24 – кредитная организация.