

И.Е. Долгова,  
к.э.н., доц. ТВВТУ

## ИССЛЕДОВАНИЕ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

*Мақолада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг устунликлари ва Республика бозор иқтисодиётидаги ўрни таҳлил қилинган. Маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларининг моҳияти ва турлари, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ташиқлотлари даромадларини оширишда уларнинг ролини кўриб чиқилади.*

*The article deals with the analysis of advantages of small business and private entrepreneurship their role in the development in the Republics economy. As well as types of cost of production and their role in increasin the income of small business and private entrepreneurship.*

**Ключевые слова:** *малый бизнес и частное предпринимательство, издержки производства, постоянные издержки, переменные издержки. предельные издержки, трансакционные издержки.*

На сегодняшний день малый бизнес и частное предпринимательство играют существенную роль в развитии рыночной экономики Республики. За период с 2000 по 2015 годы закономерности его развития характеризуются следующими показателями:

- повышением доли в валовом внутреннем продукте страны с 31% в 2000 году, 52,5% в 2010 году до 56,7% в 2015 году;

- увеличением доли численности занятых в малом и частном предпринимательстве в общей численности занятых в экономике республики с 49,7% в 2000 году, 74,3% в 2010 году до 77% в 2015 году;

- увеличением доли малого бизнеса и частного предпринимательства в общем объеме промышленного производства с 12,9% в 2000 году, 21,1% в 2010 году до 38% в 2015 году.

Удельный вес малого бизнеса и частного предпринимательства в производстве продукции сельского хозяйства составил в 2015 году 98%.

По данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике в январе-декабре 2015 года доля малого бизнеса и частного предпринимательства:

- в общем объеме промышленной продукции составила 38,9% (в 2014 г. соответственно – 34,8%),

- в розничном товарообороте – 87,1% (86,3%),

- в сфере услуг – 55,7% (51,5%),

- в платных услугах – 50,8% (48,6%),

- в перевозке грузов – 53,1% (50,9%),

- в перевозке пассажиров – 88,0% (85,6%),

- в занятости – 77,9 % (77,6%).

Кроме того, в 2015 году субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства было освоено 14,79 трлн. сумов инвестиций, что составляет 36,3 процента от общего объема освоенных инвестиций республики.

Согласно Закону Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства являются индивидуальные предприниматели, микрофирмы, малые предприятия со среднегодовой численностью работников от пяти до ста человек в зависимости от направления их деятельности [2].

Как отметил Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов в своем докладе на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год: «...доля малого бизнеса и частного предпринимательства в валовом внутреннем продукте возросла с 31 процента в 2000 году до 56,7 процента в настоящее время, или в 1,8 раза. В этой сфере сегодня производится треть всей промышленной и 98 процентов сельскохозяйственной продукции. В ней трудится более 77 процентов всего занятого населения» [1].

В этой связи, нужно заметить, что правительство Республики Узбекистан во главе с Президентом И.А. Каримовым на протяжении всего периода независимого развития республики уделяет большое внимание созданию благоприятных условий, а также оказанию всесторонней поддержки для ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства. За этот период было принято множество решений Президента и Кабинета Министров Республики Узбекистан. В частности, Закон РУ «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 25 мая 2000 года; Указ Президента РУ «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса» от 30 августа 2003 года»; Указ Президента РУ «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы правовой защиты субъектов предпринимательства» от 14 июня 2006 года; Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по увеличению кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства» от 11 марта 2011 года;

Только за период с 2012 по 2014 годы принято более 15 законов Республики Узбекистан, направленных на повышение роли частной собственности и ее защиты, дальнейшее улучшение состояния деловой среды и условий ведения бизнеса, в том числе: Закон РУ «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников»; Закон РУ «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (новая редакция); Закон РУ «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности»; Закон РУ «О конкуренции»; Закон РУ «О семейном предпринимательстве» и другие.

В мае 2015 года был принят Закон РУ «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РУ, направленные на

дальнейшее усиление надежной защиты частной собственности субъектов предпринимательства, снятие преград для их ускоренного развития».

В соответствии с этим законом были внесены изменения и дополнения в более чем в 40 нормативно-правовых актов, затрагивающих практически все аспекты деятельности субъектов предпринимательства.

Следует отметить, что малый бизнес имеет ряд преимуществ по сравнению с крупным и средним бизнесом. В частности, он быстрее реагирует на изменение конъюнктуры рынка, позволяет лучше учитывать запросы потребителей, быстрее приспосабливается к местным условиям и традициям, может использовать в производственном процессе местное сырье и отходы крупного производства, требует относительно небольшой стартовый капитал для своего открытия.

Однако одной из важнейших отрицательных особенностей малого бизнеса и частного предпринимательства является его неустойчивость. Значительное число малых предприятий становятся банкротами, особенно в первые пять лет своей деятельности.

Поэтому для предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства наряду с поддержкой своей деятельности со стороны государства огромное значение имеет экономическая грамотность их учредителей, умение руководителя проводить экономический анализ хозяйственной деятельности своего предприятия, определять себестоимость производимой продукции и размеры ожидаемой прибыли.

Малый бизнес в Республике Узбекистан может быть представлен производственной деятельностью, финансово-коммерческой деятельностью, консалтингом и аудитом. Производственную деятельность можно назвать ведущим видом предпринимательства. Речь идет о производстве продукции, товаров, выполнении строительных и сельскохозяйственных работ, транспортных операциях и операциях связи.

Результатом деятельности предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства являются произведенная продукция, выполненные работы, оказанные услуги. Они должны быть предназначены для удовлетворения потребностей покупателей и быть конкурентоспособными.

Конкурентоспособность продукции - это совокупность потребительских и стоимостных характеристик производимой продукции, позволяющая ей выдержать конкуренцию на конкретном рынке и определенном промежутке времени. Конкурентоспособность продукции предполагает умелое маневрирование в рыночном пространстве и во времени, и максимальный учет требований и возможностей конкретных групп покупателей.

Факторы обеспечения конкурентоспособности продукции можно поделить на ценовые и неценовые. Неценовая конкуренция базируется на отличительной особенности продукции по сравнению с конкурентами. К неценовым факторам конкурентоспособности относятся: качество продукции, торговая марка (узнаваемость продукции), организация каналов реализации продукции, реклама, бренд, послепродажное обслуживание, новизна продукции.

Ценовая конкуренция предполагает продажу продукции по более низким ценам, чем у конкурентов. Предлагать продукцию по более низкой цене по сравнению с конкурентами можно лишь при использовании на предприятии новейшего оборудования и новейших технологий, позволяющих повысить производительность труда и снизить уровень издержек производства продукции.

Существует достаточно большое количество способов, с помощью которых предприятие может зарабатывать прибыль, но для каждого способа наиболее важным фактором является фактор издержек, тех реальных расходов, которые должно понести предприятие в процессе своей деятельности, направленной на получение прибыли. Если предприятие не уделяет должного внимания издержкам, они начинают вести себя непредсказуемо, вследствие чего величина прибыли закономерно уменьшается и зачастую становится отрицательной, т.е. деятельность предприятия начинает приносить убытки.

Исследованию проблем формирования и анализа поведения издержек производства и реализации продукции, как с теоретической, так и с практической точек зрения, посвятили свои труды ведущие узбекские и зарубежные ученые: академик Гулямов С.С., академик Шарифходжаев М.Ш., академик Абдурахманов К.Х., профессор Шодмонов Ш.Ш., профессор Кадыров Ф.К., профессор Вороновский Ю.В., академик Абалкин Л.И., академик Аганбегян Ф.Г., Кантор Л.М., Тарануха Ю.В., Ленквист Р., Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д., Котлер Ф., Ульсон У., Скотт М.К. и многие другие известные экономисты.

Для изучения поведения издержек при различных производственных ситуациях, возможности управления ими, определения взаимосвязи между затратами и прибылью разработана классификация издержек по различным направлениям. В частности, для упорядочения издержек в рамках отчета о прибыли предприятия и для последующего сравнительного анализа отдельных видов затрат на производство и реализацию продукции используется классификация издержек по месту их появления и отношения к различным сферам деятельности предприятия.

Согласно этой классификации все издержки подразделяются на: производственные и непроизводственные издержки. В свою очередь производственные издержки состоят из:

- \* издержек, связанных с использованием прямых материалов,
- \* затрат на оплату прямого труда,
- \* производственных накладных издержек.

Издержки на прямые материалы включают сумму затрат, понесенных предприятием на приобретение сырья и комплектующих материалов, т.е. тех физических субстанций, которые непосредственно используются в производстве и переходят в готовую продукцию.

Издержки прямого труда представляют собой оплату основного производственного персонала (рабочих), усилия которых непосредственно (физически) связаны с производством готового продукта.

Производственные накладные издержки включают остальные виды издержек, которые обеспечивают стадию производства на предприятии. Структура этих издержек может быть очень сложной, а их количество велико. Наиболее характерными видами производственных накладных издержек являются непрямые материалы, непрямой труд, электрическая и тепловая энергия, ремонт и содержание оборудования, коммунальные услуги, амортизация производственного оборудования и помещений.

Издержки, связанные с продажей продукции, включают в себя все затраты предприятия, связанные с сохранением готовой продукции на складе, продвижением товара на рынок и доставкой товара потребителю.

Административные издержки включают в себя общую сумму затрат, связанных с общим управлением предприятия, т.е. содержание «аппарата» управления, в том числе бухгалтерии, планово-финансового отдела и других управляющих подразделений.

К рассмотренной выше классификации непосредственно примыкает классификация издержек по отношению к готовому продукту. Все издержки предприятия подразделяются на две группы:

\* издержки, относящиеся к готовому продукту;

\* издержки, относящиеся к периоду времени.

При классификации издержек по характеру поведения основным классификационным признаком является объем произведенных и проданных предприятием товаров. В соответствии с этим признаком издержки подразделяются на два вида: переменные и постоянные.

Переменные издержки – это такие издержки, которые меняются прямо пропорционально увеличению или уменьшению объема производства и продаж.

Постоянные издержки - это такие издержки, которые не меняются, когда меняется уровень производства и продаж за какой-то определенный период времени.

К переменным издержкам относятся затраты на сырье и материалы, энергию и коммунальные услуги, используемые в процессе производства, комиссионные сборы с продаж, зарплата рабочим, амортизация зданий и оборудования, аренда и лизинг, проценты по кредитам, заработная плата служащих, управляющих, общие административные расходы.

Некоторые из этих издержек, например, заработная плата или общие административные расходы, могут изменяться не совсем прямо пропорционально объему и в то же время не быть постоянными. Они могут быть обозначены как смешанные (полупеременные) издержки. Такие издержки можно разбить на переменные и постоянные компоненты и рассматривать каждый компонент отдельно.

Кроме того, для эффективного функционирования рыночной системы необходим своего рода инфраструктурный механизм, составными элементами которого являются: сбор необходимой информации о контрагентах, осуществление переговорного процесса, система юридической защиты предприятия, процедуры правовых разбирательств. Совокупность затрат,

призванных обслуживать взаимодействие партнеров рынка была названа транзакционными издержками [4].

Все выше сказанное можно объединить и проиллюстрировать в виде рисунка №1 трансформации ресурсов предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства в издержки производства и реализации продукции, и их участие в формировании чистой прибыли.

<b>Прямые материалы</b>	<b>Прямой труд</b>	<b>Производственные Накладные</b>
<b>Незавершенное производство</b>		
<b>Товарно-материальные запасы предприятия</b>	<b>Производство</b>	<b>Выручка</b>
<b>Готовая продукция</b>	<b>Товары проданы</b>	<b>Себестоимость проданных товаров</b>
<b>Издержки, относящиеся к периоду времени</b>	<b>Издержки, относящиеся к продаже и управлению</b>	
	<b>П р и б ы л ь</b>	

**Рисунок 1. Схема формирования прибыли**

Говоря об экономической сущности издержек производства и реализации продукции предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства обязательно необходимо остановиться на практическом применении теоретических знаний, т.е. на определении возможностей снижения затрат на производство и реализацию продукции.

Основными путями снижения производственных издержек предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства, на наш взгляд, являются:

- Внедрение на каждом предприятии профессионального анализа, мониторинга издержек производства и реализации продукции, определяющего структуру издержек производства и реализации продукции, обосновывающего степень необходимости каждого элемента затрат и ликвидации всех ненужных издержек, сокращения до разумного уровня необходимых затрат.
- Организационное реформирование предприятий, подразумевающее реализацию или сдачу в аренду неиспользуемого оборудования.
- Адаптация предприятия к существующему платежеспособному спросу с использованием активного маркетинга для изучения спроса потребителей, налаживание выпуска востребованной покупателями продукции на имеющихся у предприятия мощностях, с использованием имеющихся ресурсов.
- Применение инноваций и современных технологий в производственных процессах, т.е. ускоренное проведение модернизации, технического и технологического перевооружения предприятий, широкое внедрение современных гибких технологий.

Следовательно, основными путями повышения доходности предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан являются постоянный мониторинг издержек производства и реализации

продукции, рационализация производства, и экономия затрат на выпуск и реализацию производимой продукции.

### **Список использованной литературы**

1. Каримов И.А. 2015 йил юқори ўсиш суръатлари билан ривожланиш, барча мавжуд имкониятларни сафарбар этиш, ўзини оқлаган ислохотлар стратегиясини изчил давом эттириш. - Т.: Ўзбекистон 2016 йил 16 январь.
2. Закон РУ «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности», 25.05.2000г.
3. Видяпин В.И., Гулямов С.С. Экономическая теория. - Т.: Шарк, 1999.
4. Коуз Р. Природа фирмы. - М.: Экономика, 1985.
- 5.Тарасевич Л.С. и др. Микроэкономика. Учебник. - М.: ЮРАЙТ, 2012.
6. <http://www.stat.uz>