

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ
ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ**

**Қ.И. Сәтбаев атындағы
Қазақ ұлттық техникалық университеті**

Н.С.НҰРПЕЙІСОВА

ФИРМА ІШІНДЕГІ ЖОСПАРЛАУ

Оқу құралы

Алматы 2007

ЖОК 338.24 (075)

ББК 65.23

Н 83

Н 83 Нұрпейісова Н.С. Фирма ішіндегі жоспарлау: Оқу құралы. – Алматы: ҚазҰТУ, 2007. 221 бет.

ISBN 9965–843–00–7

Кітапта нарықтық экономика кезінде фирма ішіндегі жоспарлаудың теориялық негіздері ашылып, қазіргі тұрғыда кәсіпорында меншіктің түрлі нысандарын жоспарлаудың негізгі түрлері, принциптері, әдістері мен технологиясы қарастырылған. Сұраныс пен ұсыныс, кәсіпкерлік заңдары ескеріле отырылып кәсіпорындардың әлеуметтік – экономикалық дамуының тиімді жоспарлары мен өндірістің бизнес – жоспарларын даярлау бойынша ғылыми - әдістемелік, әдістемелік ұсынымдар берілген.

Кітап экономикалық жоғары оқу орындары мен факультеттерінің студенттері (0702, 0705, 0713 мамандықтарының студенттеріне), аспиранттары мен оқытушыларына арналған. Сонымен қатар кәсіпорындардың экономистері, менеджерлері, фирмалар мен шағын бизнес кәсіпкерлерінің пайдалануына болады.

ББК 65. 23

Сурет – 23. Кесте – 8. Сдебнеттер тізімі – 44 атау

Пікір жазғандар: *А.Н.Тулембаева*, әл – Фараби атындағы ҚазҰУ
«Маркетинг және коммерция» кафедрасының
менгерушісі, экон. ғыл. докторы, доцент;
А.С.Сейдахметов, Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
«Экономика» кафедрасының менгерушісі,
экон. ғыл. канд., профессор;
С. Асабаев, Т.Рысқұлов атындағы ҚазЭУ,
экон. ғыл. канд., доцент;
С.С. Сатыбалды, Қ.И.Сетбаев атындағы ҚазҰТУ,
экон. ғыл. канд., профессор

Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігінің
2007 жылғы басылым жоспары бойынша басылады.

$$H = \frac{0605010202}{00(05)06}$$

ISBN 9965–843–00–7

2007

© ҚазҰТУ,

КІРІСПЕ

Жоспарлау – кәсіпорынды басқарудағы аса маңызды қызметтің бірі. Сол себепті қазіргі заманғы мамандар жоспарлаудың негізгі принциптері мен әдістерін, аса маңызды жоспарлық көрсеткіштерді және оларды есептеудің тәсілдерін, ішкі шаруашылық жоспарларының жүйесін және олардың жаңа нарық қатынастарындағы өзара әрекеттесу механизмін білуі, сондай-ақ түрлі жоспар-жобаларды әзірлей біліп, олардың өндірістің қазіргі жағдайларында жүзеге асуына септігін тигізуі тиіс.

«Фирма ішіндегі жоспарлау» пәнінің мақсаттары мен міндеттері, оның оқу процесіндегі алатын орны.

«Фирма ішіндегі жоспарлау» курсының оқытудың негізгі мақсаты – келешек экономист-менеджерлердің кәсіпорындардың түрлі әлеуметтік-экономикалық даму жоспарларын, тауарлар мен заттарды өндірудің бизнес-жоспарларының оптималды нұсқаларын тандай білуін және оларға қажетті кәсіби білімдер мен есептеу-талдау икемділіктерін қалыптастыру.

Курс бағдарламасы жаңа нарықтық тұрғыдан фирма ішіндегі жоспарлаудың теориялық және тәжірибелік негіздерін, түрлі меншік нысандарындағы қазіргі заманғы кәсіпорындардағы жоспарлаудың негізгі түрлерін, әдістері мен принциптерін, нарық жүйесіндегі аса маңызды жоспарлық-экономикалық механизмдерді кәсіпорынның ақырғы мақсатына қол жеткізу үшін шектеулі өндірістік ресурстарды тиімді қолданудың нормативтері мен көрсеткіштерін зерттеп оқытуды көздейді.

Курсты оқытудың міндеттері.

Нарықтық қатынастар мен жоспарлау, шаруашылық механизмінің өзара байланысқан құрамдаушылары болып табылады. Қазіргі замандағы жоспарлаудың мақсаттары мен міндеттерінің мәнісі - тауарларды негіз ретінде алуда кәсіпорынның қаржылық мүдделеріне қарай бағытталатын әрекетте. Мұндай жоспарлау – бұл, ең алдымен бизнесті жоспарлау.

Шаруашылық қызметтің кез келген саласындағы бизнесті жоспарлау, кәсіпорынның (фирманың) миссиясын белгілеумен, жалпы стратегияны жасап шығарумен, нақты өлшеуіштерде мақсат қоюмен және оған қол жеткізудің жолдарын іздеумен байланысты келеді. Осының барлығы бизнес ортасына ықпал ететін ішкі және сыртқы факторларды зерттеуді, нақты шешімдерді қабылдауға ыңғайлар мен әдістерді қолдануды талап етеді. Фирма ішіндегі жоспарлау стратегиясының теориялық негіздері тәжірибелік құралда – бизнес-жоспарда негізделген.

«Фирма ішіндегі жоспарлау» курсының пәні шаруашылық етуші субъектілердің жоспарлық қызметінің барлық аспектілерін зерттеуге бағытталған. Бұл жерде негізгі мақсат бизнес-жоспарды әзірлеу

әдістемесіне бөлінген. Бұл дағдыларды игеру барлық экономикалық мамандықтардың студенттері үшін аса қажет. Келешек қаржылық менеджерлер үшін неғұрлым қажет нәрсе, себебі олар нарықтық зерттеулерден шығатын және ақырғы қаржылық нәтижеге бағытталған кәсіпорынның қаржылық стратегиясын жасаудың дағдыларын игеруі тиіс.

«Фирма ішіндегі жоспарлау» дегеніміз – материалдық және рухани құндылықтарды өндіру, бөлу және тұтыну барысында еңбек пен капиталдың арасындағы еркін нарықтық қатынастардың жүйесі болып табылатын адамдардың өзара байланысты ғылыми және тәжірибелік әрекеті. Фирма ішіндегі немесе өндірістік қызметті нарықтық жоспарлау, түрлі кәсіпорындардағы, фирмалар мен ұйымдардағы экономикалық ресурстарды ғылыми негізде таңдау және рационалды қолданудың заңдарын, принциптерін, ережелері мен әдістерін зерттейді.

Фирма ішіндегі жоспарлау курсынағы негізгі зерттеу объектілері ретінде барлық еліміздегі шаруашылық етуші субъектілер, коммерциялық ұйымдар мен заңды тұлғалар алынады, олардың басты мақсаты - өзінің өндірістік әрекетінен пайда табу.

Фирма ішіндегі жоспарлаудың әдіснамасы, жоспарларды әзірлеудің теориялық қорытындыларының, жалпы заңдылықтардың, ғылыми принциптердің, экономикалық ережелердің, қазіргі нарықтық талаптардың және әлемдік тәжірибеде мойындалған әдістердің жиынтығын қамтиды. Қазіргі заманғы экономикалық теория мен зерттеудің ғылыми әдістері, ең алдымен анализ бен синтез, индукция мен дедукция фирма ішіндегі жоспарлаудың және отандық кәсіпорындардың перспективті дамуының іргестасы ретінде қызмет атқарады. Ол осы пәннің қолданылу аясы болып табылады. Олар өнім шығарудың жоспарланатын көлемінің сәйкесінше өзгеру қажеттілігін түсіндіру мүмкіндігін береді.

Фирма ішіндегі жоспарлау еркін нарықтық қатынастарда маркетинг пен менеджментпен барынша тығыз байланысқа түседі. Маркетинг жоспарлары кәсіпорынның мақсаттарын, тұтынушылардың талаптарын, ресурстық мүмкіндіктерді, сыртқы, сондай-ақ ішкі ортаның әсерін, бәсекенің ықпалын, мемлекеттік реттеуді байланыстыруы тиіс.

Осы пәнді оқытудың алдында жүретін пәндердің тізіміне «Экономикалық теория», «Кәсіпкерлік негіздері», «Бизнес негіздері», «Бизнес-жоспар» секілді пәндер кіреді.

Жақын пәндердің тізімі:

- Стратегиялық жоспарлау;
- Мемлекеттік реттемелеу.

Бұл пәнді игеру көптеген пәндерді оқу кезінде алынатын білімдерге негізделеді. Оларға «Макроэкономика», «Маркетинг негіздері», «Кәсіпорын экономикасы», «Корпоративтік қаржы», «Салықтар және салық салу», «Қаржы менеджментін» және т.б. жатқызуға болады. Тек бұған дейін игерілген білімдерді есепке ала отырып ғана, қазіргі жағдайлардағы бизнесті жоспарлау туралы толық түсінік алуға және ғылыми негізделген бизнес-жоспарды жасап шығаруға болады.

Курстың құрылымы студенттер фирма ішіндегі жоспарлау жайлы білім ала отырып, кәсіби дағдыларын дамытып, тиімді басқарушылық шешімдер таба алатындай етіліп жасалған.

1-БӨЛІМ

1. НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЖОСПАРЛАУ ЕДІСНАМАСЫ

1.1 НАРЫҚТЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ МӘНІ МЕН ҚЫЗМЕТТЕРІ

Қазіргі нарықтық қатынастарда барлық кәсіпорындар мен фирмалардың экономикалық қызметін жоспарлау еркін өндіріс пен кәсіпкерліктің, ресурстар мен тауарларды бөлу және тұтынудың маңызды алғышарты болып табылады. Шектеулі өндірістік ресурстар әлемінде оларды пайдалануды нарықтық жоспарлау, тауарлар мен қызметтерді өндірушілердің де, материалдық игіліктерді тұтынушылардың да экономикалық еркіндік негізі қызметін атқарады. Барлық өнімдер мен ресурстардың қолданыстағы бағаларын бәсекелес өндірушілер мен тұтынушылардың өздері еркін орнататын нарық жағдайларында, әрбір кәсіпорын немесе фирма алдағы жоспарланатын кезеңде, олар қандай тауарларды және қандай көлемде шығару керектігін дербес шешеді.

Қызметті жоспарлау қазіргі таңда жеке адамдардың және тұтастай еңбек ұжымдарының, шағын және ірі кәсіпорындардың, түрлі фирмалар мен ұйымдардың, түрлі меншік нысандарындағы барлық шаруашылық етуші субъектілердің және экономикалық объектілердің экономикалық негізіне айналды.

Жоспарлау барысында өнімді өндіру мен тұтынудың, тауарлар мен қызметтерге деген нарықтық сұраныстың мөлшері мен фирмалар және кәсіпорындар ұсынатын көлемінің арасындағы қажетті тепе-теңдікке қол жеткізіледі. Сонымен бірге, өндірушілер барлық тұтынушыларды өз өнімімен және қызметтер көлемімен неғұрлым толық қанағаттандыруға тырысады, тұтынушылардың нарықтық сұраныстары кәсіпорындар мен фирмалардың келешек өндіріс жоспарларына айналады.

Әрбір өндіруші мен кәсіпкерді өз тауарларына деген қажеттілік пен барынша қанағаттандыруға және неғұрлым көп табыс алуға бағыттайтын нарықтық экономика барлық кәсіпорындардағы ішкі шаруашылық немесе фирма ішіндегі қызметті жоспарлауда жаңа қызметтерді атқаруда. Қазіргі уақытта нарықтық жоспарлау тек қана сатып алушылардың жоғары сұранысына ие болатын жаңа өнімді шығару ғана емес, сонымен қатар барлық қажетті экономикалық ресурстармен де қамтамасыз етуі тиіс, сондай-ақ олардың толығымен

еңбекпен қамтылуын және тауарларды өндірудің, жұмыстарды атқару мен қызмет көрсетудің барынша мүмкін көлеміне қол жеткізуі тиіс.

Демек, еркін нарықтық қатынастардағы фирма ішіндегі жоспарлаудың мәнісі – кәсіпорындардағы немесе фирмалардағы олардың келешек дамуының алдағы мақсаттарын және шаруашылық ету нысандарын ғылыми тұрғыдан негіздеу, нарық талап ететін тауарлардың, жұмыстардың атқарылуы мен қызмет көрсетудің түрлерін, көлемдері мен шығару мерзімдерін барынша толық анықтауды және оларды өндірудің, бөлу мен тұтынудың шектеулі өндірістік ресурстарды толық қолданған жағдайда келешекте болжанатын сапалы және сандық нәтижелерге әкеле алатындай көрсеткіштерін белгілеудің негізінде оларды жүзеге асырудың неғұрлым үздік әдістерін тандай білу.

Осылайша, ішкі шаруашылық немесе фирма ішіндегі қызметті нарықтық жоспарлау қазіргі заманғы маркетингтің, өндірістік менеджменттің және тұтастай шаруашылық студің экономикалық жүйесінің негізі болып табылады. Демек, жоспарлау барысында кәсіпорында туындайтын өндірістік-экономикалық және барлық басқа тіммендегідей мәселелерді шешуге деген кешендік, жүйелік ыңғай қажет:

Экономикалық даму кәсіпорындардағы тауарлардың және қызметтердің неғұрлым көп мөлшері мен жоғары сапасын, яғни адамдар өмірінің неғұрлым жоғары деңгейін қамтамасыз етуге деген ынтасын білдіреді;

Толық еңбекпен қамтылу еңбек студі қалайтын және оған мүмкіндігі бар барлық жұмысшыларға сәйкесінше жұмыс істеу мүмкіндігін береді;

Экономикалық тиімділік өндірістік ресурстарды пайдалануға кететін шығындардың шекті рұқсат етілген минимумымен қатар, олардың барлығының максималды қайтарымын сипаттайды;

Бағалардың тұрақты деңгейі қолданыстағы бағалардың жалпы деңгейінің айтарлықтай ауытқуына, демек инфляция мен дефляцияға жол бермейді;

Экономикалық еркінділік барлық мамандар мен атқарушыларға өз қызметі саласында дербестік пен шығармашылықтың жоғары деңгейіне ие болу мүмкіндігін береді;

Табыстарды әділдікпен бөлу персоналдың барлық категорияларына тиісті сыйақы беруді көздейді.

Фирма ішіндегі қызметті жоспарлау, кәсіпорында өндірісті басқарудың маңызды қызметі болып табылады. Ол ұйымдастырушылық-басқарушылық қызметтер жүйесі қызметін атқарады, олардың әрқайсысы барлық фирмалар мен кәсіпорындардың жоспарлық қызметіне тікелей қатысты келеді: мақсатты негіздеу, стратегияны қалыптастыру, жұмысты

жоспарлау, операцияларды жобалау, процестерді ұйымдастыру, жұмыстарды үйлестіру, қызметті мотивациялау, жұмыстардың барысын бақылау, нәтижелерге баға беру, мақсатқа түзетулер енгізу, жоспарларды өзгерту.

Нарықтық экономика жағдайларында фирма ішіндегі жоспарлау – үздіксіз шығармашылық қызмет процесі, кәсіпорынның өнімдері мен қызметтерінің негізгі түрлерін еркін таңдауы, оның перспективалық дамуының аса маңызды экономикалық және әлеуметтік мақсаттарының, үздік техникалық құралдардың және алға қойылған перспективалы мақсаттар мен міндеттерді шешудің ұйымдастырушылық тәсілдерінің ғылыми негізделген жүйесі.

1.2 ІШКІ ФИРМАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПӘНІ МЕН ӘДІСІ

Фирма ішіндегі жоспарлау дегеніміз – зерттеу пәні материалдық және рухани құндылықтарды өндіру, бөлу және тұтыну барысында еңбек пен капиталдың арасындағы еркін нарықтық қатынастардың жүйесі болып табылатын адамдардың өзара байланысты ғылыми және тәжірибелік әрекеті. Фирма ішіндегі немесе өндірістік қызметті нарықтық жоспарлау түрлі кәсіпорындардағы, фирмалар мен ұйымдардағы экономикалық ресурстарды ғылыми негізде таңдау және рационалды қолданудың заңдарын, принциптерін, ережелері мен әдістерін зерттейді.

Фирма ішіндегі жоспарлаудың механизмі кәсіпорынның нақты уақыттағы жағдайын макроэкономикалық зерттеумен, оның келешектегі дамуының болжанылатын деңгейін модельдеу процестерінің өзара әрекеттесуіне негізделеді.

Жоспарлау процесі әдетте бірнеше сатыдан немесе кезеңдерден өтеді. Еуропалық бизнесте жоспарлаудың төрт негізгі кезеңін немесе деңгейін бөліп қарастыру қабылданған: ортақ мақсаттарды зерттеп әзірлеу, нақты міндеттерді анықтау, оларға қол жеткізудің негізгі жолдары мен құралдарын таңдау, олардың орындалуына бақылау жасау.

Нарықтық жоспарлаудың қиындығы кейбір макроэкономикалық процестердің, мәселен, дағдарыстар мен ереуілдердің нақты жоспарлауға келмейтіндігінде, сондай-ақ нарықты сипаттайтын көптеген макроэкономикалық көрсеткіштер, бәсекелестердің әрекеттері, сұраныстың көлемдері және т.б. жоғары растыққа және нақтылыққа ие болмайды. Бұдан шығатыны, кез-келген ішкі фирмалық жоспарлау нарықтық экономика жағдайларында толық емес мәліметтерге негізделеді. Бұл тек жоспарлардың орындалуына

бақылау жасау қажеттілігімен ғана шектелмей, белгілі бір жоспарлық көрсеткіштерге түзетулер енгізу мүмкіндігін де білдіреді. Бұл қызметтер тек фирмалар мен басқа кәсіпорындардың жоспарлық-экономикалық қызметінің негізгі пәнін ғана емес, сонымен қатар, ең алдымен, ішкі шаруашылық жоспарлауды да анықтайды. Фирма ішіндегі жоспарлау курсының негізгі зерттеу объектілері ретінде басты мақсаты - өз өндірістік қызметінен пайда табатын еліміздегі барлық шаруашылық етуші субъектілер, коммерциялық ұйымдар мен заңды тұлғалар болады.

Фирма ішіндегі жоспарлаудың әдіснамасы теориялық түйіндердің, жалпы заңдылықтардың, ғылыми принциптердің, экономикалық ережелердің, нарықтың қазіргі заманғы талаптарының және алдыңғы қатардағы тәжірибеде мойындалған жоспарларды әзірлеу әдістерінің толық жиынтығын қамтиды. Жоспарлаудың әдістемесі белгілі бір кәсіпорында қолданылатын әдістердің, нақты жоспарлық көрсеткіштерді негіздеудің тәсілдері мен әдістерінің құрамын, сондай-ақ фирма ішіндегі жоспардың мазмұнын, нысанын, құрылымы мен әзірлеу тәртібін сипаттайды. Түрлі кәсіпорындар мен фирмалардағы жоспарлық қызметті орындаудың әдіснамасы, әдістемесі мен технологиясы неғұрлым толық шамада тұтастай фирма ішіндегі жоспарлаудың пәнін де белгілейді.

Барлық меншік нысандарындағы кәсіпорындарда кез келген жоспарлық қызметтің жалпы немесе қорытынды пәні ретінде жоспарлардың жобалары қызмет атқарады. Олардың түрлі атаулары болады: әлеуметтік-экономикалық дамудың кешенді жоспары, тапсырыс-наряд, техникалық өндірістік қаржылық жоспар, бизнес-жоспар, стандарт-жоспар және басқа да бірқатарлары, олар тек өзінің жеке пәнін сипаттап қана қоймай, оның одан әрі қарай дамуының белгілі объектісін және нақты көрсеткіштерін де қамтиды. Нарықтық экономикада белгілі бір кәсіпорындардағы ақырғы жоспарлық қызметтің нақты пәні ретінде әдетте жоспарлардың түрлі жүйешелері қолданылады, олар маркетинг, жобалау, сатып алу, өндіріс, еңбек, сатылым, қаржы секілді негізгі салалар мен қызметтер бойынша көрсеткіштерден тұрады. Жоспарлаудың ақырғы қорытындысы болып күтілетін экономикалық нәтиже табылады, ол жалпы алғанда алға қойылған жоспарлық көрсеткіштерге, әлеуметтік-экономикалық және тағы басқа да мақсаттарға қол жеткізудің деңгейін анықтайды. Жоспарланатын және нақты іс жүзіндегі нәтижені салыстыру тек ақырғы іс жүзіндегі нәтижелердің растығын бағалау үшін ғана емес, сондай-ақ жоспарлауда қолданылатын әдістердің ғылыми = зерттелу дәрежесіне баға берудің, сонымен қатар, жалпы алғанда қазіргі

заманғы экономикалық теорияның, атап айтқанда, аса маңызды өкілі болып табылатын фирма ішіндегі жоспарлау, микроэкономика ғылымының даму деңгейін анықтаудың сенімді негізі болып табылады.

Өндірушілер мен тұтынушылардың экономикалық мінез-құлқын зерттеуде ғылыми-зерттеудің екі өзара байланысқан әдісі өз қолданысын табады. Біріншісі индуктивті әдіс деп аталады және фактілерді жинау мен талдаудың негізінде экономикалық теориялар мен принциптерді құрудан тұрады. Екіншісі – дедуктивті немесе гипотетикалық әдіс, ол ақырында расталатын не теріске шығарылатын теория деңгейінен бастап жаңа экономикалық принциптердің, ережелердің қалыптасуын білдіреді. Экономикалық процестерді зерттеудің индуктивтік әдісі фактілерден теорияға, жеке құбылыстан жалпы ережеге қарай бағытталады. Дедуктивті әдіс, керісінше, жалпыдан жекеге, теориялардан фактілерге қарай жылжиды.

Нарықтық жоспарлаудағы дедукция мен индукция – бір – біріне карама-қарсы тұратын емес, бір – бірін өзара толықтыратын экономикалық зерттеу әдістері. Демек, қазіргі заманғы экономикалық теория мен зерттеудің ғылыми әдістері, ең алдымен анализ бен синтез, дедукция мен индукция фирма ішіндегі жоспарлаудың және кәсіпорындардың дамуын перспективалық болжаудың негізгі іргетасы болып табылады. Олар өнім шығарудың жоспарланатын көлемінің, мәселен, жұмыс күшінің құнының артуына немесе материалдық ресурстардың бағаларының арзандауына байланысты тиісінше өзгеру қажеттілігін түсіндіреді.

1.3 ЭКОНОМИСТ-МЕНЕДЖЕРЛЕРДІҢ ДАЙЫНДЫҒЫНА ҚОЙЫЛАТЫН БІЛІМ БЕРУ СТАНДАРТЫНЫҢ ТАЛАПТАРЫ

Әрбір экономист-менеджер белгілі бір өндірістік ресурстар қажеттілігін, фирма ішіндегі жоспарлаудың барысында өзі үшін және өз кәсіпорыны үшін тиімді барабар шешімдерді қабылдауы тиіс.

Көптеген кәсіпорындар мен фирмаларда атқарылып жатқан персоналдың түрлі қызмет түрлерін, өндірістік қызметтер немесе операцияларды алғаш рет А.Файоль ұсынғандай, негізгі алты топқа бөліп қарастыруға болады:

Техникалық - олардың құрамына жаңа техниканы жобалау, оны өндіру, жинау және оған қызмет көрсету кіреді;

Коммерциялық - ол маркетингке, тауар сатып алу, сату және айырбастауға байланысты;

Қаржылық – ол инвестицияларды тартудан және ақшалай қаражаттарды пайдаланудан тұрады;

Сақтандыру – оның мәнісі мүлкті, негізгі қорлар мен ресурстарды сақтауда;

Есептік – ол шығындар калькуляциясынан, бухгалтерлік есеп пен есеп-қисаптан тұрады;

Әкімшілік – ол басқарудан, көрегендікпен болжаудан, ұйымдастыру, бөлу, үйлестіру мен бақылаудан тұрады.

Кәсіпорынның жалпы қызметтері мен қазіргі таңдағы нарықтың негізгі талаптарын есепке ала отырып, кез келген менеджер өзі таңдаған өндірістік немесе кәсіпкерлік қызметінің саласында қажетті кәсіби білімдер мен тәжірибелік дағдыларға ие болуы тиіс.

Экономист-менеджерлерге қойылатын білім беру стандартының негізгі талаптары тандалған қызмет ету саласымен және қазіргі заманғы өндірістің басты экономикалық мақсаттарымен тығыз байланыста болуы тиіс. Біздің менеджерлердің кәсіби дайындығының талап етілетін деңгейі де толық шамада қазіргі нарықтық қатынастарға сай болуы тиіс. Әлемдік тәжірибеден көретініміздей, жоғары экономикалық мектеп экономика мен өндірісті басқару саласындағы келешек мамандарда қазіргі менеджментте аса қажетті келесідей кәсіби дағдылар мен жеке қасиеттерді қалыптастыруға міндетті:

- өз-өзін басқара білу қабілеті;
- саналы жеке құндылықтар;
- нақты жеке мақсаттар;
- үздіксіз жеке дамуды тірек ету;
- мәселелерді шеше білу;
- өнертапқыштық пен жаңашылдыққа икемділік;
- қоршаған адамдарға ықпал ете білу;
- қазіргі заманғы басқарудағы ыңғайларды білу;
- басқару қабілеті;
- қарамағындағыларға үйрете және дамыта білу;
- жұмысшы топтарды қалыптастыра білу.

Қажетті жеке қабілеттерді дамыту мен экономист-менеджерлердің құзыретін қалыптастыру, олар тәжірибелік даярлау бағдарламасының міндетті стандарттарындағы тиісті кеңейтулерді де қамтуы тиіс.

Ғылыми және оқу пәні ретіндегі фирма ішіндегі жоспарлау курсының негізгі міндеттері - нарықтық жоспарлаудың теориясы мен әдіснамасын дамыту, кәсіпорындардағы жоспарларды әзірлеудің әдістемелері мен тәжірибесін жетілдіру, өндірісті жоспарлау, ұйымдастыру мен басқару қызметтерінің өзара әрекеттесуін күшейту, жоспарлаудың тиімділігін арттыру, сондай-ақ барлық экономист-

менеджерлер және басқа мамандар жана ғылыми білімдер мен алдыңғы қатардағы тәжірибелік жетістіктерді игеруі тиіс.

1.4 ІШКІ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН МАЗМҰНЫ

Оперативтік басқару жоғарғы басшылық қойған, ұсынған немесе орнатқан, сондай-ақ кәсіпорын үшін дәстүрлі болып табылатын міндеттерді шешудің құралдарын таңдау болып табылады, мәселен, өнім шығарудың көлемі бойынша, номенклатура мен жоғарғы басшылық белгілеген мерзімдер бойынша бөлу. Мұндай жоспарлау әдетте қысқа мерзімдік болып келеді. Оның негізгі міндеті алға қойылған жұмыс көлемі немесе оперативті міндеттерді орындауға қажетті құралдар мен ресурстарды таңдау.

Тактикалық жоспарлау алдын ала белгіленген немесе дәстүрлі мақсаттарға қол жеткізуге қажетті міндеттер мен құралдарды негіздеуге саяды. Мысалы, жақын арадағы бес жыл ішінде нарықта көшбасшылыққа қол жеткізуді көздейтін тактикалық мақсатты, кәсіпорынның басшылығы маркетинг бөліміне тапсыруы мүмкін. Бөлім кәсіпорын мен нарықтағы қалыптасқан көшбасшының арасындағы арақашықтықты қысқарту бойынша бес жылдық жоспарды әзірлеуі тиіс. Одан кейін келешекте алға қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті құралдар таңдалады.

Стратегиялық жоспарлау кәсіпорын үшін алға қойылған немесе дәстүрлі идеалдарға қол жеткізу үшін қажетті құралдарды, міндеттер мен мақсаттарды таңдау мен негіздеуден тұрады. Стратегиялық идеалдар ретінде кәсіпорын экономикалық дамуды, адам әлеуетін үздіксіз дамытуды, шығарылатын өнімді кезең-кезеңдеп жаңартып отыруды, әлемдік нарыққа шығуда және т.с.с. таңдауы мүмкін. Осындай жоспарлау, әдеттегідей, ұзақ мерзімдік болып келеді.

Нормативтік жоспарлау құралдарды, міндеттерді, мақсаттар мен идеалдарды ашық және негізделген таңдауды талап етеді. Оның нақты белгіленген шектері немесе нақты көкжиектері болмайды. Осындай жоспарлауда фирманың идеалын немесе миссиясын дұрыс таңдау ерекше маңызға ие.

Реактивті жоспарлау алдағы өткен тәжірибе мен өндірістің даму тарихын талдауға негізделеді және көбінесе ескі ұйымдастырушылық нысандарға және қалыптасқан дәстүрлерге тіреледі. Мұндай жоспарлау кәсіпорындағы мәселелерді тиісті жүйе ретінде емес, бөлек-бөлек қарастырады, сол себепті тұтастай мен оның жеке бөліктерінің өзара әрекеттесуін ескермейді. Сонымен қатар, ол қажет еместен

құтылатын болсақ, талап етілетін нәтижеге қол жеткізуге болады деген кате тұжырымға негізделеді. Бұл жоспарлауды төменгі буындағы менеджер, алдағы өзгерістер үшін нені қарастыру қажет тізімінен бастайды. Одан кейін жетіспеушіліктердің себептерін табу мен оларды жоюдың жобасы әзірленеді, әрбір жоба бойынша шығындар мен нәтижелерді бағалау іске асырылады және қажетті басымдылықтар белгіленеді. Одан соң шынайы жағдайларға қарағанда көп ресурстарды шығындауды қажет ететін жоба іріктеледі. Жоспардың іріктелген жобасы тікелей басшыға тапсырылады, ол түзетулерді енгізгеннен кейін оны басқарудың келесі деңгейіне жібереді.

Жобаны табыстау жиынтық жоспарлар басқарудың ең жоғарғы деңгейіне жеткенінше созылады, онда фирманың ішкі жоспарын әзірлеудің сараптамалық процесінің аяқталуын білдіретін нұсканы ақырғы таңдау жүзеге асырылады. Өткенге бағытталатын реактивті жоспар көбіне осы корпорациялардың өнімдері мен қызметтерінің тек сыртқы ғана емес, ішкі нарықтан да ығыстырылуына әкеп соқтырады, себебі басқа фирмалар бәсекеге қабілетті өнімді оларға қарағанда дұрыс жоспарлап игереді.

Инактивті жоспарлау кәсіпорынның нақты орныққан жағдайын бағдар етеді және бұрынғы жағдайға қайтып оралуды да, алға жылжуды да қарастырмайды. Оның негізгі мақсаттары – аман қалу мен өз өндірісінің тұрақтылығы. Инактивті ұйымдар өз стилін, дәстүрлері мен ережелерін жоспарлық-өндірістік қызметтің үнемділігі немесе тиімділігіне қарағанда жоғары бағалайды. Қызметі еңбектің өнімділігіне тәуелді болмайтын басқарудың инактивті стиліне ие кәсіпорындар басқаларына қарағанда озық болады. Инактивті жоспарлаудың көптеген мысалдарын мемлекеттік кәсіпорындардан, әкімшілік мекемелерден, бюджеттік ұйымдардан, сондай-ақ түрлі кәсіпорындардың (фирмалардың) қызмет көрсету бөлімшелері мен функционалды қызметтерінен де табуға болады. Қазіргі уақытқа бағытталатын инактивті жоспарлау кәсіпорындардың экономикалық дамуына септігін тигізбейді.

Преактивті жоспарлау кәсіпорындардың (фирмалардың) қызметінің түрлі салаларындағы үздіксіз өзгерістерді іске асыруға бағытталады. Өзінің үздік болуға талпынысында преактивистер ғылым мен техниканың барлық соңғы жетістіктеріне негізделеді, тәжірибе мен болжауды кеңінен қолданады, бірақ жинақталған тәжірибені аз қолданады. Мұндай жоспарлау келешекті болжау мен оған даярлықтан тұрады және кәсіпорындарда «жоғарыдан төменге қарай» жүзеге асырылады. Ол сыртқы жағдайлардан басталады, одан кейін

кәсіпорынның аса маңызды мақсаттары мен оларға қол жеткізудің тұтас бағдарламасы ретінде оның стратегиясы құрастырылады.

Преактивті жоспарлаудағы негізгі қиындық – болжау қаншалықты алыс кететін болса, соншалықты қатенің болу мүмкіндігі де артады. Сол себепті нәтижеге апарар даярлық болашаққа жақын қатысты мүмкін болады. Демек, преактивті жоспарлау, болжамдарға негізделе отырып, тек салыстырмалы түрде қысқа мерзім үшін тиімді бола алады.

Интерактивті жоспарлау күтілетін болашақты жобалау мен оған қол жеткізудің жолдарын іздеуден тұрады. Сол себепті мұндай жоспарлау нәтижелілікті уақыт өте келе арттыруға бағытталады, оның мақсаты - өзінің үйренуге, оқуға және бейімделу немесе дамуға деген қабілетін барынша дамыту. Әлеуметтік-экономикалық өзгерістердің жылдамдай түсуі, оқу мен бейімделуді интерактивті жоспарлаудың негізгі құрамдаушыларына айналдырады.

Жалпы экономика мен қоғам үшін де, жеке кәсіпорын (фирма) үшін де бір де бір мәселені бірден мәңгіге немесе ұзаққа шешу мүмкін емес, сол себепті өзгерістердің жылдамдай түсу шамасына қарай жоспарлық-басқарушылық шешімдердің әсерлері азая түседі. Онымен қоймай, бір мәселені шешу кейде шешілген мәселелерге қарағанда одан едәуір күрделі мәселелердің туындауына әкеп соқтырады. Мәселен, экономика ғылымының дамуы тең дәрежеде қарапайым мәселелерден күрделілеріне де, күрделі мәселелерден қарапайым мәселелерге ауысумен анықталады. Өткеннің, қазіргі уақыт пен келешектің өзара әсерлесуіне бағытталатын интерактивті жоспарлау, кәсіпорын мен бүкіл елдің жеке, ұйымдастырушылық және қоғамдық дамуының деңгейін арттыруға және адамдар өмірінің сапасын арттыруға бағытталады.

Нарықтық жоспарлаудың әдіснамасы - нормативтік базаны әзірлеу, жоспарлық нормативтер мен көрсеткіштердің өзара әсерлесу механизмі, жоспарларды құрастырудың әдістемесі, стратегиялық жоспарлау, желілік жоспарлау, бизнес-жоспарлау, техникалық-экономикалық жоспарлау, әлеуметтік-енбектік жоспарлау, қаржылық жоспарлау, оперативтік жоспарлау, жоспарларды экономикалық бағалау, жоспарлауды жетілдіру.

1.5 ФИРМА ІШІНДЕГІ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПРИНЦИПТЕРІ МЕН ӘДІСТЕРІ

Жоспар – кәсіпорынның (фирманың) және оның барлық бөлімшелерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының белгілі бір кезеңге болжанылатын және әзірленетін бағдарламасы (болжамы).

Алғаш рет жоспарлаудың жалпы принциптерін А.Файоль әзірлеген еді. Кәсіпорынның әрекет ету бағдарламасын немесе жоспарларын әзірлеуге қойылатын негізгі талаптар ретінде ол бес принципті атады: қажеттілік, бірлік, үздіксіздік, икемділік, нақтылық.

Қажеттілік принципі жоспарлауда кез келген еңбек түрін атқару кезінде жоспарларды барлық жағдайда және міндетті түрде қолдануды білдіреді. Кез келген еңбек, біз білетіндей, табиғат ресурстарын дайын өнімге немесе қызмет түріне айналдыруға және адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған мақсатқа лайық әрекет.

Жоспарлардың бірлігі, принципі кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық дамуының жалпы немесе жиынтық жоспарын әзірлеуді көздейді. Кәсіпорындарда техникалық өндірістік қаржылық жоспармен қатар өнімді өндіру мен сатудың бөлек жоспарлары, шығын мен табыс жоспарлары, сондай-ақ бүкіл кәсіпорынның техникалық, ұйымдастырушылық және қаржылық дамуының жоспарлары немесе өндірістік бөлімшелер мен функционалды қызметтердің жеке жоспарлары болады.

Жоспарлардың үздіксіздігі принципінің мәні әрбір кәсіпорында өндірісті жоспарлау, ұйымдастыру мен басқару процестері, еңбек әрекеті секілді өзара байланыста және үнемі, тоқтаусыз жүзеге асырылуы тиіс болатындығына негізделеді.

Жоспарлардың икемділігі принципі жоспарлаудың үздіксіздігімен тығыз байланысты және белгіленген көрсеткіштерге түзетулер енгізуді және кәсіпорынның жоспарлық-экономикалық қызметін үйлестіруді көздейді.

Нақтылық принципі жоспарлау көптеген фирма ішіндегі факторлармен, сондай-ақ оның сыртқы қоршаған ортасымен анықталады. Сонымен қатар, жалпы экономикалық принциптер бар: жүйелілік, мақсатқа бағыттылық, кешендік, оптималдылық, тиімділік, ғылымилық, басымдылықтық, тепе-теңдік, үнемі әрекетпен айналысу, директивалылық, дербестік, объективтілік.

Тиімділік принципі қолданылатын ресурстардың шектеулілігі неғұрлым үлкен экономикалық нәтижеге қол жеткізуді қамтамасыз ететін тауарлар мен қызметтерді өндірудің үздік нұсқасын әзірлеуді талап етеді. Кез келген жоспарлық нәтиже белгілі бір алға қойылып жоспарланған

нәтижеге қол жетуізудің дәрежесін көрсетеді: тауар мен қызметті өндіру бойынша жұмыс қалай орындалады, ол тұтынушыны қанағаттандырады ма және қалай сатылады, мүмкін болатын жалпы табыс қандай болады. Жоспарлау барысында нәтижеге баға беру әдетте күтілетін көрсеткіштерді алдын ала қойылған мақсатпен, табыстылықтың белгіленген нормативімен және басқа да салыстырмалы мәліметтермен салыстыру орын алады. Жоспарды әзірлеу кезеңінде шынайы нәтижеге баға беру әрқашан мүмкін болмайды, дегенмен оны жоспарлау қажет. Кез келген нәтиже ақыр аяғында өнім бірлігін өндіруге кететін түрлі ресурстарды үнемдеуге сайып кететіндігі белгілі. Жоспарланатын нәтиженің бірінші көрсеткіші ретінде шығындарға қарағанда нәтижелердің артық болуын алуға болады.

Оптималдылық принципі бірнеше ықтимал немесе барабар (альтернативті) нұсқалардан, жоспарлаудың барлық кезеңдерінде үздік нұсқасын таңдау қажеттілігін білдіреді. Түрлі жоспарлардың оптималдылық критеріі ретінде минималды еңбек сыйымдылығы, материал сыйымдылығы немесе өндірістің нақты жағдайлары мен ресурстардың шектеулілігі жағдайындағы өнімнің төмен өзіндік құны, сондай-ақ максималды пайда және басқа да шамасы алдын-ала әрбір кәсіпорында фирма ішіндегі жоспарлаудың барысында анықталатын ақырғы нәтижелер бола алады. Жоғарыда қарастырылған аса маңызды принциптермен қатар Р.Л. Акофф әзірлеген интерактивті жоспарлаудың жаңа әдістемесінің екі негізгі ережесіне тоқталып өткен жөн: қатысу принципі мен холизм принципі.

Қатысу принципі жоспарлау процесіне персоналдың белсенді қатысуын білдіреді. Ол бойынша ешкім басқа біреу үшін тиімді жоспар жасай алмайды.

Холизм принципі екі бөліктен тұрады: үйлестіру және интеграция. Олардың әрқайсысы кәсіпорынның өз өлшеміне қатысты келеді, ол деңгейлерге, ал әрбір деңгей – атқарылатын қызметтері, шығарылатын өнімі мен қызмет көрсетілетін нарық бойынша бөлінетін объектілерге бөлінген. Үйлестіру бір деңгейдегі объектілердің келісілген өзара әсерлесуін қамтиды, ал интеграция – түрлі деңгейдегі объектілерді қамтиды.

Үйлестіру принципі бойынша, ұйымның ешбір бөлігінің қызметін, егер оны берілген деңгейдің басқа объектілерінен тәуелсіз орындайтын болса, тиімді жоспарлау мүмкін болмайды. Бұдан шығатын қорытынды – бір деңгейдегі бөлімшелердің қызметін тек бір уақытта жоспарлап қана қоймай, өзара байланыста жоспарлау қажет.

Интеграция принципі бойынша, әрбір деңгейде тәуелсіз жүзеге асырылатын жоспарлау барлық деңгейлердегі жоспарларды өзара байланыстырусыз тиімді бола алмайды. Фирма ішіндегі жоспарлаудың

келесідей әдістерін бөліп қарастыру қабылданған: ғылыми, тәжірибелік, нормативтік, тепе-теңдік, жүйелік-сарапшылық, бағдарламалық-мақсаттық, экономикалық-математикалық, инженерлік-экономикалық, жобалық-нұсқалық және т.с.с. Осы әдістердің әрқайсысының, олардың атауларына қарағанда, бірнеше басымдылыққа ие белгілері немесе негізгі жобалық нәтижеге қоятын басымдылықты талаптары бар. Мәселен, ғылыми әдіс жоспарлау пәні туралы терең білімдерді кеңінен қолдануға негізделеді, тәжірибелік әдіс – сынақтық мәліметтерді талдау мен жалпылап қорытындылауға, нормативтік – бастапқы нормативтерді қолдануға негізделеді. Жоспарлау барысында осы қарастырылып отырған әдістердің ешбіреуі таза түрінде қолданылмайды. Тиімді фирма ішіндегі жоспарлаудың негізінде жүйелік ғылыми ыңғай жатуы тиіс, ол кәсіпорынның жағдайы мен оның ішкі, сыртқы ортасын жан-жақты және жүйелі зерттеуге негізделуі тиіс.

1.6 КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЖОСПАРЛАУШЫ ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТТЕРІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫ

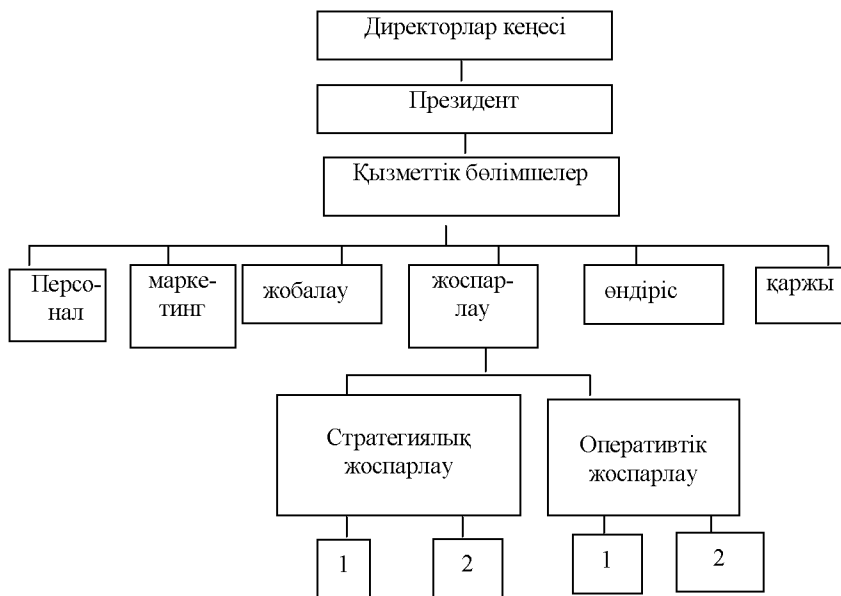
Кәсіпорынның жоғары басшылығының негізгі атқаратын қызметтері ортақ даму стратегиясын белгілеу немесе жоспарлаудың мақсатын негіздеуден, оған қол жеткізудің негізгі әдістерін тандаудан, жоспарларды әзірлеудің әдістері мен технологиясын анықтаудан тұрады. Басқа басқару буындарының басшылары, сондай-ақ жоспарлаушы қызметтердің мамандары барлық ағымдағы тактикалық жоспарларды әзірлейді. Олардың міндеттеріне сондай-ақ кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасына талдау жасау, өз бөлімшелерінің дамуының болжамдарын құрастыру, қажетті ресурстарды, жоспарлық көрсеткіштерді есептеу мен бағалау кіреді.

Кәсіпорындардың жоспарлаушы-экономика қызметтерінің басшылығы бүкіл ағымдағы және перспективалы жоспарлық қызметті басқару бойынша жалпы, ғылыми, әдіснамалық және басқа да басты қызметтерді жүзеге асырады. Жоспарлаушы қызметтің персоналы жоғарғы басшылықпен бірлесе отырып фирманың стратегиясын әзірлеуге, экономикалық мақсаттарды тандау мен негіздеуде, қажетті нормативтік базаны құруға, ақырғы қызметтің жоспарлық және іс жүзіндегі нәтижелерін талдау және бағалауға қатысады.

Кәсіпорындардағы ұйымдастырушылық құрылымдарды тандауда олардың негізі ретінде әдетте дамуының перспективалы жоспарлары, өнім өндірудің көлемдері, сандық нормативтер мен персоналдың түрлі категорияларының арақатынастарының нормативтері мен басқа да көптеген факторлар алынады.

Кәсіпорынды басқарудың құрылымы түрлі бөлімшелердің сызықтық және функционалдық бағыныштылығы принциптері бойынша құрылуы мүмкін. Сызықтық құрылымдарда басқару жоғары тұрған басшымен атқарылатын қызметтерге қатысты барлық төмендегі қызметкерлерге қарай іске асырылады.

Ірі кәсіпорындардағы экономикалық қызметтердің сызықтық бағыныштылығының мысалы ретінде жүйелі құрылымдық буындарды алуға болады: бас директор – бас экономист – жоспарлық-экономикалық басқарма – жоспарлау-қаржы бөлімі – жоспарлық-есептік бюро. Функционалды бағыныштылық кезінде шешім қабылдау және басқарушылық нұсқалар беру құқығы нақты қызметтерге қатысты, оларды кім атқаратындығынан тәуелсіз ұсынылады. Сонымен қатар, оның бірнеше түрлері болады. Қазіргі уақытта кәсіпорындарда қызметтердің немесе жүйешелердің функционалды мамандандырылу белгілері бойынша құрылған ұйымды басқарудың сызықтық-функционалды жүйесі кең тараған.



1.1 - сурет. Кәсіпорынды басқарудың сызықтық-қызметтік құрылымы

Әрбір жүйешеді бүкіл кәсіпорынды «жоғарыдан төменге қарай» қамтитын қызметтердің құрамы немесе ұйымдардың иерархиясы қалыптасады. Әрбір қызметтің персоналының жұмысы, олардың қойылған мақсаттарды жүзеге асыруын, өз қызметтері мен міндеттерін орындауын сипаттайтын нәтижелер бойынша бағаланады. Басқарудың сызықтық-функционалды құрылымын қолданудың көп жылдық тәжірибесі, өндірістің технологиясы мен ұйымдастырылуының тұрақтылығы, жүйеге келтірілген басқарушылық процедуралар мен тұрақты экономикалық көрсеткіштер, барлық категориядағы персоналдың жұмысының нақтылығы жағдайында оның өте жоғары тиімділігін растайды. Оның жетіспеушіліктері ретінде нарық ортасының түрлі өзгерістеріне сезімталсыздығын, көптеген вертикалды және горизонталды келісілулердің қажеттілігін атауға болады, соңғысы жоспарлық-басқарушылық шешімдерді қабылдауды едәуір күрделендіре түседі.

Басқарудың сызықтық-штабтық құрылымы да отандық менеджментте өте белгілі. Ол да кәсіпорындардың түрлі өндірістік және қосалқы қызметтерінің функционалдык белгі мен бағыныштылығы бойынша құрылады. Сызықтық басшылардың негізгі міндеті – жоспарлық, сондай-ақ өндірістік қызметтің жоғары ақырғы нәтижелеріне қол жеткізу мақсатымен функционалды қызметтердің әрекеттерінің үйлесімін қамтамасыз ету.



1.2– сурет. Ұйымды басқарудың сызықтық-штабтық құрылымы

Еркін нарықтық қатынастар жағдайында басқарудың көптеген ұйымдастырушылық құрылымдары болады. Олар кәсіпорынның өндірістік, сондай-ақ жоспарлық қызметінде қолданылуы мүмкін, мәселен, дивизионалдық, өнімдік, матрицалық және т.б. құрылымдарда.

Бақылау сұрақтары:

1. Нарық экономикасы жағдайындағы жоспарлау дегеніміз не? Ол қандай мәселелер аясын шешеді?

2. Еркін нарық қатынастарындағы ішкі фирмалық жоспарлаудың мәнісі неде? Ол қандай мақсаттарды орындайды?

3. Кәсіпорындағы жоспарлау қандай негізгі қызметтерді жүзеге асыру мүмкіндігін береді? Олар неден көрініс табады?

4. Ішкі фирмалық жоспар қандай негізгі талаптарға сәйкес болуы тиіс? Жоспардың икемділігі нені білдіреді?

5. Ішкі фирмалық жоспарлаудың мәнісі не? Жоспарлаудың объектісі не болып табылады?

6. Нарықтық жоспарлау әдіснамасы дегеніміз не? Жоспарлау технологиясы нені білдіреді?

7. Жоспарлаудың нәтижесі не болып табылады? Ол неден көрініс табады?

8. Экономикалық теорияны зерттеу үшін қандай әдістер пайдаланылады? Олар өзара қалайша әсерлеседі?

9. Кәсіпорындардағы персонал қандай жалпы өндірістік қызметтерді орындайды? Басқарушы-менеджер атқаратын қызметтерінің құрамы қандай?

10. Экономист қандай жеке және кәсіби қасиеттерге ие болуы тиіс? Адамның еңбек әлеуеті дегеніміз не?

11. Білім беру стандарты нені белгілейді? Ол менеджерлерді даярлауға қойылатын қандай талаптардан тұрады?

12. Фирма ішіндегі жоспарлаудың қандай түрлері кәсіпорындарда қолданылады? Өлеуметтік-еңбектік жоспарлаудың объектісі не?

13. Нарықтық жоспарлау қалайша жүзеге асырылады? Индикативті жоспарлаудың мәнісі неде?

14. Жоспарлаудың қандай принциптері болады? Р.Л. Акофф құрастырған қатысу және холизм принциптері нені білдіреді?

15. Жоспарлауда бағдардың қандай түрлері қолданылады? Интерактивті жоспарлау нені білдіреді?

16. Жоспарлау процесінде қандай негізгі сатыларды бөліп көрсетуге болады? Жоспарлау неден басталып, немен аяқталады?

17. Кәсіпорында қандай жоспарлау әдістері қолданылуы мүмкін? Нормативті әдістің мәнісі неде?

18. Жоспарлаудағы оптимизация принципі нені білдіреді? Экстраполяция дегеніміз не?

19. Кәсіпорындардағы жоспарлау-экономикалық қызметтер қандай негізгі міндеттерді атқарады? Жоспарлық нормативтерді әзірлеумен қандай бөлімшелер айналысады?

20. Жоспарлауда қандай ұйымдастырушылық құрылымдар қолданылады? Сызықтық құрылым қандай болып келеді?

2-БӨЛІМ

2. ЖОСПАРДАҒЫ НОРМАТИВТЕР МЕН КӨРСЕТКІШТЕР ЖҮЙЕСІ

2.1 ЖОСПАРДАҒЫ НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАР ТУРАЛЫ ТҮСІНІК

Норматив - өнім бірлігін өндіруге кететін түрлі ресурстарды шығындау эталоны, оның мәнісі техниканы, алдыңғы қатардағы технологияны барынша толық дәрежеде қолданған, өндірісті прогрессивті ұйымдастырған және персонал тиісінше біліктілікке ие болған жағдайдағы нарықтық қатынастардың қол жеткізілген даму деңгейіне сәйкес келуі тиіс. Демек, нормативтер отандық өндірістің дамуының оптимальды немесе тиімді жағдайларын және жұмысты орындаудың алдыңғы қатардағы әдістерін сипаттауы тиіс. Олар өздігінен өлшеуші шама ретінде қызмет атқарады, жоспарлық және шынайы шығындар сонымен салыстырылады. Осыған сәйкес нормативтер өндірістің тиімділігінің жоғары немесе қол жеткізілген дәрежесін қамтамасыз етуі тиіс, әдетте, олар нәтижелердің шығындардан асуының нарықта белгіленген қалыпты немесе қажетті деңгейінен төмен болмауы тиіс.

Кез келген норматив ортақ жоспарлық шама ретінде кәсіпорын, сала немесе шаруашылық етудің неғұрлым жоғары сатысында да қолданылуы мүмкін. Қолданыстағы жоспарлық нормативтер сол себепті өнім немесе жұмыс бірлігін өндіруге кететін ресурстар шығынының шамасын ғана емес, сондай-ақ жеке кәсіпорынның да, тұтастай нарық жүйесінің немесе жалпы елдің де дамуының тиімділік деңгейін анықтайды.

Норма – нақты өндірістік-техникалық жағдайлардағы белгілі-бір экономикалық ресурстардың ғылыми негізделген шығын шамасы. Норма кәсіпорынның, оның бөлімшесінің немесе басқа деңгейдегі белгілі-бір жағдайларындағы өнімнің бірлігіне кететін ресурстар шығынының жеке мәнін (мөлшерін) белгілейді. Біз ұсынып отырған нормалар мен нормативтердің түсініктемесі әрбір жұмыс орнында, бөлімшеде, кәсіпорында немесе фирмада, сондай-ақ жалпы алғанда кәсіпорынның тұтас кешені немесе халық шаруашылығында ақырғы жоғары нәтижелерге қол жеткізу мен шығындарды азайтуға қол жеткізудегі аса маңызды жоспарлық-экономикалық бағдар қызметін атқарады.

Нормативтер – түрлі экономикалық (өндірістік) ресурстарды тұтыну мен пайдаланудың жалпыға ортақ өлшемі. Олардың көмегімен

барлық кәсіпорындар мен ұйымдардың жоспарлық, ұйымдастырушылық және басқарушылық қызметінің аса маңызды көрсеткіштері белгіленеді және реттелінеді, өндірістік процестердің барысы, олардың ұзақтылығы мен қайталануы анықталады. Олар кәсіпорын жұмысының тиімділігінің өлшеуіші ретінде, өзіндік техниканың, технология мен өндірісті ұйымдастырудың стандарты, өнім сапасы мен бәсекеге қабілеттілігінің деңгейі, экономикалық қызметтің оптималдылығының критерийі ретінде қызмет атқарады.

Барлық нормативтер өндірісті жоспарлау мен ұйымдастыру процестері басталмай тұрып қалыптастырылады, олардың сандық шамасы ғылыми негізделіп, кәсіпорындардың қай салаға жататындығына және олардың меншік нысанына тәуелсіз жоспарланатын шығындарға кететін шығындардың белгілі бір өндірістік жағдайлар үшін орта шамаланған, қоғамдық тұрғыдан қалыпты немесе экономикалық тұрғыдан мақсатқа лайықты деңгейді сипаттауы тиіс.

Нормативтер ұзақ мерзімде қолданылатын әмбебап, салааралық немесе жалпыға ортақ шама болуы тиіс және барлық фирмалар мен кәсіпорындардың алда күтілетін мерзімдегі экономикалық қызметінің ішкі және сыртқы шарттарын ескере отырып, жоспарланатын объектілердің дамуына толығымен сәйкестікті қамтамасыз етуі тиіс.

Нормалар, нормативтерге қарағанда, нақты салалық, ішкі шаруашылық немесе фирма ішіндегі тағайындалуға ие болады. Жұмыс орнының немесе өндірістің белгілі бір түрінің қалыптасқан жергілікті жағдайларына сай арнайы жасалады және кәсіпорынның дамуының, экономикалық ресурстарды жоспарланатын пайдаланудың мерзімдеріндегі шектеулер жағдайында оларға кететін шығындардың жалпы заңдылықтары мен өзіндік ерекшеліктерін сипаттауы тиіс.

Нормалар әдетте нақты өндірістік-техникалық, ұйымдастырушылық-экономикалық, әлеуметтік-әлеуметтік және басқа да көптеген факторлардың әсерін ескере келе берілген салалық немесе корпоративтік жағдайларда қолданудың қысқа мерзімдік, алдын ала белгіленген кезеңіне әзірленеді. Барлық қолданылатын нормалар арнайы жасалған ері тағайындалатын шарттарға әрқашан сәйкес келуі тиіс және норма қалыптастырушы өндірістік факторларға сәйкес қайта қаралуы тиіс. Өз мәні бойынша нормалар мен нормативтер абсолюттік және салыстырмалы, жалпы ері жеке, жоспарлық пен іс жүзіндегі, перспективті мен ағымдағы, макроэкономикалық және микроэкономикалық, сандық пен сапалық және т.б. болып бөлінуі мүмкін.

Нормалар мен нормативтер, сонымен бірге, ортақ өлшемдерге ие. Тәжірибелік тұрғыдан алғанда, кез келген нормалар мен нормативтер

қызметтің алуан түрлерінде, орындалатын жұмыстар мен қызметтерді жоспарлау мен бағалауда пайдаланылатын бастапқы шамалар мен көрсеткіштер болып табылады. Олар жоспарлық, экономикалық, қаржылық және басқа да нормалар мен нормативтердің тұтас жүйесін құрайды, түрлі белгілер бойынша жіктелетін жоспарлаудың нормативтік базасын құрайды.

2.2 НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАРДЫҢ ЖІКТЕЛУІ ЖӘНЕ СИПАТТАМАСЫ

Тауарлар нарығында жағдайлар тең болған кезде шектеулі ресурстарды неғұрлым үнемді қолданатын және олардың шығарылатын өнім бірлігіне кететін минималды шығынына қол жеткізетін өндіруші ғана жеңіске жетеді. Нарықтық сұраныс, баға және өнім, жұмыстар мен қызметтерге деген ұсыныстың тепе-теңдігі механизмін, сондай-ақ шығындар мен нәтижелер арасындағы өзара әсерді сипаттайтын кешендік жоспарлық-экономикалық көрсеткіштері ретінде нормативтер қызмет атқарады, олар еркін нарықтық бағалар мен тарифтердің деңгейін, тауар өндіруге кететін еңбек, материалдық, қаржылай және басқа да экономикалық ресурстардың мөлшерін анықтайды.

Барлық алуан түрлі жоспарлық-экономикалық нормативтер ортақ бір жүйеге біріктірілуі мүмкін, ол жүйе белгілі бір белгілері бойынша топтамаланған бірқатар нормативтік жүйешелерден тұрады. Жеке нормативтерді кейбір өндірістік-техникалық, жоспарлық-экономикалық және басқа белгілері бойынша топтамалау жіктеу деп аталады. Ол түрлі нормативтерді ортақ сыныптарға, сыныпшаларға, жүйелер мен жүйешелерге, топтар мен топшаларға, түрлер мен жеке түрлерге және мақсаттық тағайындалуы, қолданылу аясы, алу әдістері мен басқа белгілеріне сәйкес басқа кешендер мен типтерге біріктіруден тұрады.

Нарық жағдайларындағы экономикалық процестер мен механизмдерге, түсініктер мен анықтамаларға сәйкес жоспарлау кезінде қолданылатын барлық алуан түрлі нормативтік материалдарды екі негізгі сыныпқа: нормалар мен нормативтерге бөлу мақсатқа лайықты. Осы екі сынып жоспарлық нормативтер жүйесін құрады, оларды келесідей жіктелу белгілері бойынша жеке топтарға біріктіруге болады.

1. Ресурстардың түрі бойынша.
2. Өндіру сатылары бойынша.
3. Атқаратын қызметтері бойынша.

4. Әрекет ету уақыты бойынша.
5. Таралу саласы бойынша.
6. Белгілеу әдістері бойынша.
7. Көрініс табу нысаны бойынша.
8. Детализация дәрежесі бойынша.
9. Сандық мәндер бойынша.
10. Мақсаттық тағайындалуы бойынша.

Нормалардың жіктелуінің қарастырылған он негізгі белгісі нарық талап еткендей, барлық алуан түрлі нормативтер мен нормаларды ортақ жүйеге біріктіру мүмкіндігін береді. Жоспарлық-экономикалық нормативтер жүйесінің бірлігі мен тұтастығы еркін нарықтық қатынастардың негізі болып табылады. Түрлі өндірістік ресурстарды шығындаудың қолданыстағы нормативтері ең алдымен өндірілетін өнімнің түрлері мен көлемдерін, сондай-ақ ресурстарды шығындаудың шекті шамасы мен алынатын табыстардың мөлшерін дұрыс жоспарлау мүмкіндігін беретін, кәсіпорындардың экономикалық мүддесі мен олардың ақырғы нәтижесін анықтауы тиіс.

2.3 ЕҢБЕК НОРМАТИВТЕРІ, ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ТАҒАЙЫНДАЛУЫ

Еңбек нормативтерінің жүйесі – кәсіпорынның немесе фирманың персоналының жұмыстың түрлі элементтері мен кешендерін орындауына кететін реттеленген шығындарының жиынтығы. Нарықтық экономикада еңбек нормативтері мен нормалары барлық меншік нысанындағы кәсіпорындар мен ұйымдарда кеңінен таралған. Олар өндірістік, шаруашылық, кәсіпкерлік немесе басқа да адамның еңбек әрекетінің салаларының алуан түрлерін жүзеге асыруға кететін еңбек шығындарының мөлшерін сипаттайды.

Жоспарлық-экономикалық қызметте түрлі еңбек көрсеткіштері жан-жақты қолданылуда, олардың құрамына келесідей нормалар мен нормативтер кіреді:

Уақыт нормалары - өнім бірлігін өндіруге, бір жұмысты немесе қызмет түрін орындауға кететін жұмыс уақытының минутпен немесе сағатпен есептелетін (мин/дана, сағ/дана) қажетті немесе ғылыми негізделген шығындарын сипаттайды.

Өндіру нормалары – тиісті жоспарлық жұмыс уақыты мерзіміндегі өнім өндірудің қажетті көлемін белгілейді. Норма мөлшері натуралды өлшемдерде (данамен, метрлер және басқа бірліктермен) бір ауысым, сағат немесе басқа уақыт аралығындағы жұмыстың жоспарлық нәтижесін анықтайды.

Қызмет көрсету нормалары – бір жұмысшыға, топқа, бригадаға немесе персонал буынына тіркелген жұмыс орындарының санын, ауданның және басқа өндірістік объектілердің көлемін сипаттайды.

Сандық нормалар – тапсырылған жұмыс көлемін немесе өндірістік процестерге қызмет көрсетуді орындау үшін қажетті тиісті категориядағы жұмысшылардың санын анықтайды.

Басқару нормалары – кәсіпорынның тиісті бөлімшесінің, бір басшысының қарамағындағы қызметкерлердің санын реттейді.

Нормаланған өндірістік тапсырмалар – бір жұмысшыға немесе бригадаға берілген белгілі бір жұмыс уақытының кезеңі ішіндегі (ауысым, апта) өндірілетін өнім, орындалатын жұмыстар мен қызмет түрлерінің жоспарланатын көлемдері мен номенклатурасын белгілейді. Өндірістік тапсырмалардың мөлшері натуралды, еңбек, құн бірліктерімен өлшенеді (дана, тонна, норма-сағаттар, норма-сомдар). Сол себепті ресурстарды жоспарлау және рационалды қолдану мақсатында еңбек нормаларын, сонымен қатар шығындардың екі объективті нысанында: жұмыс уақытымен және жұмыс күшімен сипаттау қажет. Біріншісі бір немесе бірнеше жұмысшының жұмыс бірлігін орындауға жұмсайтын жұмыс уақытының көлемін анықтайды. Екіншісі жұмыс уақыты бірлігінде немесе бір өнім шығаруға кететін адамның физикалық және жүйке қуатының шамасын анықтайды. Жұмыс уақытын шығындау нормаларына еңбек процестерінің ұзақтылығы, жұмыстардың еңбек сыйымдылығы мен жұмысшылардың санының нормативтері жатады.

Ұзақтылық нормативі барысында бір станокта немесе жұмыс орнында жұмыс бірлігі орындалуы мүмкін болатын жұмыс уақытының есептік шамасын анықтайды. Бұл норма еңбек пәніне технологиялық ықпалдың ұзақтылығы мен орташа алғанда бір бөлшекке немесе жұмысқа кететін объективті орын алатын үзілістердің көлемін қамтиды. Ол жұмыс уақытының бірліктерімен өлшенеді (минут, сағат және күндермен).

Еңбек сыйымдылығының нормативі бір бұйымды өндіруге, жұмыстың немесе қызмет түрінің бірлігін, сондай-ақ түрлі жұмыстардың жинақталуын орындауға кететін тірі еңбек шығындарының жоспарлық мөлшерінен тұрады. Еңбек сыйымдылығы адам-сағаттармен, адам-минуттармен немесе норма-сағаттармен өлшенеді және ұзақтылық нормасымен салыстырғанда, екі өлшемді шама болып табылады.

Кәсіпорындар мен фирмалардың жоспарлық қызметінде өнімнің еңбек сыйымдылығының технологиялық, өндірістік және толық нормативтерін қолдану қажет.

Өнімнің технологиялық еңбек сыйымдылығы, еңбек пәндерінде технологиялық ықпалды жүзеге асыратын негізгі жұмысшылардың еңбек шығындарын көрсетеді: дайындамаларды алу және өндіру, бөлшектерді әзірлеу және жасау, машиналарды жинау және монтаждау және т.с.с. Өнімнің технологиялық еңбек сыйымдылығы минуттар немесе сағатпен (мин/дана) есептелетін сомаланған даналық уақыт болып табылады.

Өнімнің өндірістік еңбек сыйымдылығы өнім бірлігін өндіруге, жұмысты немесе қызметті атқаруға кететін негізгі және қосалқы жұмысшылардың еңбек шығындарын қамтиды.

Өнімнің толық еңбек сыйымдылығы жұмыс бірлігін немесе белгілі бір көлемін өндіруге кететін өндірістік-өнеркәсіптік персоналдың еңбек шығындарының жалпы шамасын сипаттайды. Ол өнім бірлігін өндіруге немесе жұмыстарды, сондай-ақ қызмет түрлерін орындауға қажетті негізгі және қосалқы жұмысшылар мен мамандардың жиынтық еңбек шығындарын қамтиды.

Толық еңбек сыйымдылығын жоспарлау кезінде өнім өндіруге кететін тура және жанама еңбек шығындарын бөліп қарастырған жөн. Белгілі бір түрге және сапаға ие өнім бірлігін шығаруға кететін тура шығындар тиісті есептеулер арқылы анықталады. Бұйым немесе жұмыс бірлігіне кететін жанама шығындар тура шығындарға пайыздық қатынаста бөлінеді.

Жалпы алғанда өнімнің толық еңбек сыйымдылығы өндіру, өндіріске қызмет көрсету және оны басқару процестеріне кететін еңбек шығындарының сомасына тең болады.

Физикалық және ақыл-ой энергиясына кететін шығындар нормалары адам жұмысының қарқыны немесе жылдамдығының, еңбек қарқындылығының, адам қуаты шығындарының, жұмысшылардың жұмыспен қамтылу дәрежесінің, олардың шаршау деңгейінің, еңбектің ауырлығының және т.с.с. шекті көрсеткіштерін белгілейді. Олар жұмысшылар еңбегінің оптималды жағдайларын жоспарлауда, еңбектің ауырлығын азайтуда және зиянды еңбек жағдайларында жұмыс істеген кезде компенсациялық қосымша төлемдер нормаларын белгілеуде қолданылады.

Өндіріс ішіндегі жоспарлауды жетілдіру мақсаттарында барлық еңбек нормаларын екі өзара байланысты топқа бөлу қажет еңбек шығындарының нормалары мен еңбек нәтижелерінің нормалары, мұны алғаш рет өз еңбектерінде Б.М. Генкин дәлелдеген.

Еңбектің ақырғы нәтижелерін сипаттайтын нормаларға ең алдымен өндіріс нормалары мен нормаланған өндірістік немесе

жоспарлық тапсырмалар жатады. Еңбек нәтижелерінің нормалары әдетте еңбек шығындары нормаларының негізінде белгіленеді.

Өндірістік қызметті жоспарлау кезінде еңбек шығындарының нормалары мен нормативтері олардың жіктелу дәрежесі бойынша еңбек, технологиялық және өндірістік процестердің жеке элементтеріне орнатылуы мүмкін: еңбек қозғалыстары мен еңбек әрекеттеріне қойылатын микроэлементтік нормативтер немесе еңбек тәсіліне ірілендірілген нормативтер, еңбек тәсілдерінің кешені, технологиялық операция, технологиялық процесс, өндірістік процесс.

Еңбек уақытының шығындарының түрлері бойынша нормалар мен нормативтер келесідей категорияларға бөлінеді: негізгі және машиналық уақыт, қосалқы уақыт, оперативті уақыт, жұмыс орнына қызмет көрсету уақыты, жұмысшының демалысы мен жеке қажеттіліктеріне кететін уақыт, даярлық-қорытындылау уақыты, толық емес даналық уақыт, ортақ және типтік нормалары.

Демек, тиісті нормативтер болған жағдайда ішкі фирмалық жоспарлаудың барлық сатыларындағы шығыстар мен нәтижелерді ғылыми тұрғыдан салыстыру үшін және осылайша әрбір кәсіпорында жоғары шынайы табыстарға қол жеткізу үшін қажетті экономикалық шарттар орын алады.

2.4 МАТЕРИАЛДЫҚ НОРМАТИВТЕР, ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҚОЛДАНЫЛУЫ

Материалдық нормативтер – кәсіпорындар мен фирмалардың жоспарлық-экономикалық нормативтік базасының аса маңызды құрамдаушы бөлігі, ол нарық жағдайларында орын алған сұраныс пен ұсыныс заңдарын есепке алғандағы өнім өндіру, жұмыстар мен қызметтерді орындауға кететін негізгі өндірістік ресурстар шығынының мөлшерін сипаттайды. Өндіріс процесінің құрылымына сәйкес жоғарыда қарастырылған тірі еңбек шығындарының нормаларымен қатар, негізгі экономикалық ресурстар мен материалдық нормативтерге еңбек заттары мен өндіріс құралдарына кететін шығындар нормалары жатады.

Еңбек заттарын шығындау нормалары өнім бірлігін өндіруге немесе тапсырылған жұмыс көлемін орындауға кететін негізгі материалдар, отын немесе электр қуаты мен басқа да заттар қолданылатын еңбек шығындарының жоспарланатын шамасын анықтайды. Материалдық ресурстар шығыны нормасының құрамына шикізат пен материалдарды пайдалы шығындаудың негізделген жоспарлық-есептік шамалары, сондай-ақ қолданылатын технология

мен өндірісті ұйымдастырумен байланысты материалдың қалдықтары мен шығындары кіреді.

Негізгі ресурстар шығыны нормасына белгіленген технология мен өндірісті ұйымдастырудан, шығындарды жоспарлау әдістемесін ұстанбау себебінен пайда болған, сондай-ақ өнімнің ақауымен, бұйымдарды сынаумен, жарақтарды даярлаумен, құралды қалпына келтірумен және басқа да қосалқы сипаттағы негізгі бұйымды өндірумен байланысты болмайтын, жұмыстармен байланысты материал шығындары мен қалдықтары кірмейді. Материалдық ресурстар шығыны нормаларының көлемі көбіне бастапқы қолданылатын шикізат түрлеріне, өндірілетін өнімге, қабылданған есептік-жоспарлық бірлікке тәуелді болады және әрбір жеке жағдайда өндірістің нақты шарттарына сәйкес болуы тиіс. Материалдар шығынының нормасы бір бөлшекке шаққандағы килограмм немесе тоннамен (кг/дана, т/дана), электр энергиясы – китловаттпен (кВт/дана), су – текшеметрмен (куб.м/дана) есептелінеді.

Кәсіпорындардағы материалдық ресурстар шығынының аса маңызды жоспарлық-экономикалық нормалары болып бұйымдардың жеке түрлері, технологиялық мақсаттардағы қосалқы материалдар, отын, электр энергиясы, су, сығылған ауа мен өндірістік және шаруашылық қажеттіліктерге кететін басқа энергия ресурстары бойынша шикізат, негізгі материалдар, жартылай фабрикалар мен құрамдаушылары табылады.

Ресурстарды қолдану нормативі пайдалы жұмсалатын материал өнімнің бірлігіне белгіленген нормаға қатынасын сипаттайтын, мәселен бөлшектің массасының дайындаманың массасына қатынасын сипаттайтын коэффициенттердің мәнімен анықталады. Материалды өз тағайындалуы бойынша пайдаланудың нормативі немесе коэффициенті өз мәнісі бойынша маңызды жоспарлық көрсеткіш болып табылады, ол берілген кәсіпорындағы (фирмадағы) материалдарды пайдалану дәрежесін ғана емес, өндірістің қолданыстағы технологиясының және оны ұйымдастырудың нысандарының экономикалық тиімділігін анықтайды. Коэффициент қаншалықты жоғары болса, соншалықты өндіріс тиімдірек, қалдықтар мен шығындар азырақ, еңбек сыйымдылығы мен өнімнің өзіндік құны төменірек келеді.

Шығын коэффициенті – материалдарды пайдаланудың іс жүзіндегі нормативінің (коэффициентінің) теріс жағы. Оның мәні қашанда бірден артық және шикізаттың немесе материалдың (дайындаманың) белгіленген жұмсалу нормасының бөлшектің пайдалы (таза) массасына қатынасымен анықталады. Өнімнің шығыс

коэффициенті бұйымдар өндірудің немесе жұмыстардың орындалуының жалпы көлемінің және іс жүзінде жұмсалған шикізат материалының, мәселен, прокаттан поковкалардың, құймалардан пішінделген құймалардың және т.с.с. арақатынасын сипаттайды. Бұл көрсеткіш жалпы алғанда кәсіпорындағы материалдық ресурстардың пайдаланылуының тиімділігін бағалау мүмкіндігін береді және өнім шығару мен қажетті материалдардың көлемдерін алдын-ала жоспарлауда да, өндірістік жоспарлар және кәсіпорындар мен фирмалардың материалдық-техникалық қамтамасыз етілуінің тепе-тең болуына баға беруде де қолданылуы мүмкін.

Еңбек және өндіріс құралдары шығындарының нормативтері, кәсіпорынның белгіленген жұмыстар мен қызметтердің көлемін орындау үшін жұмыс орындарына, өндірістік ауданға, технологиялық жабдыққа, кесуші және өлшеуші құралға басқа да негізгі қорларға қажеттілігін анықтайды. Еңбек құралдары мен негізгі өндірістік қорлар ұзақ қолданылатын ресурстар болып табылады.

Материалдар қорының нормативтері олардың орташа шамадағы, тәулік ішіндегі жұмсалу көлеміне және сатып алудың кезекті кезеңімен немесе кәсіпорынға келіп түсетін тапсырыс партиясының интервалына байланысты анықталады. Жоспарлау кезінде материалдық қорлар нормативтерінің максималды, орташа және минималды шамаларын бөліп қарастырған жөн. Жоспарланатын материал қорлары өндірістің үздіксіз жүруін қамтамасыз етуі тиіс. Сол себепті олардың максималды шамасы уақыт өте келе есептік деңгейде қалпына келтірілуі талап етіледі. Минималды қор сақтандыру нормативіне сәйкес болуы тиіс.

Ресурстар жеткізілімдерінің арасындағы кезеңдерді немесе интервалдардың ұзақтығын кәсіпорын келіссөздік нарықтық қатынастардың негізінде өз материал жеткізушілерімен белгілейді. Оның ұзақтылығы кезекті материалдар сатып алушылар арасындағы күнтізбелік күндердің санымен өлшенеді.

Ұйымдастыру нормативтері еңбек, технологиялық және өндірістік процестердің негізгі элементтерінің арасындағы оптималды арақатынасты, сондай-ақ түрлі өлшем бірліктеріндегі экономикалық ресурстарды шығындау шамалары мен олардың барлық өңдеу сатылары мен кәсіпорынның бөлімшелері бойынша жылжу динамикасын сипаттайды.

Өндіріс сатылары бойынша ресурстардың жылжуының негізгі күнтізбелік-жоспарлық нормативтеріне өндірістік циклдың ұзақтылық көрсеткіштері, өнімді қосу мен шығару партияларының көлемдері, өнім өндіру сатылары бойынша алға озудың уақыттық нормативтері,

өндірістік қосалқы дайындамалардың немесе дайындамалар қорының көлемі, жабдықты күйге келтіру мен қайта іске қосудың уақыты және т.б. өндірілетін өнімнің, орындалатын жұмыстардың және қызметтердің тиімділігінің көрсеткіштері жатады.

2.5 ЖОСПАРЛЫҚ НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАРДЫ ӘЗІРЛЕУДІҢ ӘДІСТЕРІ

Нақтылығы мен негізделуінің азаю дәрежесі бойынша нормалар мен нормативтерді әзірлеудің негізгі әдістері: ғылыми, нақтыланғанынан, сынақтық, ірілендірілгендеріне дейін.

Ғылыми негіздеу әдісі нормалар мен нормативтерді орнату кезінде әзірленетін нормалар мен нормативтердің көлеміне неғұрлым көп әсерін тигізетін техникалық, ұйымдастырушылық, әлеуметтік және т.б. да көптеген факторлар кешенін ескеру мүмкіндігін береді. Өз мәнісі бойынша бұл әдіс әрбір нақты жағдайда пайдаланылатын ресурстарды комбинациялаудың түрлі нұсқаларында белгілі бір норманың оптималды мәнін табу мүмкіндігін береді.

Еңбек шығындары нормасының ғылыми негізделуінің мәнісі болып, оның оптималды мәнін және технологиялық процестің және басқа өндірістік шектеулердің анықтаушы сипаттамаларын таңдау болып табылады.

Саралау-есептеу әдісі орындалатын жұмыстар мен жұмсалатын ресурстарды құрамдаушы элементтерге бөлуге, жұмыстар мен ресурстардың шарттары мен құрамына талдау жасауға, еңбек заттарын, өндіріс құралдарын және жұмыс күшін пайдаланудың рационалды нұсқаларын жобалауға, кәсіпорынның нақты жағдайлары үшін тиісті ресурстарға қажеттілікті есептеуге негізделеді. Есептеу-саралау әдісін мысалы, еңбек шығындары нормаларын анықтау кезінде, қолдану барысында есептеу-саралау жұмыстарын орындаудың келесідей әдістемесі қарастырылады:

1. Жоспарланатын жұмыстың оның құрылымдық бөлшектері бойынша талдау жүргізіледі;
2. Еңбек және технологиялық процестердің рационалды құрамы жобаланады;
3. Қажетті еңбек құралдары мен технологиялық жабдық негізделеді; жабдықтың жұмыс істеуінің оптималды режимдері және еңбекті ұйымдастыру нысандары таңдалады;
4. Операцияға кететін негізгі, қосалқы және даналық уақыт шығындары есептелінеді;

5. Жобаланатын жағдайлармен нормаларды кәсіпорынға ендіру бойынша ұйымдастырушылық-жоспарлау шаралары әзірленеді.

Саралау-зерттеу әдісі бақылау мен тәжірибе жүргізудің негізінде, әрекеттегі өндіріс жағдайларында қажетті нормаларды негіздеу үшін қолданылады. Алынған мәліметтер бойынша тиісті нормалар әзірленеді. Бұл әдіс нормалар мен нормативтерді әзірлеу және оларға түзетулер енгізу үшін неғұрлым кең ақпарат жинау мүмкіндігін береді. Дегенмен бастапқы нәтижелерді жинақтаудың өте күрделі болуына байланысты саралау-зерттеу әдісі негізінен түрлі нормативтік материалдарды әзірлеуде қолданылады. Кәсіпорындарда қолданылатын тәжірибелік деп аталатын нормативтер де оларды орнату әдісі бойынша саралау-зерттеу әдісіне жатады.

Тәжірибелік немесе сынақтық әдістің мәні зертханалық немесе өндірістік жағдайларда анықталатын еңбек, шикізат және материалдардың пайдалы жұмсалудың өлшемдері мәліметтерінің негізінде осы шығындарды анықтауда. Өндірісте, сонымен қатар, шеберлердің, менеджерлердің, технологтардың және басқа мамандардың тәжірибесі бойынша белгіленген нормалар да сынақтық деп есептелінеді.

Есептік-статистикалық әдістің мәнісі - өндірістік ресурстарды шығындаудың нормалары өткен мерзімдегі есептік немесе статистикалық мәліметтердің негізінде белгіленгендігінде. Бұл әдіс бойынша жұмысты талдаусыз, бөлусіз және жобалаусыз да нормаларды орнатады. Өз мазмұны бойынша бұл әдіс сомаланған болып келеді және сараптамалық әдіске қарағанда толығымен барлық жұмысқа немесе бөлшекке кететін ресурстар шығындарының жақын шамалас нормаларын анықтау мүмкіндігін береді.

Осындай есептік-статистикалық нормалар шектеулі өндірістік ресурстарды тиімді пайдалануға септігін тигізбейді және кәсіпорындарда саралау-есептеу немесе басқа да негізделген нормативтермен алмастырылуы тиіс. Дегенмен нормаларды саралау әдістерімен белгілеу мүмкін болмайтын болса, өнім бірлігін өндіруге кететін түрлі ресурстарды іс жүзіндегі үлестік шығындау туралы сынақтық немесе есептік мәліметтер қолданылуы мүмкін. Мұндай нормаларды ресурстар шығындарының қол жеткізілген деңгейін төмендету бағытына қарай жылжыта отырып, түзете келе жоспарланатын жылға орнатуға болады.

Шынайы мәліметтерді пайдаланғанда және олардың бірқатар жыл ішіндегі динамикасына талдау жасаған кезде екі негізгі талапты орындау қажет:

1) Өнім немесе жұмыс бірлігіне кететін шикізат пен материалдардың іс жүзіндегі үлестік шығыны туралы неғұрлым толық және нақты есептік-статистикалық мәліметтерді жинау;

2) Қысқа мерзім ішіндегі ресурстар шығыны туралы мәліметтердің жоспарланатын мерзімге қойылатын көрсеткіштермен сәйкестігін қамтамасыз ету.

Ресурстар шығынының нормалары мен нормативтерін әзірлеуде саралау және сынақтық әдістерімен қатар, өндіріс ішіндегі жоспарлау кезінде, сондай-ақ микроэлементтік немесе жіктелінген, ірілендірілген немесе салыстырмалы, тура, жанама және басқа да қазірде белгілі әдістер қолданылуы мүмкін. Белгілі бір әдісті қолданудың негізінде белгіленген ресурстар шығынының нормалары сәйкесінше атауға ие болады: саралау, сынақтық, типтік, микроэлементтік.

2.6 НОРМАТИВТЕР МЕН ЖОСПАРЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРДІҢ ӨЗАРА ӘСЕРЛЕСУ МЕХАНИЗМІ

Кәсіпорындардың нарықтық қатынастарында өзара байланысқан жоспарлық-экономикалық көрсеткіштердің тұтас жүйесі әрекет етеді, олар кез келген өндірістік-қаржылық және әлеуметтік-еңбек қызметінің ақырғы нәтижесін сипаттайды. Олар қазіргі замандағы кәсіпкерлік пен өндірісте аса маңызды реттеуші рольді атқарады. Нақты жоспарлық көрсеткіштердің мазмұны мен мақсаттық тағайындалуына, олардың негізделуі мен өзара байланыстылық дәрежесіне көп жағынан тек қана еркін ішкі шаруашылық жоспарлау процесінің деңгейі ғана емес, сондай-ақ соның барысында қол жеткізілетін аралық және ақырғы нәтижелер тәуелді болады.

Фирмалар мен кәсіпорындардың жоспарлық-өндірістік қызметіндегі бастапқы, аралық және ақырғы нәтижелердің арасында нақты өзара әрекеттесу болған жағдайда ғана экономикалық механизмдер, құбылыстар мен процестер жайлы сөз қозғауға болады.

Барлық фирмалар мен кәсіпорындарда нарық жағдайларында нормалар мен жоспарлардың арасында өзара әрекеттесудің едәуір берік механизмі болады. Өнім өндіруге сұраныс пен оның көлемі, ұсыныстың көлемі мен персоналдың саны, жұмысшылардың жұмыспен қамтылуы, олардың еңбегінің тиімділігі, еңбек нәтижелері және жұмысшылардың жеке табыстары, табыстар мен өмір сүру деңгейі секілді жоспарлық-экономикалық көрсеткіштер арасындағы өзара тәуелділік жағдайларында жоспарлық-экономикалық механизм түрлі көрсеткіштер мен құбылыстардың өзара әрекеттесуімен

анықталады. Кез келген экономикалық механизмнің негізгі құрамдаушы элементі ретінде бір уақыттағы бастапқы нормативтер мен нормалар, сондай-ақ қорытындылаушы жоспарлық, көрсеткіштер мен құбылыстар және олардың арасында жүзеге асатын, жоспарланған ақырғы нәтижелерге әкелетін бүкіл өндіріс процесі болуы мүмкін. Сол себепті өндірістегі ішкі жоспарлау кезінде алуан түрлі экономикалық механизмдердің болуы мен олардың қазіргі заманғы нарықтық қатынастардағы өзара әсерлесуін барынша толық ескеру қажет.

Осыған байланысты кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінде неғұрлым маңызды болатын тұтыну мен өндіру арасындағы тепе-теңдік механизмдерін қарастыралық. Олардың әрекет етуі олардың атауларына қарағанда, белгілі бір жағдайда отандық нарықтағы өнімді, тауарлар мен қызмет түрлерін өндіру және өткізу жоспарларының тепе-теңдік қалпына әкелуі тиіс.

Әлемдік тәжірибеде нақты бір тауарды өндіру мен тұтынудың тепе-теңдігіне қол жеткізудің екі негізгі жолы бар. Біріншісі – рационалдау механизмі, оның мәні ресурстарды тұтынудың прогрессивті нормаларының негізінде тапсырылған тепе-теңдік жоспарын құрастыруда. Екіншісі – еркін нарық жағдайларында сұраныс пен ұсыныс заңының әсері арқылы. Бұл жағдайда жоспарларды әзірлеу кезінде тек қана сұраныс пен ұсыныстың көлемдерін ғана емес, нарықтағы бағалар мен өнімнің өзіндік құнының мәндерін ескеру қажет. Себебі әр сәт сайын нарық өндірушіден шығындарды азайтуды, өндірістің үздік технологиясы мен ұйымдастырылуының есебінен ресурстардың үнемделуіне қол жеткізуді талап етеді. Осыған байланысты нарықтық жоспарлау ресурстар шығынының түрлі тиімді үнемді нормативтері мен көрсеткіштерін кеңінен қолдануды көздейді. Негізгі жоспарлық көрсеткіштердің өзара әсерлесу механизмі тек кәсіпорын қызметінің түрлі әрекет түрлері бойынша ғана емес, сондай-ақ өндірістің барлық сатылары және жоспарлардың әрекет ету уақыты бойынша да өзара байланысқан болуы тиіс. Жоспарлық көрсеткіштердің осындай жан-жақты әсерлесуі әрбір кәсіпорын мен фирмада жоғары нарықтық нәтижелерге қол жеткізуге себепші болады. Нарық жағдайларында қолданылатын кәсіпорындардың шаруашылық-қаржылық қызметінің ақырғы нәтижелеріне арналған жоспарлық нормативтер мен көрсеткіштердің әсерлесу механизмдері өндірістік жоспарлаудың түрлі стратегиялық, техникалық-экономикалық, оперативтік-өндірістік және басқа да жүйелері мен түрлерін қарастырған кезде толық қарастырылатын болады.

Бақылау сұрақтары:

1. Жоспарлауда қолданылатын нормативтер мен нормалар дегеніміз не? Нормативтердің нормалардан негізгі айырмасы неде?

2. Жоспарлық нормативтердің қолданылу мерзімі немен шектеледі? Нормалардың өндірістің тиімділігіне тигізетін ықпалы қалайша көрініс табады?

3. Нормативтер мен нормалардың жіктелуі нені білдіреді? Қолданылатын нормативтік материалдар қандай сыныптарға, топтар мен түрлерге бөлінеді?

4. Қолданыстағы нормативтер мен нормалардың жоспарлық қызметтері неден көрініс табады? Нормативтер жүйесі қандай әлеуметтік қызметтерді қамтамасыз етеді?

5. Сандық мәндерінің көрініс табу нысаны бойынша қандай нормативтер мен нормалар болады? Эмпирикалық және аналитикалық нормативтік тәуелділіктер қалай табылады?

6. Еңбек нормативтері нені сипаттайды? Нормалар мен нормативтердің қандай түрлері олардың құрамына кіреді?

7. Нормаланған өндірістік тапсырмалар дегеніміз не? Олар өндірісті жоспарлауда қандай мәнге ие?

8. Қандай нормалар еңбек нәтижелеріне жатады? Еңбек шығындары мен нәтижелерінің нормалары қалайша өзара байланысады?

9. Уақыттың типтік немесе ортақ нормалары қандай жағдайларда қолданылады? Олар қандай еңбек жағдайларын сипаттауы тиіс?

10. Материалдық шығындардың қандай нормативтері болады? Материалдарды пайдалану коэффициенті нені сипаттайды?

11. Өнім бірлігіне шаққандағы материалдарды шығындау нормасы қалайша анықталады? Шығын коэффициенті нені білдіреді?

12. Өндірістің негізгі құралдарын пайдаланудың тиімділігін қандай нормативтер сипаттайды? Жабдықты жүктемелеу коэффициентін қалай көтеруге болады?

13. Өндірісті ұйымдастыру нормативтері нені сипаттайды? Олардың құрамына қандай күнтізбелік-жоспарлық нормативтер кіреді?

14. Нарық барлық нормативтер мен нормаларға қандай жалпы талаптар қояды? Нормативтердің прогрессивтері нені білдіреді?

15. Жоспарлық нормативтер мен нормалар қандай әдістермен әзірленеді? Нормативтердің ғылыми негіздеудің мәнісі неде?

16. Нормативтерді белгілеудің сараптамалық-зерттеу әдісі дегеніміз не? Оны іс жүзінде қолдану үшін қандай жағдайларды жасау қажет?

17. Есептік-статистикалық немесе сынақтық нормаларды қандай жағдайларда пайдалануға болады? Осындай нормативтер мен нормалардың сапа дәрежесін қалайша арттыруға болады?

18. Нормативтер мен кәсіпорындағы жоспарлық көрсеткіштердің арасында қандай өзара байланыс болады? Өнім өндіру және сату жоспарлары өзара қалай байланысқан?

19. Нарық жағдайларында қандай жоспарлық көрсеткіштер ақырғы көрсеткіштер ретінде қызмет атқарады? Кәсіпорынның негізгі ақырғы көрсеткіштерін қалайша жақсартуға болады?

20. Тауарлар мен қызметтерді өндіру мен тұтыну жоспарларының тепе-теңдігіне қалайша қол жеткізуге болады? Осы жоспарлардың тепе-теңдігін қалайша жетілдіруге болады?

3-БӨЛІМ

3. СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

3.1 КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ТАҢДАУ

Стратегиялық жоспарлау кәсіпорындардың алдағы ұзақ мерзімдік кезеңге экономикалық өрлеуі мен қалаулы даму деңгейін қамтамасыз ету үшін қажет. Қазіргі заманғы кәсіпорын – экономикалық жүйенің бір бөлігі болып табылатын ұйымдастырылған жүйе немесе тауарлар мен қызметтерді өндіруге мақсатты т%орде бағытталған ұйым.

Кез келген жүйенің жалпы элементтері ретінде жеке экономикалық мақсаттарға ие адамдар, қызметкерлер персоналы болады. Демек, кәсіпорынның дамуының қажетті деңгейі оған адамдардың – оның және жалпы мемлекеттің – осы кәсіпорын бөлігі болып табылатын тұтас жүйенің негізгі элементтерінің оған тигізетін әсерінің сипатына тәуелді болады. Сонымен қатар, стратегиялық жоспарлаудың барысында ұйымға элементтердің тигізетін әсерінің сипаты, жүйенің оларға қалай әсер ететіндігіне тәуелді болатындығын толық ұғынған жөн, сол секілді оған неғұрлым жоғары тұрған жүйелердің тигізетін ықпалы да оның осындай жүйелерге тигізетін ықпалына тәуелді болады. Басқаша айтар болсақ, кәсіпорын қызметін ұзақ мерзімдік жоспарлау кезінде тиісті мақсаттарға қол жеткізуге жауаптылықтың үш тәуелсіз деңгейін бөліп қарастыру қажет: ұйым, персонал және мемлекет.

Стратегиялық жоспарлауда маңызды рольді, экономикалық саясатты мемлекеттік реттеу атқарады, ол бүкіл нарық жүйесі дамуының перспективалық бағыттарына негізделеді. Жоспарлау теориясының тұрғысынан алғанда кез келген өндірістік жүйе экономикалық даму мен өрлеудің белгілі бір әлеуетіне ие болады. Сонымен бірге, үлкен экономикалық, оның ішінде мемлекеттік жүйелердің дамуының үш негізгі түрі болады.

Идеалды – бұл жүйенің даму түрінде оған қажеттілік шамасына қарай алдыңғы қатардағы ғылым мен кәсіби тәжірибеге негізделген, экономикалық дамудың үздіксіздігі мен тұрақтылығын қамтамасыз ететін бөлшектелген өзгерістер енгізіледі.

Шынайы – жүйенің қызмет атқаруындағы алғашқы негативтік белгілер пайда болғаннан кейін, экономикалық жүйені ішінара реформалаудан тұрады.

Радикалды – қолданыстағы жүйенің ресурсы мүлдем біткен, негізгі институционалды құрылымдарды өзгерте отырып, оны

түбегейлі реформа қажет болатын кезде қолданады, бұл жағдайды біз Ресей экономикасынан бақылай аламыз. Мұндай жағдайда жаңа ұйымдастырушылық-құқықтық құрылымдарды құру, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының қарқындарын арттыру және адамдардың өмірін жақсартуға бағытталған экономиканы жоспарлық мемлекеттік реттеу қамтамасыз етілуі тиіс.

Қазіргі уақытта мемлекеттік деңгейдегі стратегиялық жоспарлаудың мазмұны біздің елімізде экономиканы үкімет тарапынан реттеу, индикативті жоспарлау мен экономикалық болжаудың өзара әрекеттесуімен сипатталады. Осы аталған құрамдаушылардың ішіндегі ең маңыздысы болып мемлекеттік реттеу табылады, ол өзінің экономикалық саясатының, қолданыстағы қаржылық және салық жүйесінің, әрекеттегі несиелік-ақша реттеушілерінің, басқа да көптеген механизмдердің түрлі кәсіпорындар мен фирмалардың жоспарлық-басқарушылық қызметінің ақырғы нәтижелеріне тура немесе жанама ықпал етуді қамтамасыз етеді.

Біріншіден, стратегиялық жоспар кәсіпорын дамуының перспективалы бағыттарын белгілейді, ұйымның негізгі қызмет түрлерін анықтайды, маркетингтік, жобалық, өндірістік және қаржылық қызметті бір жүйеге байланыстыру мүмкіндігін береді, сондай-ақ қажеттіліктер құрылымын, жоспарлау процестерін, өнімді жылжыту және өткізу процесін, нарықтағы бағаларды қалыптастыру механизмін неғұрлым жақсы түсіну мүмкіндігін береді.

Екіншіден, ол әрбір бөлімшеге, бүкіл ұйымға нақты және анық мақсаттарды белгілейді, олар кәсіпорын дамуының ортақ стратегиясымен келісіледі.

Үшіншіден, ол ұйымның барлық функционалды қызметтері әрекеттерінің үйлесімін қамтамасыз етеді.

Төртіншіден, стратегияны қолдану арқылы фирма менеджерлерін бәсекелестікке, мүмкіншіліктер және шектеулер мен қоршаған ортадағы өзгерістер тұрғысынан өзінің әлді, әлсіз жақтарын неғұрлым дәл бағалауға ынталандырады.

Бесіншіден, жоспар ұйымның ұзақ мерзімге альтернативалық әрекеттерін анықтайды.

Алтыншыдан, шектеулі экономикалық ресурстарды бөлудің негізін құрайды.

Жетіншіден, қазіргі заманғы менеджменттің ортақ жүйесі ретіндегі кәсіпорынның қызметін жоспарлаудың, ұйымдастырудың, бақылау мен бағалаудың негізгі қызметтерінің іс жүзінде қолдануының маңыздылығын көрсетеді.

Кәсіпорындардағы стратегиялық жоспарлау процесі келесідей өзара байланысқан қызметтердің жүзеге асырылуын қамтиды:

- 1) кәсіпорын дамуының ұзақ мерзімдік стратегиясын, негізгі идеалдарын, мақсаттары мен міндеттерін белгілеу;
- 2) кәсіпорында стратегиялық шаруашылық етуші бөлімшелерді құру;
- 3) нарықты маркетингтік зерттеуді өткізудің негізгі мақсаттарын негіздеу және нақтылау;
- 4) ситуациялық талдауды жүзеге асыру және фирманың экономикалық дамуының бағытын таңдау;
- 5) маркетингтің негізгі стратегиясын әзірлеу және өнім өндіруді ірілендірілуді жоспарлау;
- 6) тактиканы таңдау және алға қойылған міндеттерге қол жеткізудің тәсілдері мен әдістерін мұқият жоспарлау;
- 7) негізгі нәтижелерге бақылау жүргізу және баға беру, таңдалған стратегияға және оны жүзеге асыру әдістеріне түзетулер енгізу.

Стратегиялық жоспарлау процесінде фирманың жалпы немесе басты мақсаттарын жоғары басшылық белгілейді және олар барлық бөлімшелермен келісіледі. Жоспарлау қызметтері әрбір өндіріске, ұзақ мерзімге арналған жалпы және таза табыстың бастапқы көрсеткіштерінің нұсқаларын ұсынады. Оларды қарастырып болғаннан кейін, бөлімшелер өз ұсыныстарын жасайды, осылайша стратегиялық жоспарлаудың жалпы мақсаттарын әзірлеуге қажетті алғышарттар пайда болады.

Бекітілген жоспарларда фирманың жалпы мақсаттары, оның аймақтық нарықтағы алатын орны, басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы, кадр саясаты, өндірістік стратегия, жаңа өнімді таңдау, жалпы өткізу саясаты, қаржылық нәтижелер, өтеу немесе сатып алу саясаты, инвестициялар көлемі ескеріледі. Стратегиялық жоспарлаудың келесідей ерекшеліктерін атап өтелік:

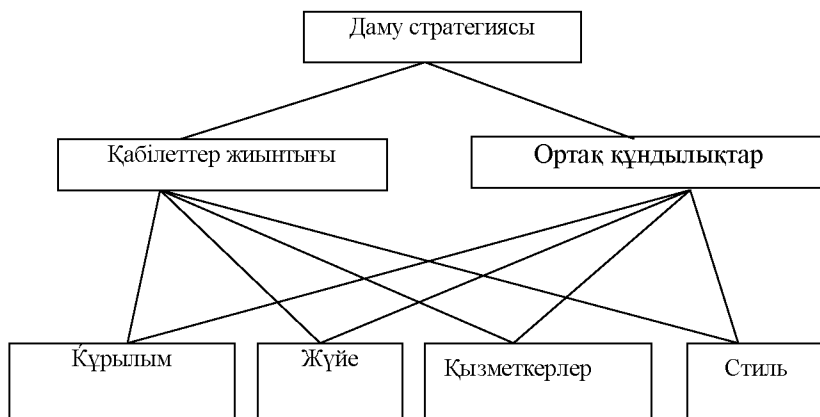
1. Жоспарларда әдетте алда болатын әрекеттердің бір стратегиясы ғана болады. Бастапқы стратегия өзгертін жағдайда мүмкін болатын нұсқаларды, алдын-ала қарастыратын жоспарлар әдетте жоспарға енгізілмейді.
2. Жоспарлардағы қолайлы мүмкіндіктер немесе қоршаған ортадағы қауіпті оқиғаларды талдау барысындағы фирманың барлық әлді және әлсіз жақтары бағаланады.
3. Жоспарлар болжамдар мен пайымдаулар мәліметтерін де қамтиды, әдетте олар мұқият әзірленбейді.
4. Жоспарлардың көбінде қауіптерге баға беру де жүргізілмейді, дегенмен әрекеттердің түрлі ықтимал нұсқаларын қарастыру кезінде қауіп-қатерлер, тәуекелдер ескеріледі.

5. Барлық жоспарлар күтілетін мақсаттардың негізінде құрылады, олар фирманың қаржылық қызметінің аса маңызды көрсеткіштерін сипаттайды.

6. Ұзақ мерзімдік жоспарларда талап етілетін инвестициялар, күтілетін табыстар мен шығындар, ұзақ мерзімдегі төленетін дивидендтер туралы мәліметтер сипатталады.

7. Жоспарларда фирманың қосылуы немесе басқа фирманың құрамына кіруінің нәтижесінде жүретін диверсификацияны бағалау беріледі.

Осылайша, ұзақ мерзімдік жоспарда ең алдымен фирманың жалпы стратегиясы көрініс табады және біршама кең ыңғайдың тұрғысынан келешектегі үлгі сипатталады. Фирманың дамуының ортақ стратегиясы ретінде қазірде фирма дамуының үлгісі деп аталатын үлгі алынуы мүмкін. Ол құрылым, жүйе, қызметкерлер, стиль, ортақ құндылықтар және қабілеттер жиынтығы секілді аса маңызды әлеуметтік-экономикалық факторлардың өзара әрекеттесу механизмін сипаттайды.



3.1 - сурет. Фирма дамуының үлгісі

Осы факторлардың барлығы өзара тығыз байланысқан және фирма қызметінің нақты жоспарлық-басқарушылық нәтижелеріне кешенді ықпал етеді. Келтірілген үлгі стратегиялық жоспарлауды тек формалды сұлбалар мен көрсеткіштер жүйелерін құру процесі ретінде ғана емес, барлық категориядағы персоналдың арасындағы шығармашылық өзара әрекеттесу мен өзара келісім механизмі ретінде,

олардың жеке мүдделерінің кәсіпорынның ортақ мақсаттарымен байланысын, сондай-ақ қазіргі заманда ұйымдағы адам әрекетінің барлық жақтарын ескерудің негізі ретінде анықтайды.

Демек, біздің кәсіпорындардағы, шетелдік фирмалардағы да стратегиялық жоспарлаудың негізгі міндеті аса маңызды мақсаттарды негіздеуде және ұзақ мерзімдік дамудың дұрыс стратегиясын әзірлеуде. Ұйымның нарықтағы жағдайы, инновациялық қызметі, өндіріштік деңгейі, өндірістік ресурстардың болуы, тұрақтылық дәрежесі, басқару жүйесі, персоналдың кәсібилігі және әлеуметтік жауапкершілік. Кәсіпорын дамуының мақсаты мен стратегиясын таңдау еркін нарықтық қатынастардағы менеджерлердің дербес жоспарлық-басқарушылық қызметінің негізін құрайды.

Ұзақ мерзімдік жоспарлау барысында кәсіпорын тауарларды әзірлеу, өндірісті тұрақтандыру, нарыққа ену, шығындарды қысқарту, бағаларды өзгерту секілді белгілі стратегияларды және барлық басқа функционалды немесе мақсаттық стратегияларды (маркетингтік, қаржылық, өндірістік, бәсекелік және т.б.) қолдана алады.

3.2 БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ ӨНІМ ӨНДІРҮДІ БОЛЖАУ

Жаңа бәсекеге қабілетті өнімді болжау – жүйелі түрде экономикалық талдауды өткізу, жоспарлық есептеулерді өткізу және барлық маркетинг, жобалау, өндірісті ұйымдастыру, фирма шығаратын тауарлар мен қызметтерді өткізу, жанарту немесе алмастыру қызметтері бойынша басқарушылық шешімдерді қабылдау.

Стратегиялық жоспар-болжам әрбір кәсіпорынға қажетті нақтылықпен өз әлеуеттік мүмкіндіктерін бағалау, ұзақ мерзімге тиісті өндірістік бағдарламаларды әзірлеу, сұранысқа ие тауарларды қалыпта ұстап немесе тиімсіз тауарларды алмастыра отырып, бәсекеге қабілетті өнім өндіруді үйлестіру мүмкіндігін береді. Перспективалы өнімді таңдау тұтынушылық және өндірістік тағайындауға ие тауарлар мен қызметтердің болжанатын көрсеткіштерін есепке ала отырып жүргізіледі. Тұтынушылық тауарлар жеке немесе үйде қолдану үшін тағайындалған, мысалы, телефон, шаңсорғыш. Тұтынушылық қызметтерге мыналар жатады: тауарларды белгілі бір мерзімге жалға тапсыру, жөндеу жұмыстары, заңшы кеңестері. Өндірістік тағайындауға ие тауарлар басқа өнімді жасау процесінде пайдалану үшін немесе басқа шаруашылық қызметті орындау кезінде, сондай-ақ басқа тұтынушыларға қайта сату үшін сатып алынады, мысалы, станоктар, дайын бөлшектер, материалдар, шикізат және т.б. Өндірістік тағайындалудағы қызметтер жабдықты пайдалану және

жөндеумен, құжаттарды жинау және күзетумен, басқарушылық кеңес берумен байланысты болады. Бәсекеге қабілетті өнімді өндіруді болжау барысында әрбір кәсіпорын ұзақ мерзімге негізгі тауарлардың тек түрін немесе типін ғана емес, олардың ассортиментін де анықтайды.

Тауар ассортименті фирма ұсынатын тауарлар мен қызметтердің барлық топтарын қамтиды. Ассортимент ұсынылатын тауарлар тобының кеңдігімен немесе санымен, тереңдігімен немесе әрбір ассортименттік топтағы позициялардың санымен немесе тарату арналарының, тұтыну топтарының ортақтығымен, бағалар диапазонымен және т.б. сипатталады.

Тауарлардың кең ассортименті дегеніміз – өнімді диверсификациялау мүмкіндігі, сатып алушылардың түрлі талаптарына бағыпталу.

Терең ассортимент бір тауар бойынша түрлі сатып алу сегменттерінің қажеттіліктерін қанағаттандыруға, сатылымдарды максимизациялауға және бәсекелестер ықпалын азайтуға септігін тигізеді.

Тауарлардың бәсекеге қабілеттігі олардың тұтынушылық қасиеттерінің жиынтығымен анықталады, олар бәсекелес тауарлардан нақты жеке сұраныстар мен қоғамдық қажеттіліктерге сәйкес келу дәрежесі бойынша, оларды қанағаттандыруға кететін шығындар мен алынатын табыстарды ескере отырып ерекшеленеді.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің аса маңызды көрсеткіштері мыналар: техникалық деңгейі мен сапасы, ресурс сыйымдылығы мен ұзақ қызмет көрсетуі, үнемділігі мен эстетикалылығы. Бәсекеге қабілеттіліктің міндетті құрамдаушылары ретінде экономикалық және бағалық емес факторлар алынады. Экономикалық факторларға шығындар мен өнімнің бағасы, оны пайдалануға кететін шығындар секілді құндық көрсеткіштер жатады.

Тауардың бағалық емес сипаттамасына мыналарды жатқызуға болады: төлем мен сервис шарттары, қамтамасыз ету-өткізу қызметтерінің деңгейі, іскерлік абырой, фирманың имиджі, тауарды жарнамалау және үгіттеу-насихаттау т.б. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі сұраныс мөлшеріне, кәсіпорынның сатылым көлеміне және табыстарының деңгейіне айтарлықтай ықпал етеді.

Тауардың бәсекеге қабілеттілік механизмі нарықтағы бәсекелес фирмалардың өндіріс көлемінің бөлінуімен және өнім сатуымен тығыз байланысты. Жаңа өнімді болжау барысында оның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін, келесідей көрсеткіштердің жүйесі қолданылады: дара немесе жеке, олар тауардың белгілі бір техникалық немесе экономикалық параметрі шамасының және бәсекелес тауардың сәйкес параметрінің пайыздық арақатынасын сипаттайды; топтық

немесе жиынтық, олар бірдей параметр топтары бойынша жеке көрсеткіштерді біріктіреді, мәселен, техникалық, экономикалық, нормативтік; интегралдық, олар жеке параметрлер бойынша (техникалық, бағалық емес) топтық көрсеткіш сомасының экономикалық параметрлер бойынша топтық көрсеткішке қатынасы, тауардың түріндегі бәсекеге қабілеттілігінің сандық сипаттамасын көрсетеді.

Бәсекеге қабілетті өнімді таңдау әдетте дифференциацияланған (дара) немесе кешендік (топтық) көрсеткіштердің, жоспарланатын тауарларды нарықта бәсекеге түсетін тауарлармен салыстырудың негізінде жүреді. Жаңа тауарларды өндіруді болжау кәсіпорынның ұсыныстарын тұтынушылардың қазіргі қабылдауымен және келешек қалауларымен, басқа өндірушілер өнімдерінің бәсеке деңгейі және сапасымен, ішкі және сыртқы ортадағы ықтимал өзгерістермен салыстыруды білдіреді.

Тұтынушылардың қабылдаулары – олардың фирманың және оның бәсекелестерінің өнімдері туралы қазіргі уақыттағы түсініктері. Тұтынушылардың қалаулары, сатып алушылар келешекте олардың идеалдық түсініктеріне сәйкес жоспарланатын тауарларды қандай етіп көргілері келетіндігіне қатысты өнім параметрлеріне жатады. Өнімнің бәсекелік жағдайы тұтынушылардың фирманы оның бәсекелестерімен салыстырғанда қалай қабылдайтындығымен анықталады.

Қазіргі заманғы өндірістегі бәсекеге қабілетті өнімді ұзақ мерзімдік болжаудың негізінде, өнімнің өмірлік циклі туралы концепция жатыр, ол маркетинг стратегиясын, өнімді өндіру және бөлу процестерін, шығындар мен табыстардың өзара байланысы механизмін, тауардың нарыққа шыққан кезінен оны өндірістен шығарып салуға дейінгі кезең аралығындағы тұтынушылар мен бәсекелестердің өзара әрекеттесу жүйесін сипаттайды. Нарық жағдайларында бұл көрсеткіш стратегиялық жоспарлауда едәуір арта түседі.

Біріншіден, тауардың өмір сүру кезеңі қазір бұрынғыға қарағанда қысқара түсті.

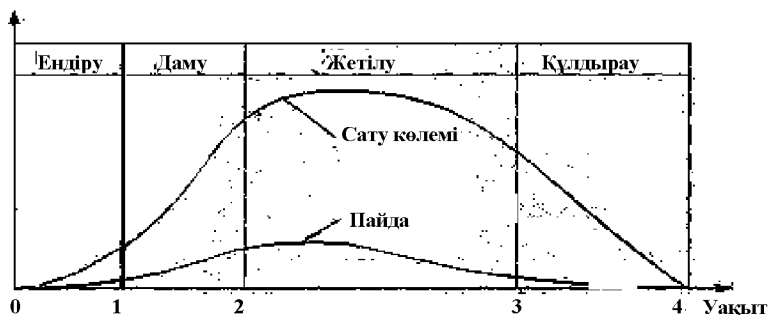
Екіншіден, жаңа өнім арта түсетін инвестицияларды талап етеді.

Үшіншіден, өнімнің өмірлік циклын зерттеу тұтынушылардың талғамдарындағы, бәсекенің дамуындағы, сатылымдардың төмендеуіндегі ықтимал өзгерістерді алдын-ала болжау және осыған сәйкес өнім шығарудың жоспар-болжамын оған бейімдеу мүмкіндігін береді.

Төртіншіден, тауарлық ассортиментті өмір циклының барлық кезеңдері бойынша талдау мүмкіндігі, сондай-ақ жаңа, дамушы және игерілген тауарларды шығаруды тепе-теңдікпен жоспарлау мүмкіндігі туындайды.

Жоспарлау кезінде тауарлар өміріндегі әрбір циклда бірнеше кезенді бөліп қарау қажет: ендіру, өсу, жетілу, құлдырау.

Нәтиже



3.2 - сурет. Өнімнің өмір циклының негізгі кезеңдері

Ендіру кезеңінде жаңа тауар үшін нарық құрылады. Сатылымдардың даму қарқыны өнімнің жаңалығына, сапасына, бәсекеге қабілеттілігіне, бағасына және басқа да көптеген сатып алушылардың осы тауарды сатып алуға деген ынтасын анықтайтын көрсеткіштерге тәуелді болады. Бұл кезеңде әдетте өте үлкен өндірістік шығындар туындайды және табыс үлесі шамалы немесе мүлдем болмауы мүмкін. Өнімнің түрі мен тұтынушы нарықты таңдауына байланысты тауардың бағасы белгіленеді. Фирма тауарды жоғары, қымбат бағамен, сондай-ақ төмен, көпшілікке арналған бағамен сата бастауы мүмкін. Тауарды нарықта алға жылжыту ақпараттық және мүмкіндігінше аз жарнама шығындарымен болуы тиіс.

Даму сатысында тауарды өткізу аясы кеңейеді және оны сатудан түсетін пайда өседі. Өнімнің базалық үлгісінің қажетті модификациялары жүзеге асырылады, бағалардың жоспарланатын диапазоны әзірленеді, жаппай жарнама қолданылады.

Жетілу сатысында ерекше артықшылықтар сақталады және сатылым көлемі тұрақтанады. Осы сатының аяғында нарықтың осы тауармен қанығуы жүреді, бәсеке артады және сұраныс төмендейді. Нәтижесінде жалпы және үлестік пайда азаяды. Нарықта өнімнің бағаларының түрлі деңгейіне ие толық ассортименттік тобы болады. Тауарды нарыққа жылжыту күрделене түседі және өте бәсекелес сипатқа ие бола бастайды.

Құлдырау сатысында тауар сатылымының мөлшері мен пайда көлемі азаяды. Осы тауарды өндірудің көлемі қысқарады, ал одан кейін бұл өнімді өндіру мүлдем тоқтатылады. Белгілі бір сатылардың

ұзақтылығына, бәсеке деңгейіне, сатылым көлемдеріне, пайда массасына және басқа да көптеген факторларға байланысты тауарлардың өмір циклының бірнеше қысққ сызықтарының түрін бөліп қарастыруға болады.

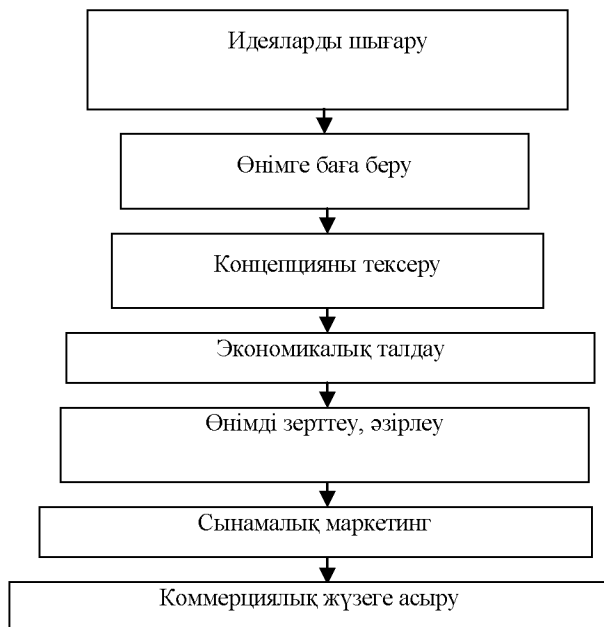
Дәстүрлі қысққ сызық өнім өмірінің төрт нақты кезеңін қамтиды: ендіру, өрлеу, жетілу және өндірістен алып тасау. Классикалық қысққ сызық ұзақ уақыт барысында тұрақты өткізуге ие аса танымал өнімді сипаттайды. Қызығу қысққ сызығы тауарға сұраныстың тез өсуі мен күрт құлдырауын сипаттайды. Маусымдық қысққ сызық тауар белгілі бір уақыт мерзімдерінде жақсы сатылатын жерде орын алады. Қайта жаңғырту қысққ сызығы сұраныс төмендегеннен кейін жаңадан танымал болатын тауарды сипаттайды. Құлдырау сызығы мүлдем сұранысқа ие болмаған тауарды сипаттайды.

Қысққ сызықтар өнімнің бір түріне сұраныс төмендеген кезде, кәсіпорын бәсекеге қабілетті тауардың басқа түрін алдын ала жоспарлап қою керектігін көрнекі түрде дәлелдейді. Дегенмен бұл қысққ сызықтар бір саты қашан аяқталып, екінші саты қашан басталатынын, ол қаншаға созылып, кәсіпорын сатылымдар мен пайданың қандай деңгейіне жете алатындығын белгілі нақтылықпен болжай алмайды. Сол себепті бәсекеге қабілетті өнімді ұзақ мерзімдік жоспарлау әрбір кәсіпорында қысқа мерзімдік жоспарлаумен толықтырылуы тиіс.

Осылайша, бәсекеге қабілетті өнімді болжау дегеніміз – жаңа тауарларды әзірлеу, бүкіл өмір циклының бойында дамушы және жетілген өнімдерді жоспарлау және басқару және керек емес тауарларды өндіруді тоқтату процесі. Жаңа бәсекеге қабілетті өнімді перспективалық жоспарлау процесі жеті негізгі кезеңнен тұрады: идеяларды шығарудан оны коммерциялық жүзеге асыруға дейін (3.3.сурет).

Жаңа өнімді жобалау барысында түрлі әдістер қолданылуы мүмкін: сарапшылық бағалау, олардың негізін басқарудың түрлі деңгейлеріндегі жоғары мамандандырылған маман-сарапшылардың немесе экономист-менеджерлердің субъективті пікірі құрайды; экстраполяция немесе статистикалық бағалар, олар өткен кезең ішіндегі болжау объектісі туралы қолда бар мәліметтерді саралап өңдеуге және оның келешекте дамуының анықталған тенденцияларын таратуға негізделеді; модельдеу немесе экономикалық-математикалық әдістер, олар техникалық, құрылымдық немесе математикалық үлгілерді жасаудан тұрады. Бұл үлгілер болжау объектісінің ішкі және қоршаған факторларымен тығыз байланыстағы әрекетінің неғұрлым маңызды заңдылықтарын сипаттайды.

Жаңа өнімді жоспарлау процесі:



3.3 - сурет. Өнімді жоспарлау процесі

Бәсекеге қабілетті өнімді болжау кәсіпорындардағы стратегиялық жоспарлаудың міндетті құрамдаушы бөлігіне айналуы тиіс.

3.2 КӘСІПОРЫН ӘЛЕУЕТІН ДАМУТУДЫ ЖОСПАРЛАУ

Кәсіпорын әлеуеті деп, оның экономикалық қызметте пайдалануға болатын қуатын, күшін, мүмкіндіктерін, қорларын, құралдарын, қабілеттерін, ресурстары мен басқа да көптеген өндірістік резервтерін сипаттайтын көрсеткіштері немесе факторларының жиынтығын түсіну қабылданған.

Кез келген кәсіпорынның әлеуеті оның қандай да болмасын ақырғы нәтижелеріне ғана емес, сондай-ақ бүкіл ұйымның экономикалық даму шектеріне және құрылымдық дамуына неғұрлым қатты әсер етеді. Қазіргі заманғы нарық қатынастарында кез келген кәсіпорынның немесе ұйымның әлеуетінің дамуын құрайтын барлық экономикалық ресурстар жалпы қабылданғандай, екі үлкен

категорияға – материалдық және адамдық; сондай – ақ төрт негізгі түрге бөлінеді – жер, еңбек, капитал және кәсіпкерлік қабілеттер.

Жер немесе табиғат ресурстары табиғат адамдарға пайдалы қазбалар, жер алқаптары, орман массивтері, су, ауа, жылу қорлары түрінде ұсынатын барлық заттай факторларды біріктіреді.

Табиғат ресурстары адамдардың өмірінде маңызды экономикалық рольді атқарады, олар жеке және ұлттық байлықтың артуына септігін тигізеді.

Еңбек немесе еңбек ресурстары, материалдық игіліктерді өндіру үшін қажетті адамның ақыл-ой және физикалық қабілеттерінің жиынтығын сипаттайды. Жалпы алғанда кез келген еңбек немесе еңбекке қабілеттілікті, еңбекке қабілетті жұмысшылардың санымен, олардың кәсіби даярлығы мен біліктілігінің деңгейімен, персоналдың еңбекке берілісі және басқа да көптеген экономикалық көрсеткіштермен сипаттауға болады. Нақты өндіріс жағдайларында кез келген еңбек процесін шығындар мен нәтижелердің көлемімен, өнімнің еңбек сыйымдылығымен, еңбектің қарқындылығымен, оның өнімділігімен, персоналды ұстауға кететін шығындарымен, жұмысшылардың еңбекақысымен анықтауға болады. Капитал немесе инвестициялық ресурстар, жинақталған материалдық қаражаттардың бүкіл қорын анықтайды: өндірістік жабдық, технологиялық құралдар мен жабдықтар, тауарларды жасау мен қызметтерді орындау барысында қолданылатын шикізат пен материалдардың көлемі.

Ақша нарықтық экономикада капиталдық ресурстарға жатпайды, себебі олар өздігінен өнімді шығармайды, дегенмен, олар өз иелеріне үлкен байлық әкеледі.

Адамның кәсіпкерлік немесе шығармашылық қабілеттері өз ісін (бизнесін) аша білуден, жаңа ғылыми, техникалық, коммерциялық немесе басқа да инновациялық жобаларды ұйымдастыра білу қабілетінен, сондай-ақ еңбекті, жерді, капиталды және басқа да экономикалық ресурстарды рационалды қолданудан көрініс табады. Адамның кәсіпкерлік қызметке қабілеттілігі шынайы өмірде табиғаттағы басқа экономикалық ресурстарға қарағанда біршама шектелген.

Кәсіпорын әлеуетін дамытуды жоспарлау жалпы алғанда келесідей кезеңдерді өткереді:

1) Кәсіпорынның құрылымын, динамикасы мен өндірістік ресурстарды және кәсіпорынның мүмкіндіктерін пайдаланудың тиімділігін, оның нарықтағы үлесін немесе алатын орнын бағалау;

2) Өнімнің негізгі түрлерінің, жалпы алғанда кәсіпорынның өзінің бәсекеге қабілеттілігі деңгейін және оның жиынтық әлеуетін анықтау;

3) Кәсіпорындағы өндірістік резервтер мен экономикалық ресурстар шығынын талдау;

4) Кәсіпорын әлеуетін дамытудың негізгі стратегиясы мен тактикасын таңдау;

5) Таңдалған перспективалы мақсаттар мен қолда бар шектеулі ресурстарды ескере келе, кәсіпорынның дамуын жоспарлау;

6) Кәсіпорынның экономикалық өрлеуі мен әлеуетін дамытуды қамтамасыз етумен байланысты жоспарланған шараларды жүзеге асыру.

Осылайша, әлеует дамуының деңгейін арттыру шын мәнінде оның құрылымын талдауға, факторлардың үлкен жиынтығы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне және оның нарықта алатын орнына ықпалын бағалау және жоспарлауға сайып кетеді. Осыған байланысты кәсіпорын әлеуетінің негізгі түрлерін немесе құрамдаушы бөліктерін қарастыралық.

Кез келген ұйымның жиынтық әлеуетін келесідей қосындылар құрайды: еңбек, экономикалық, ұйымдастырушылық, ғылыми-техникалық, өндірістік, кәсіпкерлік және қаржылық әлеует.

Адамның еңбек әлеуеті оның экономикалық қызметке қабілеттіліктерінің жиынтығымен сипатталады. Адамның еңбек әлеуеті, еңбек шығындары және адамның өмір сүру деңгейінің арасында тікелей тәуелділік болады: бір факторлардың артуы барлық қалған факторлардың өзгеруіне әкеледі. Дегенмен адамның еңбек әлеуетінің өз шектері болады, олар оның ақыл-ой және дене қабілеттерімен, адамгершілік және интеллектуалды қасиеттерімен және басқа да жеке мінездемелерімен, сондай-ақ кәсіби даму мен өсуге қабілеттілігі мен мүмкіндігінің болуымен анықталады.

Кез келген кәсіпорынның экономикалық әлеуеті, оның жоспарланған жұмыстар мен қызметтерді өндіру үшін ұйымның қарауында бар ресурстарының – еңбек, материалдық, қаржылық ресурстарының құрамы болып табылады. Кәсіпорынның экономикалық әлеуетінің жағдайын келесідей факторлар мен көрсеткіштер сипаттайды:

-өндірістік ресурстардың көлемі мен сапасы, өндірістік-өнеркәсіптік персоналдың саны, негізгі өндірістік қорлардың құрамы, айналым қорлары мен материалдық қорлардың көлемі, қаржы ресурстары мен материалдық емес активтердің болуы, патенттерді, лицензияларды, технологиялар мен ақпаратты қолдану;

-кәсіпорын персоналының өндірістің барлық салаларында және барлық басқару сатыларындағы кәсіби қызметке қабілеттері;

-кәсіпорынның қаржылық жағдайы, ағымдағы төлем қабілетінің және өтімділіктің деңгейі, ішкі және сыртқы қарыздар, несиені өтеу қабілетінің дәрежесі;

-ғылыми, шығармашылық, рационализаторлық және инновациялық қызметтің жағдайы, өндірісті жаңарту және қолданыстағы технологияны ауыстыруға қабілеттілік;

-маркетингтік, жобалық, өндірістік және қаржылық қызметті ақпараттық қамтамасыз ету.

Әлемдік көшбасшы болу бүкіл елдің немесе жеке компанияның экономикалық әлеуетінің дамуының ең жоғары деңгейі болып табылады. Одан кейін әлеуеттің дамуының екінші деңгейі тұрады, ол әлемдік стандарттарға сәйкес келеді. Үшінші деңгей ретінде ұлттық көшбасшылықты алуға болады, төртіншісі – ұлттық стандарттарға сай болу, бесіншісі – саладағы көшбасшылық, алтыншысы – салалық стандарттарға сай болу. Сонымен қатар, кәсіпорын әлеуеті дамуының төменгі шекті деңгейінің нормативтері болуы тиіс, одан шықса, кәсіпорын ішкі нарықта бәсекеге қабілетсіз болады. Кәсіпорын әлеуетін дамытуды жоспарлау және басқару барлық өндірістік ресурстарды және ең алдымен, персоналдың кәсіби және интеллектуалдық қабілеттерін, оның ішінде экономист менеджерлердің қабілеттерін неғұрлым рационалды пайдаланудың есебінен оның үздіксіз экономикалық өрлеуіне септігін тигізеді.

Кәсіпорындарда техникалық әлеуетті дамытуды жоспарлау әдетте келесідей негізгі бағыттар бойынша жүреді:

- бәсекеге қабілетті өнімді әзірлеу;
- прогрессивті технологияны ендіру;
- өндірісті ұйымдастыруды жетілдіру;
- өндірістік процестерді автоматтандыру;
- жаңа шаруашылық бөлімшелерін құру;
- әрекеттегі өндірісті реструктуризациялау;
- өндірістік ресурстар шығынын азайту;
- кәсіпорынды басқаруды жетілдіру;
- персоналдың кәсіби деңгейін арттыру;
- кәсіпорынның өндірістік қуатын арттыру;
- жұмысшылардың еңбек жағдайларын оптимизациялау;
- өнімді стандарттау және унификациялау.

Осы жоғарыда аталған барлық бағыттар ғылыми-зерттеу, сынақтық-конструкторлық және технологиялық жұмыстардың тақырыптық жоспарларына енгізілуі мүмкін.

3.4 ӨНДІРІСТІК РЕСУРСТАРҒА ҚАЖЕТТІЛІКТІ ЖОСПАРЛАУ

Қазіргі заманғы кәсіпорындарда түрлі экономикалық ресурстар кеңінен қолданылуда: негізгі өндірістік қорлар және айналым

қаражаттары немесе негізгі және айналыс капиталы. Ең алдымен, бұл - өндіріс құралдары, еңбек заттары және еңбек күші, жер, ғимараттар, құрылыстар, технологиялық жабдық, жұмыс құрал-жабдықтары, еңбек ресурстары, материалдық қорлар. Кез келген тауарды өндіру үшін кәсіпорын өз жеткізушілерінен уақытында қажетті экономикалық ресурстарды сатып алуы тиіс. Өндірістік ресурстардың әрбір түрі мен сапасына арналған жеке нарықтар болады. Ресурстарды сатып алушылар негізінен – түрлі фирмалар, кәсіпорындар мен басқа да ұйымдар. Олардың белгілі бір ресурстар қызметіне деген сұранысы белгілі бір тамырға ие қосалқы қажеттілік болып табылады, себебі барлық өндірушілер басқа өнімдерді жасау үшін ресурстарды тұтынады. Ресурстарға деген осы қажеттілік олардан жасалатын өнімдерге сұраныстан туындайды. Қажетті материалдардың, жабдық жұмысының машина-сағаттарының, персонал еңбегінің сағат-адамдарының, қолданылатын өндірістік ауданның және басқа ресурстардың көлемі, кәсіпорын немесе фирма өз өнімін нарықта сатудан ала алатын табыстың мөлшеріне тәуелді болады.

Бәсекелік нарықта әрбір кәсіпорын технологиялық жабдықтың берілген нарықтық бағасына сай өзі қажет деп есептейтіндей көлемде қажетті ресурстарды, мәселен өндіріс құралдарын сатып ала алады. Өндіруші-кәсіпорын үшін тиісті ресурстардың бағалары өндіріс шығындары болып табылады, сол себепті максималды пайда алу үшін ол неғұрлым табыс әкелетін өнімді шығаруды, неғұрлым арзан ресурстармен тиімді үйлестіре отырып жоспарлауы қажет. Бәсекеге қабілетті өнімнің таңдалған түрінде және оны өндірудің қолданыстағы технологиясы болған жағдайда ресурстардың бағалары өндірістік процесте пайдалануға болатын жер, еңбек, капитал мен кәсіпкерлік қабілеттердің мөлшерін анықтайды.

Демек, бәсекелік нарықтарда әрбір фирма ағымдағы бағамен өз өнімінің кез келген мөлшерін сата алады. Егер фирма бір уақытта ресурстар мен тауарлардың бәсекелік нарықтарында әрекет ететін болса, онда ол қолданыстағы нарық бағаларымен қанша қажет деп есептесе, сонша өнімді сата алады. Осы нарықтарда әрекет ететін кәсіпорын ресурстардың бағаларына да, өнім бағаларына да ықпал ете алмайды. Өнім түрлері мен ресурстар типтерін жоспарлау, жалпы пайда теориясына сәйкес әрекеттегі нарық бағалары жағдайында жүргізіледі.

Тауарлардың, ресурстардың шекті немесе маржиналдық пайдалылығы деп үстеме игіліктің немесе қосымша пайдалылықтың мөлшерін айтамыз, оны тұтынушы ресурстың, қызметтің бір қосымша бірлігін пайдаланудан алады.

Фирма үшін ресурстың қосымша бірліктерін ресурстың (фактордың) ақшалай көрінісіндегі шекті өнім, осы ресурсқа (факторға) кететін шекті шығындарға тең болатындай тауарлар өндіру көлеміне дейін жоспарлау пайдалы болады.

Осылайша, әрбір кәсіпорындағы түрлі ресурстар қажеттілігіне перспективалы жоспарлау, өнімге деген сұранысты және тиісті ұсынысты өндірістің максималды мүмкін тиімділігімен қанағаттандыруды бағдар етуі тиіс. Ұзақ мерзімдік жоспарлау процесіндегі осы міндетке қол жеткізудің негізгі қиындығы жеке ресурстардың әдіснамалық және уақытша шектеулерінің болуында.

Кәсіпорынның технологиялық жабдыққа деген қажеттігін перспективті жоспарлау екі жақын әдіспен жүзеге асырылуы мүмкін:

1) шығарылатын өнімнің жалпы станок сыйымдылығының және жабдық бірлігінің жұмыс уақытының тиімді қорының қатынасымен;

2) өнімдер, жұмыстар немесе қызметтерді өндірудің жиынтық көлемін бір станоктың өндіргіштігіне бөлу арқылы.

Өндірістік жабдық қажеттілігін жоспарлау әдісін таңдау қолданылатын бастапқы мәліметтерге тәуелді болады. Бірінші жағдайда тиісті жабдықта өндірілетін өнімнің станок сыйымдылығының жылдық, тоқсандық, айлық немесе апталық көрсеткіштері болуы қажет. Екіншісінде – осы типтегі станоктардағы бұйымдарды өндірудің көлемдік натуралды көрсеткіштері қажет.

Еңбек ресурстары – еңбекке физикалық және интеллектуалды қабілеттілікке ие тиісті жұмыс жасына жеткен тұрғындар бөлігі.

Ел мен аймақтың еңбек ресурстарының құрамы көптеген сандық және сапалық көрсеткіштермен сипатталады. Біріншілері еңбекке қабілетті халықтың жынысы, жасы немесе аймақтар бойынша санын, ал екіншілері – кәсіби білім деңгейін, біліктілік құрамын, өндірістік тәжірибесі бойынша сипаттайды. Жеке категориялар бойынша еңбек ресурстарының арақатынасы, олардың құрамы мен құрылымы бойынша тиісті мінездемелері мен көрсеткіштерін анықтайды. Еңбек ресурстарының жас құрылымын талдау үшін тәжірибеде олардың төрт тобын бөлу қабылданған: жастар 16-дан 29 жасқа дейін, орта жастағылар – 30–49 аралығында, зейнеткерлік алдындағылар - әйелдер мен ерлер үшін сәйкесінше 50–55 және 50–60 және зейнеткер жасындағылар.

Халық санының табиғи артуы туылудың өлімнен артықтығымен сипатталады.

Миграция экономикалық аймақтар бойынша еңбек ресурстарының механикалық қозғалысын немесе жылжуын көрсетеді.

Елдегі, аймақтағы немесе саладағы еңбек ресурстарының абсолюттік артуы халық миграциясының динамикасын есепке алғандағы жоспарланатын кезеңнің басы мен аяғындағы олардың әртүрлілігімен белгіленеді.

Есептік және жоспарланатын кезең ішіндегі еңбек ресурстарының арту қарқыны, олардың артуының абсолюттік мөлшерінің тиісті кезеңнің басы мен аяғындағы жалпы санына қатынасымен сипатталады. Еңбек ресурстары санын болжау маңызды әлеуметтік-экономикалық маңызға ие. Болжамдық есептеулер халық санының күтілетін өзгерістерін анықтау, демографиялық жағдайға баға беру, еңбек ресурстарының санын анықтау, олардың кәсіби білім деңгейін анықтау мүмкіндігін береді. Ресурстар санын болжауда екі негізгі әдіс қолданылады: экстраполяция және жастардың жылжуы.

Экстраполяция әдісі халық санының көрсеткіштері мен оның алдағы кезең ішіндегі арту қарқындарын салыстырудың негізінде еңбек ресурстары дамуының қысқа мерзімдік болжамдарын құруда қолданылады. Болжанылатын кезеңдегі еңбек ресурстарының санын халықтың көбеюінің орташа жылдық коэффициентіне көбейту арқылы анықталады. Халықтың көбеюінің қалыптасқан тенденциялары сақталған жағдайда бұл әдіс еңбек ресурстарының санын болжаудың қажетті нақтылығын қамтамасыз етеді.

Жастарды жылжыту әдісі еңбек ресурстарының перспективалы санын жоспарлауда қолданылады. Халықтың болжанылатын саны, оның санақ бойынша санын жылдық немесе бес жылдық интервал арасында анықталатын тиісті жас коэффициентіне көбейту арқылы табылады.

Бұл әдісті қолдану барысында алдымен жоспарланатын жылдың аяғына қарайғы еңбек ресурстарының саны анықталады, ал одан кейін халықтың қозғалысы туралы берілген статистикалық мәліметтердің негізінде болжанатын кезеңге түзетулер енгізіледі.

3.5 КҮРДЕЛІ ҚАРЖЫ ЖҰМСАЛЫМДАРЫН ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

Негізгі қорлар дегеніміз – өзінің бастапқы заттай-натуралдық нысанын өзгертпестен шаруашылық қызметте көп рет қолданылатын өндіріс құралдарының бөлігі. Негізгі өндірістік қорлардың құны дайын өнімге (қызметке) бөлшектеліп тозу шамасына қарай салынады және өнімдерді немесе қызметтерді өткізгеннен кейін кәсіпорынға қайтарылады. Негізгі қорлардың құнын ауыстыру процесі амортизация деп аталады. Негізгі қорларға мыналар жатады: ғимараттар,

құрылыстар, беріліс құрылғылары, жұмыс машиналары мен жабдық, өлшеуші және реттеуші құралдар, есептегіш техника, көлік құралдары, технологиялық жабдық, шаруашылық инвентарь.

Материалдық емес активтер өнеркәсіптік және интеллектуалды меншік объектілерінің және басқа да мүліктік құқықтардың құнын қамтиды. Шаруашылық қызметтің ұзақ кезеңінің барысында пайдаланылатын және табыс әкелетін материалдық емес активтерге мыналар жатады: ғылым туындыларына авторлық және басқа да келісім-шарттардан туындайтын құқықтар, компьютерлік бағдарламалар, жаңалықтар, жер үлескілерін жалға алу. Мұндай активтер өз экономикалық тағайындалуы бойынша негізгі қорларға ұқсас келеді. Олар да ұзақ мерзім ішінде қолданылады, өз иесіне пайда әкеледі, уақыт өткен сайын өзінің бастапқы құнын жоғалтпайды. Материалдық емес активтерге де амортизация есептелінеді. Осындай активтердің ерекшелігі – материалдық-заттай нысанның болмауы, олардың құнын және оларды қолданудан түсетін пайданы есептеудің күрделілігі.

Айналым қаражаттары айналым қорларынан және айналыс қорларынан тұрады. Айналым қорлары өзінің заттай мазмұны бойынша түрлі материалдық қорларды, ресурстарды ұсынады. Олар өндірістік процеске бір рет қатысады, өзінің натуралды-заттай нысанын өзгертеді және құнды толығымен тауар немесе қызметті жасауға ауыстырады. Айналыс қорлары дайын өнімді сатумен байланысты. Олар өндірілген тауарларды, ресурстар қорын, есеп айрысу шоттарындағы және кәсіпорын қассасындағы ақша қаражаттарын қамтиды. Өнімді өндіру және сату процесіне қатысу сипаты бойынша айналыс қорлары мен айналым қорлары өзара тығыз байланысқан, олар өндіріс саласынан айналыс саласына ауысады және сол себепті олар ортақ айналым қаражаттары ретінде ақшалай нысанда есепке алынады.

Кәсіпорындардағы күрделі қаржы салымдары немесе инвестициялар келесідей инновациялық жобаларды жүзеге асыруға жоспарланады:

- ғылыми-зерттеу, тәжірибелік, конструкторлық, технологиялық және ұйымдастырушылық жұмыстарды орындау;

- технологиялық жабдықты сатып алу, қайта демонтаждау, жеткізу, монтаждау, қүйге келтіру және игеру және өндірістік процесті жабдықтау;

- өнім өндіруді игеру және бұйымның сынамалық үлгілерін жетілдіру, макеттер мен модельдерді дайындау, еңбек заттары мен құралдарын жобалау;

– ғимараттар мен құрылыстарды салу және қалпына келтіру, өндірістік алаңдар мен жұмыс орындарын, сондай-ақ жаңа тауарларды өндіру жобасын жүзеге асырумен тікелей байланысты негізгі қорлардың басқа элементтерін құру немесе жалға алу;

Жалпы алғанда технологиялық жабдыққа қажетті күрделі қаржы салымдарының сомаланған мөлшерін келесі формула бойынша анықтауға болады:

$$K_{\text{жал}} = Bб * Cб + Kш + Ққмж + Аауд + Шғзж + Шжкж, \quad (3.1)$$

$K_{\text{жал}}$ – күрделі қаржы салымдарының жалпы сомасы;

$Bб$ – жабдық бірлігінің нарықтық бағасы;

$Cб$ – қажетті жабдық бірліктерінің саны;

$Kш$ – көлік шығындары;

$Ққмж$ – құрылыс-монтаждық жұмыстарының құны;

$Аауд$ – өндірістік ауданның арендасы (құны);

$Шғзж$ – ғылыми-зерттеу жұмыстарына кететін шығындар;

$Шжкж$ – жобалау-конструкторлық жұмыстарға кететін шығындар.

Осы секілді есептік тәуелділіктер немесе үлгілер кәсіпорынның әрбір бөлімшесі, өндірістік ресурстардың түрі, жеткізушінің түрі немесе нарық сегменті бойынша құрастырылуы мүмкін.

Бақылау сұрақтары:

1. Стратегиялық жоспарлаудың тағайындалуы неде?
2. Кәсіпорынның даму стратегиясы дегеніміз не? Ол даму стратегиясынан несімен ерекшеленеді?
3. Экономикалық жүйелердің қандай даму түрлері болады?
4. Стратегиялық жоспарлаудың қандай негізгі кезеңдері болады? Бірінші сатының мазмұны қандай?
5. Кәсіпорын дамуының «7С-үлгісі» қандай факторлардан тұрады? Олар өзара қалай әрекеттеседі?
6. Кәсіпорын дамуының негізгі мақсатын қалайша белгілеуге болады? Мақсаттар қалайша деңгейлерге бөлінеді?
7. Біздің кәсіпорындарда қандай даму стратегияларын пайдалануға болады?
8. Өндірісті тұрақтандыру стратегиясы нені білдіреді?
9. Бәсекеге қабілетті өнімді болжау нені көздейді? Бәсекеге қабілеттілік деңгейі немен сипатталады?
10. Өнімнің өмірлік циклы нені білдіреді? Ол қандай сатылардан тұрады?

11. Тауарлардың өмірлік циклының қисық сызықтарының қандай негізгі түрлері болады? Классикалық қисық сызықтың дәстүрлі қисық сызықтан ерекшелігі неде?

12. Нарықтағы өнімнің жағдайы қалайша анықталады? Нарықта өнімнің қандай түрі ең үздік орынға ие болады?

13. Жаңа өнімді жоспарлау процесі қандай сатылардан тұрады? Өнімді болжау неден басталады?

14. Өнімнің үздік түрлері қалай іріктеледі? Тауарларды іріктеуге арналған бағалық көрсеткіштердің қандай тізімі болады?

15. Жаңа өнімді жоспарлауда болжаудың қандай әдістері қолданылады? Экстраполяция неге негізделеді?

16. Кәсіпорын әлеуеті нені білдіреді? Оны қандай негізгі факторлар сипаттайды?

17. Жалпы алғанда кәсіпорын әлеуетінің даму деңгейін қалайша бағалауға болады?

18. Ресурстар қажеттілігін перспективті жоспарлау қалай қамтамасыз етіледі? Оның барысында шығынның қандай нормаларын пайдалану қажет?

19. Стратегиялық жоспарлау барысында капитал салымдарына қажеттілікті қалайша анықтауға болады? Түрлі жылдардағы шығындар қалайша салыстырылады?

20. Стратегиялық жоспарлар қандай көздерден қаржыландырылады?

4. БӨЛІМ

4. ЖОСПАРЛАУДЫҢ ЖҰЙЕЛІК ӘДІСТЕРІ

4.1 ЖҰЙЕЛІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ МӘНІ

Жүйелік жоспарлау – жұмыстардың мазмұны және стратегиялық жоспарлар мен ұзақ мерзімдік жобалық жоспарлық, ұйымдастырушылық қызмет және кәсіпорын қызметінің басқа да түрлерін орындаудың ұзақтылығын графикалық кескіндеудің нысаны. Сызықтық графиктер және кестелік есептеулермен қатар, жоспарлаудың барлық жүйелік әдістері перспективалық жоспарлар мен күрделі өндірістік жүйелер мен ұзақ мерзімдік пайдаланудағы басқа объектілерді құру модельдерін әзірлеу кезінде кеңінен қолданылады. Кәсіпорынның жаңа өнім жасау бойынша жұмыстарының жүйелік жоспарлары жобалау-өндірістік және қаржылық-экономикалық қызметтің бүкіл кешенінің жалпы ұзақтылығын ғана емес, жеке кезеңдер немесе сатылардың жүзеге асырылуының барысы мен кезеңділігін, сондай-ақ қажетті экономикалық ресурстарға мұқтаждықты қамтиды.

Жүйелік жоспарлау күрделі техникалық объектілер мен конструкторлық жобалар мен т.б. орындау жобаларын бейнелеуді, модельдеу, талдау мен оптимизациялауды қамтамасыз ететін экономикалық және математикалық есептеулердің, графикалық және сараптамалық есептер, оперативтік және стратегиялық жоспарлардың негізі болып табылады.

Жүйелік жоспарлау деп орындалатын жұмыстардың белгілі бір кешенінің логикалық кезектілігін, орын алатын өзара байланысы мен жоспарланатын ұзақтылықтың графикалық бейнелеуін атаймыз, ол экономикалық-математикалық әдістердің және компьютерлік техниканың негізінде жұмыстардың барысын ағымдағы басқару мақсатында әзірленген графикті жетілдіру мен оптимизациялауды қамтамасыз етеді.

Кешеннің жүйелік моделі бағдарланған граф деп аталады. Ол жеке жұмыстардың технологиялық тәуелділігін және алдағы жобалардың кезеңдерін сипаттау үшін өзара байланысқан элементтердің алуан түрінен тұрады. Жүйелік модельдер немесе графиктер түрлі элементтердің көп санынан тұратын күрделі өндірістік объектілерді, экономикалық жүйелерді және түрлі жұмыстарды жобалауға арналған. Қарапайым жұмыстар үшін әдетте сызықтық және циклдық графиктер қолданылады.

Жүйелік жоспарлау өндірістік және кәсіпкерлік қызметтің мынадай түрлі салаларында табысты қолданылуы мүмкін:

- маркетинг зерттеулерін орындау;
- ғылыми-зерттеу жұмыстарын өткізу;
- сынамалық-конструкторлық зерттеу жұмыстарын жобалау;
- ұйымдастырушылық-технологиялық жобаларды жүзеге асыру;
- өнімді сынақтық және сериялық өндіруді игеру;
- өндіріс объектілерін салу және монтаждау;
- технологиялық жабдықты жөндеу және модернизациялау;
- жаңа тауарларды өндірудің бизнес-жоспарларын әзірлеу;
- нарық жағдайларындағы әрекеттегі өндірісті реструктуризациялау;
- персоналдың түрлі категорияларын даярлау және орналастыру;
- кәсіпорынның инновациялық қызметін басқару.

Жүйелік жобалау жүйесін қолдану кәсіпорын дамуының стратегиялық жоспарының оптималды нұсқасын әзірлеуде септігін тигізеді, ол оны жүзеге асыру барысында жұмыстар кешенін оперативтік басқарудың негізі болып табылады. Бұл жүйедегі негізгі жоспарлық құжат болып жүйелік график немесе жүйе табылады, ол ақпараттық-динамикалық үлгі түрінде келеді. Ол стратегиялық жоспарлаудың акырғы мақсатына қол жеткізу үшін қажетті орындалатын жұмыстардың логикалық өзара байланыстылығы мен нәтижелерін сипаттайды.

Жүйелік графикте қызметтің барлық түрлерінің тапсырылған немесе жоспарланған кезеңнен кешіктірместен аяқталуын қамтамасыз ету үшін қандай жұмыстарды, қандай кезектілікпен және қандай уақыт ішінде орындау керектігі мұқият нақтылап сипатталады. Жүйелік модельдеудің негізінде жоспарланатын жұмыстар кешенін бағдарлық граф түрінде бейнелеу жатыр.

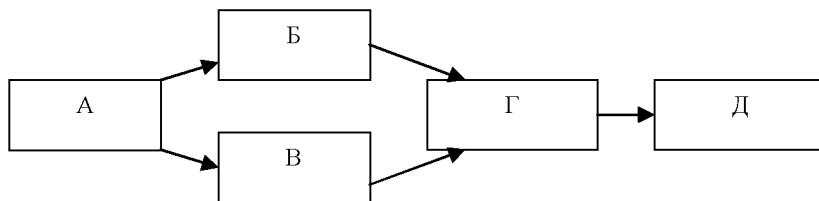
Граф – шартты схема, ол сызықтардың белгілі бір жүйесімен өзара қосылған нүктелерден (төбелерден) тұрады. Төбелерді қосатын бөлшектер графтың бүйірлері (доғалары) деп аталады. Барлық бүйірлерінің немесе доғаларының бағыттары, тілбағыттарымен көрсетілген графтар бағытталған деп аталады. Графтар карталар, лабиринттер, жүйелер мен диаграммалар атауына ие болады. Бұл схемаларды зерттеу «графтар теориясы» деп аталатын теорияның әдістерімен жүргізіледі. Ол жолдар, контурлар және т.б. түсініктерді қолданады. Жол - әрбір алдағы үзіндінің соңы, келесісінің басымен сәйкес келетін жағдайдағы доғалардың немесе жұмыстардың кезектілігі. Контур бастапқы төбесі немесе оқиға ақырғы, соңғысымен

сәйкес келетін ақырғы жолды білдіреді. Басқаша айтар болсақ, жүйелік график дегеніміз – контурларсыз, доғаларсыз бағдарлы граф, оның бүйірлері бір немесе бірнеше сандық сипаттамаларға ие. Графикте бүйірлер деп жұмыстар, ал төбелер деп оқиғалар есептелінеді.

Белгілі бір нәтижелерге оқиғаларға қол жеткізуге әкелетін кез келген өндірістік процестер немесе басқа да әрекеттер жұмыстар деп аталады. Үзілістермен немесе қосымша уақыт шығындарымен байланысты келесі процестердің басталуын ықтимал күтуді жұмыс деп есептеу қажет. Жұмыс-күту әдетте ресурстарды пайдаланусыз жұмыс уақытындағы шығындарды талап етеді, мәселен, қызып тұрған дайындамалардың сууы, бетонның қатуы, корпусық бөлшектердің табиғи «қартаюы» және т.б. Шынайы жұмыстар мен күту-жұмыстармен қатар, фиктивті жұмыстар мен тәуелділіктер де болады.

Уақыт шығындарын талап етпейтін белгілі бір ақырғы процестер немесе оқиғалар арасындағы логикалық байланыс немесе тәуелділіктер фиктивті жұмыс деп саналады. Графикте фиктивті жұмыс пунктирлі сызықпен бейнеленеді. Оқиғалар деп алдағы жұмыстардың ақырғы нәтижелері есептелінеді. Оқиға жұмыстардың орындалу фактісін бекітеді, жоспарлау процесін нақтылайды, түрлі процестер мен жұмыстарды орындаудың қорытындыларын түрліше түсіндірілу мүмкіндігін жояды. Әдетте уақыт ішіндегі өз ұзақтылығына ие болатын жұмыспен салыстырғанда, оқиға тек жоспарланатын әрекеттің жүзеге асырылу сәті ғана болып табылады, мысалы: мақсат тандалды, жоспар құрастырылды, тауар өндірілді, өнім үшін ақы төленді, ақша келіп түсті. Оқиғалар бастағы немесе бастапқы, ақырғы немесе аяқталған, қарапайым немесе күрделі, сондай-ақ аралық, алдағы немесе кейінгі болып бөлінеді.

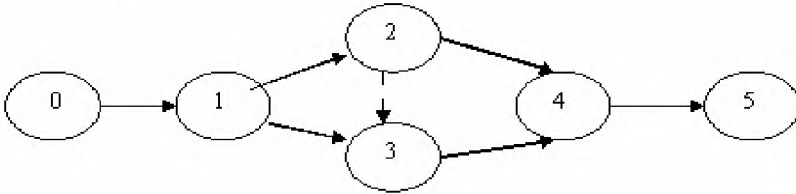
Жүйелік графиктерде оқиғалар мен жұмыстарды бейнелеудің үш негізгі тәсілі болады: төбе-жұмыстар, төбе-оқиғалар және аралас жүйелер. Төбе-жұмыстар секілді жүйелерде барлық процестер немесе әрекеттер бір-бірінен кейін жүретін тік төртбұрыштар түрінде келеді, олар логикалық өзара тәуелділіктермен байланысады (4.1-сурет).



4.1 - сурет. «Төбе-жұмыстар» типіндегі жүйе

Жүйелік графиктен көретініміздей, онда бес өзара тәуелді жұмыстан тұратын қарапайым үлгі немесе жүйе кескінделген: А,Б,В,Г және Д. Басындағы немесе бастапқы болып А жұмысы табылады, одан кейін аралық жұмыстар – Б,В және Г жүреді және одан кейін ақырғы жұмыс Д тұрады.

Төбе-оқиғалар типіндегі жүйелерде барлық жұмыстар немесе әрекеттер бағыптармен, ал оқиғалар шеңберлермен бейнеленген (4.2 - сурет).



4.2 - сурет. «Төбе-оқиғалар» типіндегі жүйе

Бұл жүйелік графикте қарапайым өндіріс процесі бейнеленген, ол өзара байланысқан оқиғалардан тұрады: 0,1,2,3,4 және 5. Бұл жағдайда нөлдік оқиға бастапқы болып келеді, бесіншісі –ақырғы оқиға, қалғандарының барлығы – аралық. Әрбір екі оқиға арасында бір шынайы жұмыс орналасқан, ол тұтас сызық-бағыт түрінде бейнеленген. 2 және 3 оқиғалар өзара фиктивтік жұмыспен жалғанған, ол солардың арасындағы уақыттық тәуелділік немесе логикалық байланыстың барлығын білдіреді. Басқаша айтар болсақ, 3 оқиға 2 оқиға біткенге дейін аяқталуы мүмкін емес.

Қазіргі уақытта фирмалардың көпшілігінде жұмыс-төбелер типіндегі жүйелер қолданыла бастады. Олардың негізгі артықшылықтары мыналар:

1. Осындай жүйелік үлгілердегі жұмыс неғұрлым табиғи болып көрінеді, себебі схемалық түрдегі орындаушы маманның жұмыс орнын бейнелейді.

2. Жүйелік модельдің графикалық кескінделуі де неғұрлым ыңғайлы болып келеді, себебі алдымен барлық жұмыстарды бейнелеп, одан кейін қажетті логикалық байланыстарды қою мүмкіндігі болады.

3. Осы жүйелерге арналған қосалқы бағдарламаларды жазу да неғұрлым қарапайым және аз еңбек сыйымдылығына ие қызмет түрі болып табылады.

4. Жұмыс-төбелер типіндегі жүйелік графиктер жобаларды басқарудағы қабылданған стандарттарға неғұрлым жақсы бейімделген.

Барлық жүйелік графиктерде жұмыстардың немесе оқиғалардың кезектілігін анықтайтын жол маңызды көрсеткіш болып табылады, онда бір сатыдағы ақырғы процесс немесе нәтиже одан кейін болатын фазаның бастапқы көрсеткішімен сәйкес келеді. Кез келген графикте бірнеше жолды бөліп қарастыру қабылданған:

- бастапқыдан ақырғы оқиғаға дейінгі толық жол;
- осы оқиғаның алдында болатын бастапқыдан кейінгі жол;
- осы оқиғадан кейін ақырғыға дейін жүретін жол;
- бірнеше оқиғалар арасындағы жол;
- бастапқыдан ақырғы оқиғаға дейінгі критикалық жол;
- максималды созылған жол.

Жүйелік модельдер детерминацияланған, ықтималды және аралас деп бөлінеді. Детерминделген жүйелік графиктерде стратегиялық жобаның барлық жұмыстары, олардың ұзақтылығы мен өзара байланысы, сондай-ақ күтілетін нәтижелерге қойылатын талаптар да алдын-ала анықталған болып келеді. Ықтималдылық модельдерінде көптеген процестер кездейсоқ сипатқа ие болады. Аралас жүйелерде жұмыстардың бір бөлігі белгілі, ал басқа бөлігі – белгісіз болып келеді. Модельдердің, сонымен қатар, бір мақсатты және көп мақсатты түрлері болады.

Жүйелік графиктерді құру барысында барлық орын алатын шынайы жағдайларды және әрбір кәсіпорындағы нақты жұмыстардың сипаттамаларын ескеру қажет.

4.2 ЖҮЙЕЛІК ҮЛГІЛЕРДІ ҚҰРУ

Жүйелік графиктердің көмегімен барлық материалдық, еңбек, қаржылық және басқа да көптеген өндіріс ресурстары мен құралдарын идеалдық (жоспарланатын), сондай-ақ шынайы (орын алған) экономикалық жағдайларда бір жүйеге қосуға болады.

Алуан түрлі өндірістік жүйелерді немесе басқа да экономикалық жүйелерді жүйелік жоспарлаудың аса маңызды кезеңдері мыналар:

- 1) Жұмыстар кешенін жеке бөліктерге бөлу және оларды жауапты орындаушыларға бекіту;
- 2) Барлық орындаушының алға қойылған мақсатқа қол жеткізуі үшін қажетті барлық оқиғалар мен жұмыстарды анықтауы және суреттеуі;
- 3) Бастапқы жүйелік графиктерді құру және жоспарланатын жұмыстардың мазмұнын нақтылау;
- 4) Жеке жүйелерді қосарлау және жұмыс кешенін орындаудың жиынтық жүйелік графигін құру;

5) Жүйелік графикте әрбір жұмыстың орындалу уақытын негіздеу немесе нақтылау.

Жоспарланатын жұмыстар кешенін бөлуді жобаның жетекшісі жүзеге асырады. Жүйелік жоспарлаудың барысында орындалатын жұмыстарды бөлудің екі тәсілі қолданылады: функцияларды орындаушылар арасында горизонталды бөлу және жобаны басқарудың деңгейлер схемасын вертикалды құру. Бірінші жағдайда қарапайым схема немесе объект жеке процестерге, бөлшектер немесе элементтерге бөлінеді, ол үшін ірілендірілген жүйелік графикті құруға болады. Одан кейін әрбір процесс операцияларға, тәсілдер мен басқа да есептеу әрекеттеріне бөлінеді. Жұмыстар кешенінің әрбір құрамдаушысына жеке өз жүйелік графигі құрылады. Екінші жағдайда күрделі жобаланатын объект жобаны басқарудың тиісті деңгейлерінің белгілі иерархиялық құрылымын құру арқылы бөлшектерге бөлінеді.

Әрбір деңгейдегі жүйелік графиктерді құруды олардың басшылары немесе жауапты орындаушылар жүргізеді. Олардың әрқайсысы жүйелік жоспарлау процесінде келесідей қызметтерді атқарады:

1. жұмыстардың бекітілген көлеміне бастапқы жүйелік графикті құрастырады;

2. өзіне бекітілген жұмыстарды орындаудың барысына баға береді және өз басшылығына қажетті ақпаратты ұсынады;

3. өндірістік бөлімшелер немесе функционалды органдардың жұмыскерлерімен бірлесе отырып, жоспарлық және басқарушылық шешімдерді даярлауға қатысады;

4. басқарудың тиісті органы қабылдаған барлық шешімдерді орындайды.

Жауапты орындаушылар деңгейінде құрылатын бастапқы жүйелік графиктер оларда орындалатын жұмыстардың бүкіл жиынтығында, жеке жұмыстар мен оқиғалардың арасындағы өзара байланыстарды сипаттау мүмкін болатындай шамада детализациялануы тиіс. Бастапқыда жауапты орындаушыға тапсырылған осы жұмыстар кешені қандай оқиғалармен сипатталатындығын анықтап алу қажет.

Әрбір оқиға алдындағы әрекеттердің аяқталуын бекітуі тиіс, мысалы: жобаның мақсаты таңдалды, жобалау әдістері негізделді, бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері есептелген және т.с.с. Осы кешенге кіретін барлық оқиғалар мен жұмыстарды олардың орындалу тәртібімен тізімдеу қажет (4.1- кесте).

Жүйелік графикті тігу, қосарлауды, кесте түрінде (4.1- кесте) берілген мәліметтердің негізінде жауапты атқарушы жүзеге асырады. Жүйе құруды бастапқы оқиғадан ақырғысына жақындай отырып

бастауға да, сондай-ақ ақырғысынан – бастапқысына қарай да бастауға болады.

4.1- кесте

Орындалатын жобалық жұмыстардың тізімдемесі

Жұмыстардың атауы	Ұзақтылығы, адам-күндер	Код
1. Жобаның мақсатын негіздеу	2	0-1
2. Маркетинг зерттеулерін өткізу	5	1-2
3. Техникалық шарттарды зерттеу	3	1-3
4. Эскиздік жобалау	4	1-4
5. Ресурстарды жеткізушілерді талдау	2	2-5
6. Жалған жұмыс	0	3-9
7. Техникалық жобалау	5	4-6
8. Ресурстар қажеттілігін есептеу	2	5-8
9. Жұмысшы жобалау	10	6-7
10. Өндірістік ресурстарды сатып алу	10	8-9
11. Бөлшектерді жасау	8	7-9
12. Бөлшектерді сертификаттау	2	8-11
13. Жеткізу мерзімдері бойынша келісу	3	7-11
14. Жинақтау технологиясын әзірлеу	3	9-10
15. Бұйымды жинау	11	10-11
16. Өнімді тұтынушыларға жеткізу	5	11-12

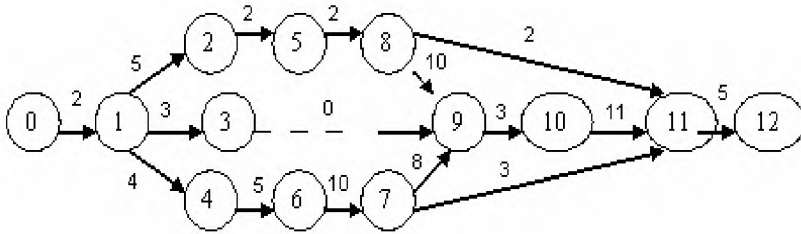
Жүйенің сол жағында бастапқы (нөлдік) оқиға, оң жағында – ақырғы оқиға орналасуы тиіс (4.3-сурет). Оқиға нөмірі көрсетіліп шеңбер түрінде, ал жұмыс бағыт түрінде белгіленеді. Бағыттың үстіңгі жағында жұмыстың ұзақтылығы қойылады.

«Оқиға-төбе» типтес жүйелік графиктерді құру кезінде келесідей ережелерді ұстану қажет:

1. Ербір жұмыс екі оқиғаның арасында тұруы тиіс және оның өз жеке коды болуы керек, мысалы, графикте маркетингтік зерттеулерді жүргізу кодпен белгіленген 1-2;

2. Жүйедегі тұйық оқиғалардың саны ақырғы оқиғалардың санынан аспауы тиіс, себебі олардың болуы не графиктің дұрыс құрылмауын немесе алдағы жұмыстың нәтижелерін пайдаланудың мүмкін болмайтындығын білдіреді;

3. Жүйелік графикте, сондай-ақ бірден артық бастапқы оқиға болмауы тиіс, себебі бұл оны жүзеге асырудың мүмкін еместігін білдіреді;



4.3 - сурет. Жобаны орындаудың жүйелік графигі

4. Жүйеде кейінгі оқиға алдағы оқиғамен қосылатын тұйық шеңберлердің болуына жол бермеу қажет;

5. Жүйелік модельде жақын оқиғалардың арасында екі немесе одан да көп жұмыстар санын бейнелеуге болмайды.

Әрбір атқарушы өзінің жұмыстар кешені үшін, әзірлейтін бастапқы жүйелік графиктерді құру және тексеруден кейін жеке бөліктерді тігу мен оларды жиынтық үлгіге біріктіруі жүзеге асырылады. Алдында берілген ережелерді орындай отырып құрылған жиынтық жүйелік график атқарушылардың өз алдына қойған жоспарлық мақсаттарға қол жеткізуін қамтамасыз етеді. «Оқиға - төбе» және «жұмыс-төбе» типтес қарапайым жүйелік модельдерді әзірлеу барысында графиктерді құрудың қолмен жасау әдісі де қолданылуы мүмкін. Күрделі өндірістік жүйелерді жобалау кезінде есептеу-графикалық жұмыстарын орындау үшін компьютерлік техниканы қолдану орынды болады.

Жүйелік жоспарлаудың ақырғы кезеңі болып жеке жұмыстарды немесе жиынтық процестерді орындаудың ұзақтылығын анықтау табылады. Детерминделген модельдерде жұмыстардың ұзақтылығы тұрақты болып саналады. Шынайы жағдайларда түрлі жұмыстарды орындаудың уақыты ішкі және сыртқы факторлардың көбісіне тәуелді болады, сол себепті кездейсоқ шама болып саналады. Кез келген жұмыстардың ұзақтылығын белгілеу үшін бірінші кезекте тиісті нормативтерді немесе еңбек шығындары нормаларын қолдану қажет. Жұмыстардың ұзақтылығының бағалануы адам-сағаттармен, адам-күндермен және басқа да уақыт бірліктерімен сипатталады.

Минималды уақыт дегеніміз – бұл ең алдымен жобаланатын процестерді орындаудың ықтималдыларының ішіндегі неғұрлым аз жұмыс уақыты. Осындай уақыт ішінде жұмыстарды орындаудың ықтималдылығы көбіне аз болып келеді. Максималды уақыт – қауіп-

қатерлерді және ішкі факторлар мен сыртқы жағдайлардың жағымсыз барысын ескере келе жұмысты орындауға кететін неғұрлым көп уақыт. Неғұрлым ықтимал болатын уақыт дегеніміз – ықтимал немесе процестерді орындаудың шынайы жағдайларына жақын болатын жұмыс уақыты.

Уақыттың алынған неғұрлым ықтимал бағасы әрбір жұмыстың орындалуының күтілетін уақытының нормативті көрсеткіші ретінде қабылдана алмайды, себебі көп жағдайларда бұл баға субъективті сипатқа ие болады және көп жағынан жұмыстарды жауапты атқарушының тәжірибесіне тәуелді келеді. Сондықтан әрбір жұмысты орындаудың күтілетін уақытын анықтау үшін, эксперттік бағалар статистикалық өндеуден өтеді. Кез келген жұмыстың ұзақтылығының ықтималдылығы қалыпты бөлу заңына сәйкес келеді деген тұжырым жасайтын болсақ, оны орындаудың күтілетін уақытын келесі формула бойынша есептеуге болады:

$$T_{\text{күт}} = (t_{\text{min}} + 4t_{\text{нү}} + t_{\text{max}}) / 6. \quad (4.1)$$

1 пайыздан аспайтын ықтимал қате кезінде күтілетін уақыттың ұзақтылығы екі баға бойынша есептелуі мүмкін:

$$T_{\text{күт}} = (3t_{\text{min}} + 2 t_{\text{max}}) / 5. \quad (4.2)$$

Формулалар бойынша (4.1 және 4.2) есептелінген жұмыстардың ұзақтылығының орташаланған шамалары жүйелік графиктің ықтималды моделін детерминделген ретінде қарастыру мүмкіндігін береді. Жұмыстардың орындалуының күтілетін уақытының ұзақтылығының табылған орташа мәндерін жүйелік графикте (4.3-сурет) немесе бастапқы мәліметтер кестесінде (4.1-кесте) сипаттау қажет. Олардың негізінде жүйелік графиктің аса маңызды параметрлерін одан әрі есептеу жүргізіледі.

4.3 ЖҮЙЕЛІК ГРАФИКТЕРДІҢ ЖОСПАРЛЫҚ ПАРАМЕТРЛЕРІН ЕСЕПТЕУ

Жүйелік модельдердің негізгі параметрлері болып жеке процестерді, сондай-ақ жұмыстардың бүкіл кешенін орындаудың жоспарланатын құндық және уақыттық көрсеткіштері табылады. Жүйелік графикте қарастырылған әрбір жұмыс өзінің іске асырылуы үшін жұмыс уақытының, материалдық, еңбек, қаржылық және басқа да өндіріс ресурстарының белгілі шығындарын талап етеді. Жүйелік

модельдердің уақыттық және құндық сипаттамалары жұмыстардың немесе процестердің бүкіл кешенін орындау үшін қажетті экономикалық ресурстардың шығындалуының жалпыланған маңызды көрсеткіштері болып табылады.

Кәсіпорындағы стратегиялық жоспарлау мен өндірістік қызметті басқарудың көптеген жүйелік жүйелері үшін ең алдымен нақты ресурстардың натуралды көріністегі қажеттіліктері туралы мәліметтер қажет. Жүйелік жоспарлауда қолданылатын барлық ресурстарды екі түрге бөлу қабылданған – қоймаланатын және қоймаланбайтын.

Қоймаланатын немесе қалпына келтірілмейтін өндірістік ресурстарға мыналар жатады: материалдар, жартылай фабрикаттар, дайын тауарлар, отын және басқа да айналым қаражаттары. Оларға сондай-ақ ақшалай немесе құндық ресурстарды жатқызуға болады, сол себепті құнды қоймаланатын ресурстардың бір түрі ретінде қарастыруға болады. Дегенмен жүйелік жоспарлауда құн орындалатын жұмыстар кешенінің жалпы экономикалық сипаттамасы ретінде қызмет атқаратын модельдер неғұрлым жиі қолданылды.

Қоймаланатын ресурстар жүйелік графиктерде жоспарланатын жұмыстарды орындау процесінің өзінде жұмсалады және қайта пайдалануға келмейді. Мұндай ресурстар уақытында пайдаланбаған жағдайда кейінгі жұмыстарда да пайдаланылуы мүмкін. Әдетте қолданылмайтын қойма ресурстарының саны немесе құны өзгеріссіз қалады деп саналады, дегенмен, ұзақ мерзімдік жоспарлау кезінде ресурстардың тек сандық қана емес, сонымен қатар, сапалық көрсеткіштерін ескерген жөн.

Қоймаланбайтын немесе қайта қалыпқа келтірілетін ресурстарға жұмыс күші, өндіріс құралдары, жұмыс құралы, өндірістік аудан және басқа да негізгі қорлар жатады. Мұндай ресурстар жұмыс барысында тиімді қолданылуы тиіс. Ұзақ мерзімдік модельдеу кезінде қоймаланбайтын ресурстардың бастапқы құнының өзгеруін де ескерген жөн, мысалы, технологиялық жабдықтың өндіріштігінің төмендеуі, персоналдың кәсіби мамандандырылуының артуы және т.с.с.

Қысқа мерзімдік жүйелік модельдерде жоспарланған технологиялық процестерді немесе жұмыстарды орындаудағы қоймаланбайтын ресурстарға деген қажеттілік әдетте тұрақты шама ретінде қабылданады. Демек, жүйелік модельдердегі негізгі жоспарланатын параметрлерге мынадай уақыттық көрсеткіштер жатады: жұмыстарды орындаудың ұзақтылығы, критикалық жол, оқиғалардың орын алуының уақыттық мерзімдері және т.б. Кез келген жүйелік графиктің аса маңызды параметрінің бірі – критикалық жол.

Жол деп, жүйелік графикте бірнеше оқиғаны өзара

байланыстыратын жұмыстардың (бағыттардың) кез келген кезектілігі аталады. Жүйенің бастапқы және ақырғы оқиғасын байланыстыратын жол толық, ал қалғандарының барлығы –толық емес жолдар болып саналады. Әрбір жол өз ұзақтылығымен сипатталады, ол оны құрайтын жұмыстардың ұзақтылық сомасына тең болады.

Ұзақтылығы неғұрлым көп, толық жол критикалық жол деп аталады. Демек, критикалық жол дегеніміз – бастапқы оқиғадан ақырғы оқиғаға апаратын жұмыстардың уақыт бойынша неғұрлым ұзаққа созылатын жұмыстар тізбегі. Жүйелік графикте критикалық жол 0-1-4-6-7-9-10-11-12 деген нөмірлермен белгіленген оқиғалар мен жұмыстардың тізбегінен өтеді және 48 адам-күндерге тең. Ол кең жолақпен бөліп көрсетілген.

Критикалық жолда жатқан жұмыстар мен оқиғаларды да критикалық деп атау қабылданған. Жүйелік графикте көрінісін тапқан жұмыстардың тұтас кешенінің толық ұзақтылығы әрқашан критикалық жолға тең деп қабылданады. Критикалық жол арқылы өтетін кез келген жұмыстың ұзақтылығының өзгеруі тек аралық оқиғаның орындалу уақытын тиісінше қысқартып немесе ұзартып қоймай, ақырғы (соңғы) оқиғаның басталуының бүкіл мерзіміне де, яғни жобаланатын жұмыстардың жоспарланатын жүзеге асырылу мерзімдеріне де әсер етеді. Сол себепті критикалық жұмыстардың ұзақтылығын, сондай-ақ жоспарлық-басқарушылық шешімдерді пайдалану кезінде экономист-менеджерлердің алдында ашылатын экономикалық мүмкіндіктерді сипаттайтын есептік көрсеткіштер едәуір шамада жүйелік жоспарлаудың жүйелері мен әдістерінің бүкіл тиімділігін де анықтайды.

Жүйелік графиктерде әлі көптеген басқа толық жолдар болады, олар не толығымен, не ішінара критикалық жолмен сәйкес келуі, сондай-ақ критикалық жолдан тыс өтуі мүмкін. Сол себепті жүйелік жоспарларда кернеулі және кернеусіз жолдарды бөліп қарастыру қажет. Кернеулі жол – критикалық жол. Кернеусіз жолдар – өз ұзақтылығы бойынша критикалық жолдан қысқа келетін жүйелік графиктің толық жолдары. Кернеусіз жолдар критикалық жұмыстарға сәйкес келмейтін үлескілерінде оқиғалардың жүзеге асырылуының уақыт резервтеріне ие болады. Бұдан шығатыны, критикалық жолдан өтпейтін оқиғаларды орындаудағы осы резервтермен белгіленген уақытқа дейінгі тежелуі бүкіл жұмыс жобасының аяқталуының есептік немесе жоспарлық мерзімдеріне ықпал етпейді. Критикалық жолдар осындай уақыт резервтерін қамтымайды. Демек, критикалық жолдағы белгілі бір оқиғаны жасаудың есептік уақыты тежелетін болса, ақырғы

оқиғаның басталуының жоспарланатын мерзімдері сондай кезеңге жылжытылады.

Оқиғалардың іске асу уақытының резервтері түрлі ұзақтылыққа ие бір жолдан астам жол саны болған жағдайда, көптеген жүйелік графиктерде кездеседі. Уақыт резервтерінің мөлшерін жауапты атқарушылар мен жұмыс жетекшілері есептей және талдай білуі тиіс. Жүйелік графиктің кернеусіз жолдарының ішінде критикалыққа жақын жолдарға – ұзақтылығы бойынша критикалыққа жақын, сондай-ақ басқа неғұрлым аз кернеулі жолдарға көңіл бөлу қажет. Олар критикалық жолдағы жұмыстардың ұзақтылығы қысқарған жағдайда критикалыққа айналуы мүмкін. Мұндай жолдар жобалық жұмыстарды аяқтаудың жоспарда бекітілген мерзімдерін ұстану тұрғысынан әлеуетті қауіпті болуы мүмкін және уақытта өз резервтеріне ие емес жүйелік графиктердің критикалық аймағына жатады.

Оқиғаның орындалу уақытының резерві – жүйелік графикте жоспарланған жобалық жұмыстарды аяқтау мерзімдерін бұзбастан осы оқиғаны жүзеге асыру кейінге қалдырылуы мүмкін болатын уақыт аралығы. Әрбір оқиғаны іске асырудың уақыт резерві осы оқиғаның орындалуының кеш және ерте мерзімдерінің арасындағы айырмамен мына формула арқылы анықталады:

$$R_i = T_{ki} - T_{ei}, \quad (4.3)$$

мұндағы: R_i – i оқиғаның орындалуының уақыт резерві; T_{ki} – i оқиғаның орындалуының кеш мерзімі; T_{ei} – i оқиғаның басталуының ерте мерзімі. Оқиғалардың басталуының ерте мерзімі, жүйелік графикте жоспарланған белгілі бір оқиғаның орындалуының мүмкін болатын уақытының ішіндегі неғұрлым ерте уақытты сипаттайды.

Әрбір оқиға бір немесе бірнеше алдағы жұмыстарды орындаудың нәтижесі болып табылатындықтан, оның орын алу мерзімі бастапқы (нөлдік) оқиғадан қарастырылып отырған (бірінші) оқиғаға дейінгі неғұрлым ұзақ жол үзіндісінің мөлшерімен анықталады. Оқиғаларды орындаудың ерте мерзімдерін есептеу бастапқыдан ақырғы оқиғаға дейін былайша жүргізіледі:

$$T_{ki} = t_{0-i}(\max t_{0-i}), \quad (4.4)$$

мұндағы: $\max t_{0-i}$ – осы оқиғаға әкелетін барлық жұмыстарды орындаудың максималды уақыты.

Оқиғаның іске асуының кеш мерзімі – шекті мүмкін болатын уақыттың бір кезеңі, одан асып кету ақырғы оқиғаның тиісінше

тежелуін тудырады. Егер жүйелік графиктің бүкіл жұмыс кешенінің аяқталуының жоспарлық мерзімі белгіленген болатын болса, оқиға есептік критикалық мерзімнен кешіктірмей басталуы тиіс.

Бұл кезең жұмыстарды орындаудың шекті рұқсат етілген мерзімі болып табылды. Оқиғаның орын алуының кеш мерзімін есептеу аяқтаушыдан бастапқыға қарай жүргізіледі. Ақырғы оқиғаның орын алуының кеш мерзімі критикалық жолға тең деп қабылданады. Оқиғалардың орын алуының кеш мерзімі критикалық жолдың және берілген (i) жол оқиғасынан ақырғысына (C) қарай жүретін максималды ұзындықтың айырмасымен мына формула бойынша анықталады.

$$T_{ei} = (L_{kp} - t_{i-c}) \max t_{i-c}, \quad (4.5)$$

мұндағы: L_{kp} - критикалық жолдың ұзақтылығы; $\max t_{i-c}$ – берілген оқиғадан ақырғысына дейінгі жолдың максималды ұзақтылығы.

Толық уақыт резервінің маңызды жоспарлық белгісі – оны белгілі бір жұмысты орындауың ұзақтылығын арттыру үшін ішінара немесе толық пайдалануға болады. Сонымен бірге, әрине, осы жолда жатқан барлық басқа жұмыстардың уақыт резерві азая түседі, себебі уақыттың толық резерві осы жолдағы жатқан барлық жұмыстарға бөлінеді.

4.4 ЖҮЙЕЛІК ЖОСПАРЛАРДЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ

Құрылған жүйелік модельдерді талдау бірінші кезекте жоспарланған стратегиялық және тактикалық мақсаттарға қол жеткізу мүмкіндігін анықтау, ақырғы нәтижелердің әлеуметтік-экономикалық тиімділігін бағалау және шектеулі өндірістік ресурстарды шығындауды оптимизациялаудың шынайы жолдарын табу үшін арналған.

Жалпы алғанда жүйелік графиктерді оптимизациялаудың мәні - берілген жоспарлық шектеулер жағдайында экономикалық ресурстарды шығындауды қысқарту және қаржылық нәтижелерді арттыру мақсатымен жұмыстар кешенін жоспарлау, ұйымдастыру және басқару процестерін жетілдіру.

Жеке оптимизациялаудың негізгі түрлері болып екі белгілі экономикалық ыңғай табылады:

1) жобаның құны берілген жағдайда жоспарланатын жұмыстар кешенін орындау уақытын минимизациялау;

2) жобаны орындаудың уақыты берілген жағдайда бүкіл жұмыстар кешенінің құнын минимизациялау.

Ең алдымен жүйелік графиктерді оптимизациялауды жеке процестер мен бүкіл жұмыстар кешеніне кететін уақыт шығындарын минимизациялау критерийі бойынша қарастыралық. Жүйелік модельдегі барлық жұмыстарды аяқтаудың жалпы мерзімін бірінші кезекте критикалық жолды қысқартудың есебінен қысқарту қажет. Бұл кадам графиктің уақыттық көрсеткіштерін талдауға негізделген және үлкен қаржылық, материалдық ресурстар шығынын талап етпейді. Жүйені талдау неғұрлым кернеулі жолдардың ұзақтылығын түзету мақсатымен жүргізіледі. Жалпы алғанда кез келген толық жолдың кернеу коэффициенті, оның ұзақтылығының (Жі) критикалық жолға (Жкр) қатынасымен анықталады:

$$K_k = J_i / J_{kr}. \quad (4.6)$$

Уақыт резервтерімен қатар жүйелік жолдардың кернеу коэффициенттерін есептеу және талдау барлық жұмыстарды үш аймақ бойынша бөлу мүмкіндігін береді: критикалық, критикалық асты және резервтік. Біз әзірлеген графикте барлық жолдардың кернеу коэффициенті келесідей мәндерге ие болады.

Бірінші жол 0-1-2-5-8-11-12 оқиғалары арқылы өтеді және 18 адам-күндерге тең болады. Бұл жолдың кернеу коэффициенті мынаны құрайды:

$$K_k = J_i / J_{kr} = 18/48 = 0.375. \quad (4.7)$$

0-1-2-5-8-9-10-11-12 оқиғалары арқылы өтетін екінші жол 40 күнге тең, ал кернеу коэффициенті -0,833.

24 күнге тең үшінші жол 0-1-3-9-10-11-12 оқиғалары арқылы өтеді. Оның кернеу коэффициенті 0,5 мәніне ие.

Төртінші жол – критикалық жол, оның кернеу коэффициенті 1,0 ге тең.

Бесінші жол 0-1-4-6-7-11-12 оқиғаларын біріктіреді.

Бұл жолдың ұзақтылығы 29 күнді құрайды, ал кернеу коэффициенті – 0,604.

Жолдардың кернеу коэффициенттеріне жасалған талдау қолда бар еңбек ресурстарын неғұрлым рационалды жүктеген жағдайда, критикалық жолды үш есе қысқарту мүмкіндігі болатындығын растайды. Дегенмен, бұл жерде ескере кететін бір жайт – персоналдың мамандандырылуының орын алған функционалды нысандары, сондай-ақ мамандардың талап етілетін біліктілігінің деңгейі. Есептеулерден шығатын қорытынды – жоспарлық жұмыстарды орындау жолдары

неғұрлым аз кернеуге, ал жобалау-конструкторлық жұмыстарда – неғұрлым көп кернеуге ие болды.

Бірақ шынайы жағдайларда кәсіпорынның жоспарлық-экономикалық және жобалау-конструкторлық бөлімшелерінің жұмысшыларының өз функцияларын біріктіру мүмкіндігі шамалы. Бұдан шығатыны, критикалық жолды мысал үшін 24 күнге қысқарту қажеттілігі туындаған жағдайда бір ауысымды жұмыс жағдайында бір конструкторды қосымша бір айға тарту қажет. Критикалық жолды 48 адам-күннен қажетті немесе жоспарланған мәнге дейін қысқартудың басқа да көптеген нұсқалары бар.

Жүйелік графиктерді оптимизациялаудың аса маңызды кешенді проблемасы деп, құнды минимизациялауды атауға болады, ол жоспарланған жұмыстар кешенін толығымен жүзеге асыруға кететін сомаланған шығындардың неғұрлым төмен деңгейін сипаттайды. Бұл әдісте белгілі бір жұмысты орындауға кететін шығындардың мөлшері, басқа тең шарттарда оны орындауға кететін жұмыс уақыты шығындарынан кері тәуелділікте болады деген экономикалық тұжырым негізге алынады. Егер барлық жоспарланған жұмыстар жүйелік графикте есептелген нақтылықпен орындалатын болса, онда әзірленген жоспар-жобаның жалпы құны минималды болады. Жұмыстар жылдамдатылған сайын шығындар арта түседі, ал баяулаған кезде – төмендейді. Сонымен бірге, жұмыстардың минималды ұзақтылығы кезінде олардың құны максималды, ал максималды ұзақтылық жағдайында – шығындар минималды болады.

Стратегиялық жоспардың ресурстық, экономикалық және қаржылық жүзеге асырылуына талдау осы секілді жүйе бойынша жүргізіледі, бірақ әрбір сатыны орындаудың ерекшеліктерін міндетті түрде есепке алу қажет. Егер жобада тек жеке өндірістік ресурстар ғана қолданылатын болса, онда оларды орындаушылардың жұмыс орындарына жеткізудің жоспарын құру қажет. Қолда ресурстар болмаған жағдайда оларды сатып алу жоспары әзірленуі тиіс, себебі осылайша фирманың барлық бөлімшелерінің жоспарланатын жұмыстар кешенін уақытылы орындауға қол жеткізіледі. Барлық жұмыстардың ұзақтылығы мен құны негізделген кезде, стратегиялық жоспар-жобаның қаржылық жүзеге асырылуының ақырғы тексерісі жүргізіледі. Барлық ақша ағыстарын анықтағаннан кейін, сәйкесінше перспективалық, жылдық, тоқсандық және айлық қаржылық жоспарды құрастыру қажет. Жүйелік жоспарлау және оның көрсеткіштеріне талдау жасау барысында белгілі бір нарықтық құнға ие болатын жаңа техникалық-экономикалық ақпарат құрылады.

Қажетті жоспарлық-басқарушылық ақпаратты жинақтауды жалғастыру немесе уақытша тоқтату туралы шешімді әдетте мынадай сұрақтарды талдаудың негізінде басшы қабылдайды: алынатын ақпараттың пайдалылық дәрежесі өндірілетін шығындардың деңгейін ақтайды ма, процестің одан әрі қарайғы барысы, пайдалылығы шығындардың артуын жабатын жаңа ақпаратты беретіндігінің ықтималдылығы қаншалықты көп. Жоспарлық ақпараттың пайдалылығы кәсіпорын дамуының әзірленіп жатқан жоспар-жобасы нұсқасының орындалу мүмкіндігіне қатысты белгісіздік дәрежесін азайтудан көрініс табады.

Осылайша, жүйелік жоспарлаудың негізі – шынайы жоспарлық-экономикалық ақпарат немесе прогрессивті экономикалық нормативтер жүйесі. Олар стратегиялық жобаны әзірлеу сатысында да, жұмыстар барысын оперативтік басқару сатысында да қолданылады. Оперативтік жоспарлаудың міндеттеріне жұмыстардың жүйелік график бойынша іс жүзінде орындалуының барысын кезеңдік бақылау, жұмыстардың жоспарланған және іс жүзіндегі жағдайының арасындағы туындайтын өзгерістер мен келіспеушіліктерді анықтау және талдау, жұмыстар кешенін уақытылы орындауды қамтамасыз ететін жоспарлық-басқарушылық шешімдерді әзірлеп зерттеу және қабылдау кіреді.

Бақылау сұрақтары:

1. Жоспарлаудың жүйелік әдістері дегеніміз не? Жүйелік графиктер сызықтық графиктерден несімен ерекшеленеді?
2. Қандай стратегиялық және тактикалық міндеттер жүйелік жоспарлаудың жүйелерін шешу мүмкіндігін береді? Бұл жүйелердегі негізгі жоспарлық құжат не?
3. Жүйелік жоспарлаудағы «оқиғалар» мен «жұмыстар» нені білдіреді? Олардың негізгі ерекшелігі неде?
4. Жұмыстардың қандай түрлері болады? Фиктивті жұмыс дегеніміз не?
5. Оқиғалардың қандай түрлері болады? Қарапайым оқиғалар күрделі оқиғалардан несімен ерекшеленеді?
6. Жүйелік жоспарлаудағы оқиғалар мен жұмыстарды сипаттаудың қандай әдістері болады? Қандай әдіс оңтайлы?
7. «Төбе-жұмыстар» типтегі жүйелер қалайша суреттеледі? Бұл жүйелердегі логикалық байланыстар қалай белгіленеді?
8. «Төбе-оқиғалар» типтес жүйелер қалай құралады? Осындай жүйелердегі логикалық тәуелділіктер қалай сипатталады?

9. Жүйелік графиктердегі жол қалай анықталады? Жүйелік үлгіде қандай жолдар болады?

10. Жүйелік графиктерді құрудың қандай ережелері болады? Қанша тығырықтық оқиға болуы мүмкін?

11. Жүйелік графиктерді «тігу» қалайша жүреді? Оны кім орындайды?

12. Жүйелік графикте оқиғаларды қалайша белгілейді? Оқиғаның өзі нені білдіреді?

13. Жүйелік жоспарлаудағы жұмыстардың ұзақтылығы қалай белгіленеді? Ол үшін қандай әдістер қолданылады?

14. Жұмыстарды орындаудың күтілетін уақытына сараптамалық бағаны қалай белгілеуге болады? Эксперттік бағалар қандай статистикалық өңдеуден өтеді?

15. Оқиғаның орын алуының ерте кезені нені білдіреді? Осы мерзімді анықтаудың қандай ережесі болады?

16. Оқиғаның орын алуының кеш мерзімі нені білдіреді? Ол қалай анықталады?

17. Оқиғаның орындалуының уақыт резервін қалайша есептеуге болады? Уақыт резервтерінің болуы нені көрсетеді?

18. Жүйелік үлгілердегі қандай жолдар уақыт резервтеріне ие болмайды? Толық уақыт резерві нені білдіреді?

19. Жолдардың кернеу коэффициенті нені көрсетеді? Оны қалайша арттыруға болады?

20. Жүйелік графиктердің оптимизациясының мәні неде? Критикалық жолды қалай қысқартуға болады?

21. Материалдық ресурстарды шығындауды минимизациялаудың мәнісі неде? Олардың шығындалуының оптималды нормасы қалай анықталады?

22. Жұмыстардың құнын минимизациялау нені білдіреді? Ол немен сипатталады?

23. Жобадағы ресурстың жүзеге асырылуының талдамасының мәні неде? Оны жүзеге асырудың кезеңдері қандай?

24. Жұмыстардың құны мен оларды орындау ұзақтылығының арасында қандай тәуелділік болады? Ол қандай қисық сызықпен сипатталады?

25. Жүйелік жоспарлау әдістерін қайда пайдалануға болады? Оперативтік жүйелік жоспарлаудың міндеттеріне не кіреді?

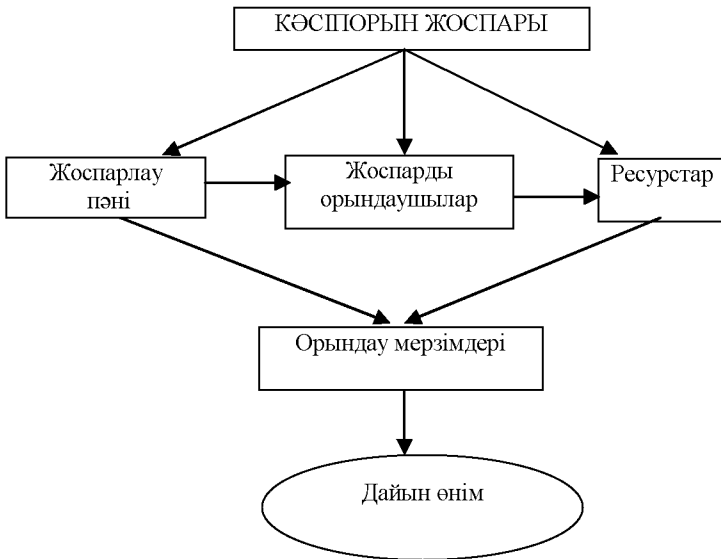
5-БӨЛІМ

5. ӨНІМ ӨНДІРУ МЕН САТУДЫ ЖОСПАРЛАУ

5.1 КӘСПОРЫННЫҢ ӨНДІРІС ЖОСПАРЫНЫҢ МАЗМҰНЫ

Өнімді өндіру және сату жоспарын әзірлеу нарық жағдайларында кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық дамуын кешендік жоспарлаудың жетекші міндеті болып табылады. Өндіріс жоспары фирмалар мен ұйымдардың барлық бөлімшелерінің перспективалы дамуының басты бағытын, кәсіпорынның жоспарлық, басқарушылық және ұйымдастыру қызметінің негізгі кескінін, сондай-ақ ағымдағы жоспарлаудың, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың басты мақсаттары мен міндеттерін анықтайды.

Өнім өндіру және сату жоспары нарық жағдайларында әрбір кәсіпорын үшін жоғарыда айтылғандай, бүкіл фирма ішіндегі қызметті кешенді әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың негізі болып табылады. Оның негізінде ұзақ мерзімдік және ағымдағы жоспарлардың әлеуметтік-еңбек, жабдықтау-өткізу, қаржы-инвестициялық және басқа да бөлімдері әзірленеді.



5.1 - сурет. Кәсіпорын қызметін жоспарлау схемасы

Қазіргі заманғы кәсіпорындарда жоспардың бөлімдерінің немесе бөліктерінің сандары, сондай-ақ олардың атаулары мен қолданылатын көрсеткіштердің тізімдемесі меншік нысанына, өндірістің шоғырлануына, кәсіпорынның көлеміне, персоналдың санына, корпоративтік ерекшеліктерге, басқа факторларға байланысты ерекшеленуі мүмкін. Сонымен бірге, жоспарлаудың әдістемесі мен тәртібі өзгеруі мүмкін: жеке фирмаларда жоспарлар дербес «төменнен жоғары» немесе «жоғарыдан төмен» принципі бойынша әзірленеді.

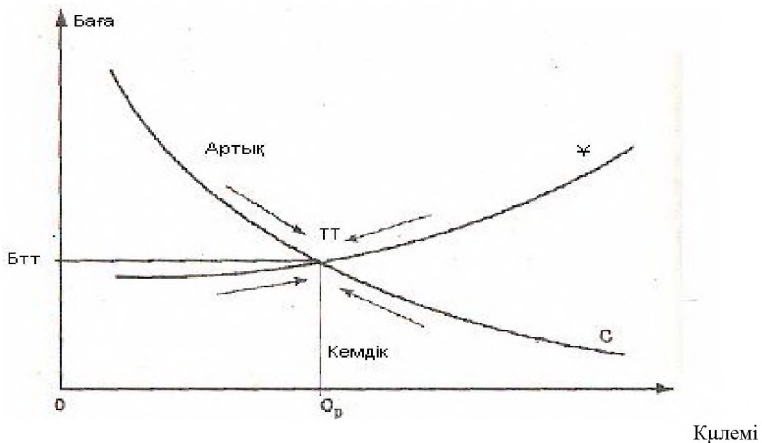
Әрбір кәсіпорын жеке жоспарларды әзірлеп, оларды ортақ кешендік жүйеге байланыстырады және қолданылатын ресурстар түрлері, сондай-ақ жоспарлардың орындалу мерзімдері бойынша жоспарлық көрсеткіштердің тепе-теңдігін қамтамасыз етеді. Мысалы, шикізат, материалдар мен құрамдаушыларды сатып алу жоспарлары кәсіпорынның тек өндірістік қана емес, қаржылық жоспарымен, сондай-ақ өнімді шығару және сатудың мерзімдерімен тікелей байланысты болады. Өндіріс жоспарлары өз кезегінде еңбек пен инвестициялар бойынша жоспарлармен келісілуі тиіс. Осылайша кәсіпорынның кешендік әлеуметтік-экономикалық қызметінің толық тепе-теңдігіне қол жеткізіледі. Басқаша айтсақ, кәсіпорынның ортақ мақсатына бағытталған өндірістік, техникалық, экономикалық, ұйымдастырушылық, әлеуметтік және басқа факторлардың өзара байланысының динамикалық жүйесі құрылады.

Өндіріс жоспарларында қажет болған жағдайда кәсіпорын қызметінің әрбір түрі бойынша қаржыландырудың негізгі көздері мен көлемдерін, жұмыстардың кезеңдері мен түрлері бойынша шекті мүмкін болатын шығындар, жеке бөлімшелер бойынша ақырғы нәтижелер, ақша ағыстарының түрлері мен қаражаттың келіп түсу мерзімдері бойынша мәліметтерді белгілеуге болады. Фирма ішіндегі жоспарлау барысында әрбір құрылымдық бөлімше, цех немесе бөлім өндірістік қызметтің өз жоспарларын әзірлейді де, оларды кейін кәсіпорынның жалпы жоспарымен байланыстырады.

Басқару деңгейлері бойынша өндірістік жоспарлар жалпы фирмалық, цехтық, бригадалық болып бөлінеді. Өнімдер мен қызмет түрлерін өндіруді ұзақ мерзімдік және ағымдағы жоспарлауда ерекше белгі болып жоспарлау объектісі емес, ақырғы нәтижеге қол жеткізу мерзімдері табылады. Осылайша, жаңа өнімді өндіру және сатуды дайындау ұзақ мерзімдік жоспарға, ал бұйымды жобалау мен жабдықты сатып алу – ағымдағы жоспарға кіреді. Ұзақ мерзімдік, тактикалық және оперативтік жоспарлау барлық отандық кәсіпорындарда қолданылатын өнім өндіру мен сатудың жоспарларын әзірлеудің ортақ жүйесі түрінде болуы тиіс.

5.2 ӨНДІРІС ЖОСПАРЫНЫҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Сұраныс белгілі бір уақыт аралығында сатып алушылар қолданыстағы нарықтық бағалар бойынша сатып алуға дайын және оған жағдайы бар тауарлардың санын көрсетеді. Ал кәсіпорын немесе фирма үшін сұраныс олардың сол уақытта нарықта сата алатын, демек, жоспарланатын кезеңде өндіруге тиісті өнім көлемін анықтайды. Сұраныс шамалары жоспарлау барысында едәуір экономикалық мәнге ие болуы үшін, олар белгілі бір уақыт үзіндісіне – күнге, аптаға, айға, тоқсанға, жылға қатысты болуы тиіс. Сол себепті өнімді өндіру мен сатудың тиісті көлемдерін жоспарлау үшін қажетті жылдық, тоқсандық, айлық және басқа сұраныс көрсеткіштерін бөліп қарастыру қажет. Нарықтық экономикадан көретініміздей, сұраныстың негізгі қасиеті – барлық басқа параметрлер төмен болған жағдайда тауар бағасының төмендеуі сұраныс шамасының артуына әкеледі және керісінше – бағаның артуы – сұраныс мөлшерінің азаюына әкеледі. Дәл осы себептен баға мен сұраныс шамасы арасында кері немесе теріс байланыс болады, ол сұраныстың (C) экономикалық заңы немесе сұраныстың қисық сызығы деп аталады (5.2-сурет).



5.2 - сурет. Сұраныстың, ұсыныс пен бағалардың тепе-теңдік графигі

Баға мен сұраныстың тәуелділігін сипаттайтын маңызды көрсеткіш болып иімділік табылады, ол бір шаманың екінші шаманың ықпалымен өзгеруін көрсетеді, мысалы, сұраныс пен бағаның. Ол баға

өзгерісіне қатысты тауардың қажет етілетін мөлшерінің өзгеруін сипаттайды және мына формуламен анықталады:

$$ИБ = \Delta C / \Delta Б, \quad (5.1)$$

мұндағы: ИБ – баға икемділігі;

С – сұраныстың өзгеру пайызы;

Б – бағаның өзгеру пайызы.

Формуладан көретініміздей, иімділік бағаның бір пайыздық артуы кезінде сұраныстың қандай пайыздық өзгеруі болатындығын көрсетеді. Бұл жағдайда сұраныстың өзгеруі тауар бағасы деңгейлерінің артқан жағдайында оның шамасының азаюы орын алады. Иімділік көрсеткіші әмбебап болып келеді және көптеген өзара байланысты экономикалық факторлардың, оның ішінде сұраныс пен ұсыныстың өзгеруін сипаттауда қолданылады.

Ұсынысты белгілі бір уақыт аралығында өндіруші әрбір нақты баға бойынша нарықта сату үшін өндіруді және ұсынуды қалайтын және қабілетті өнімнің түрлі мөлшерін көрсететін шкала ретінде анықтауға болады. Ұсыныс барлық басқа факторлар өзгеріссіз қалған жағдайда тауарлардың қандай көлемі немесе мөлшері түрлі бағалар бойынша нарыққа сату үшін ұсынылатынын көрсетеді. Баға артқан сайын ұсыныстың көлемі де арта түседі, ал бағалардың төмендеуі ұсыныстың едәуір азаюына әкеледі. Ұсыныс заңы (Ұ) немесе ұсыныс қисығы өндірушілер өз тауарының үлкен көлемін жоғары бағамен, ал аз көлемін – төмен бағамен сатуға ұсынғысы және өндіргісі келетіндігін көрсетеді (5.2-сурет). Ұсыныс шамасы мен баға арасындағы тепе-теңдікке сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығының қиылысатын нүктесінде қол жеткізіледі, ал бұл экономикалық теорияда тепе-теңдік нүктесі (ТТ) деп аталады. Бұл нүктеде тепе-теңдікті баға (Бтт) жағдайында, тұтынушылар мен өндірушілердің өнімді өндіру мен сатып алу бойынша жоспарлары сәйкес келеді.

Тепе-теңдік берілген уақытта қолданылатын тиісті нарықтық баға бойынша сатып алушылар сатып алғысы келетін, ал өндірушілер ұсынғысы келетін тауардың санын анықтайды. Бағалар тепе-теңдікке жеткен кезде, олар тауарларды нарықтық баға бойынша сатып алғысы келетін барлық тұтынушылар, оларға еркін қол жеткізе алатындай тауар көлемін анықтайды. Дегенмен өз өнімін берілген баға бойынша сатқысы келетін өндірушілер де өз тауарлары үшін сатып алушыларды қиналмастан таба алады. Осылайша, тепе-теңдік нүктесі тауар өндірушілердің жоспарлары мен тұтынушылардың талаптарын сипаттайды, олар тауарлар мен қызметтердің өндірісі мен

сатылымының тиісті көлемдері мен қолданыстағы бағалар жағдайына сәйкес келеді.

Өндіріс көлемі жоспарланатын уақыт кезеңіндегі кәсіпорында шығарылатын өнімнің саны мен номенклатурасын сипаттайды. Сол себепті өндірістің жылдық, тоқсандық, айлық көлемін бөліп қарастырамыз. Нақты өнімнің өндірілу көлемін анықтаған және оны жылдық өндіріс жоспарына ендірген кезде орын алған сұраныстың шамасын, оның арту қарқындарын, нарықтық бағалардың деңгейін, алынатын пайданың көлемдерін, қауіптілік дәрежесін, бәсекелестердің ықпалын, өндірістік шығындарды, дайын өнім бірлігінің өзіндік құнының төмендеу мүмкіндіктері мен бұйымдарды өндіру мен өткізудің басқа факторлары мен шарттарын ескеру қажет.

Шығарылатын өнімнің жоспарланатын номенклатурасы тұтасымен сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін, сондай-ақ жылдық шығарылым көлемінің тиісті бөлімше немесе бүкіл кәсіпорынның өндірістік қуатымен тепе-теңдікке келуін қамтамасыз етуі тиіс. Сондықтан өндірістік жоспарды құру процесінде өнім шығару көлемінің есептеулерде қолданылатын өлшемдерін дұрыс тандау қажет.

Натуралдық өлшемдер шығарылатын өнімнің дана, тонна, метрлер (погондық, шаршы, текше) секілді бірліктердегі конкрет-түрлерінің физикалық көлемін сипаттайды және еңбек өлшемдері мен құн өлшемдерінің белгіленуінің негізі болып табылады. Дегенмен іс-тәжірибеде оларды қолдану диапазоны тек біртекті өнім шығару көлемдерін есептеулермен шектелген.

Еңбек өлшемдері әмбебап болып келеді және өндірісте барынша кең таралған. Олар норма-сағаттардағы (адам-сағаттар, станок-сағаттар), норма-сомдардағы және басқа еңбек немесе жұмыс уақытының шығындарының нормаланатын көрсеткіштеріндегі өндірілген өнімнің көлемін сипаттайды. Бұл өлшемдер техникалық-экономикалық, әлеуметтік-еңбек, оперативтік- өндірістік және басқа да көптеген фирма ішіндегі жоспарлау түрлерінің базасы болып табылады.

Құндық нормативтер өнім өндірудің ақшалай өлшемдердегі көлемін сипаттайды. Олар ортақ бағалық негізде түрлі тектес өнімді шығару көлемін салыстыру, талдау және сомалау мүмкіндігін береді. Дегенмен бұл жерде түрлі уақытта шығарылған өнімнің көлемдерін жоспарлау және өлшеу кезіндегі нарықтық бағалардың тиісті өзгеру деңгейін ескеру қажет. Сондықтан қазірде, жоғарыда аталғандай, өнімді өндіру және өткізуді жоспарлау барысында кәсіпорынның натуралдық және еңбек нормативтерін қолдану жөн болады, олардан

тиісті уақыт кезеңінде жоспарланатын немесе шығарылған өнім көлемін құндық өлшеуге ауыстыру жеңіл болады.

Өнімді өндіру мен сату жоспарын әзірлеу барысында барлық көлемдік есептеулер әрбір номенклатуралық позиция бойынша бөлек жүргізіледі. Номенклатура деп, шығарылатын өнімнің түрлері, типтері, сұрыптары, көлемдері мен басқа бегілері бойынша тізімдемесін немесе құрамын атауға болады. Кәсіпорындарда өндірілетін барлық өнім түрлері бойынша немесе тағайындалуы бойынша негізгі бұйымдарға, құрамдаушы және қосымша бөлшектерге, жартылай фабрикаттарға, жұмыстар мен қызметтерге және т.с.с. жіктеледі. Өндіріс және айналыс сатылары бойынша өнім аяқталмаған, дайын немесе тауарлық, өткізілген немесе сатылған, кірістік болады.

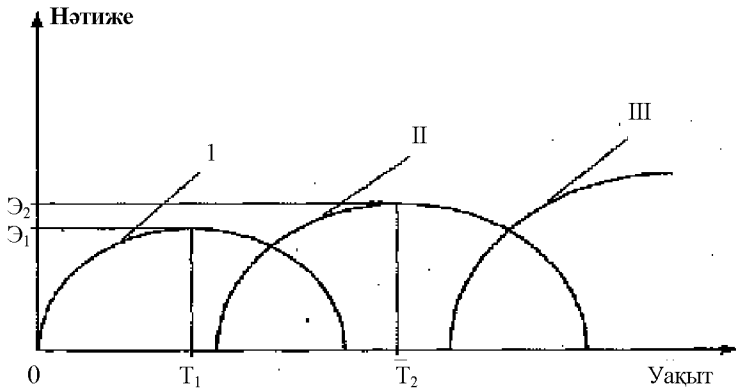
Экономикалық мазмұны бойынша таза, шартты таза және нормативті таза өнім деп бөлінеді. Фирма ішіндегі жоспарлаудың барысында жалпы (ортақ) және шаруашылық ішкі өнім айналысын белгілеу қабылданған. Жалпы айналыс – құндық өлшемде цехтар мен кәсіпорын қызметтеріне жоспарланатын өнімді өндірудің, жұмыстарды орындау мен нарықтық қызмет түрлерін көрсетудің сомаланған көлемі. Фирма ішіндегі айналым кәсіпорынның цехтары мен бөлімшелерінің арасында айналатын өндірістің сомаланған көлемінің бөлігін сипаттайды. Жалпы өнім (ЖӨ) жалпы айналым (ЖА) мен фирма ішіндегі айналымның (ФіА) арасындағы айырмамен мына формула арқылы анықталады:

$$\text{ЖӨ} = \text{ЖА} - \text{ФіА}. \quad (5.2)$$

Өндірілетін өнім түрін таңдау мен номенклатуралық жоспарды құрастыруда шығарылатын тауарлардың тиімділігі мен жаңаруының көрсеткіштері маңызды нарықтық индикаторлар болып табылады. Өз өмір циклына сәйкес өнімнің әрбір түрі белгілі бір кезеңде шекті тиімділікке жетеді, сол себепті тауарлар мен қызмет түрлерінің номенклатурасы немесе ассортиментін ара-арада жаңартып тұру қажет (5.3-сурет).

Өнімнің жаңартылу коэффициенті жылдық өндіріс жоспарындағы жаңа және ескі өнімнің арақатынасын сипаттайды.

Қазіргі нарықтың динамикалық жағдайларында бір-үш жыл ішінде, бес жылдан аспайтын кезеңде шығарылатын өнім әлемдік өнеркәсіптік өндірістегі жаңа өнім деп есептеледі. Көптеген шетелдік өнеркәсіптік фирмалардағы өнімнің жаңару коэффициенті өндіріс пен сатылымдардың жалпы көлемінде жоспарлық көрсеткіш ретінде беріледі.



5.3 - сурет. Уақыт (Т) ішіндегі тиімділіктің (Тм) өзгеру графигі

Ұзақ мерзімдік жоспарлардың негізгі мақсаттары мен контурына сатылым көлемдері, өсу қарқындары, пайда, акция табыстары, нарықтағы үлес, дивидендтер, акцияның бағасы, жұмысшыларға төленетін өтемақы, өнім сапасының деңгейі, даму стратегиясы, тұрақтылық саясаты, әлеуметтік жауапкершілік жатады. Оперативтік мақсаттарға немесе жоспарларға қосымша құн бойынша тапсырмалар, бір жұмысшының инвестициялары, еңбек өндіргіштігінің даму көрсеткіштері, капиталдың айналым коэффициенті, шығындарды төмендету саласындағы саясат жатады.

Осылайша, жаңа аса тиімді өнімді жоспарлау мәселесі қазіргі таңда көптеген кәсіпорындар үшін аса маңызды болып отыр. Бұл кәсіпорындардан отандық және әлемдік нарықта өз тауралары мен қызметтерін шығару мен сату көлемдерін кеңейту, шығарылатын өнімдер мен орындалатын жұмыстардың сапа көрсеткіштеріне қол жеткізу талап етіледі. Демек, нарықтық экономикада біздің өндірушілер үшін тек жоспарлаудың сапасы ғана емес, барлық жоспарлық көрсеткіштерді негіздеу дәрежесі және бірінше кезекте өндірістік қызмет бағдарламалары да үлкен маңызға ие болады.

5.3 КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК БАҒДАРЛАМАСЫН ӨЗІРЛЕУ

Кәсіпорынның өндірістік бағдарламасы нарық талап ететін тауарлар мен қызметтерді шығарудың жылдық көлемін, номенклатурасын, сапасы мен мерзімін сипаттайтын өнімді өндіру мен сатудың кең немесе кешендік жоспары болып табылады. Нарық жағдайларында түрлі кәсіпорындардағы өндіріс жоспарының негізін тұтынушылармен жасалған келісім-шарттар, қолда бар тапсырыстар портфелі мен тауарларға деген қажеттілік, сондай-ақ өнімге, жұмыстар мен қызметтерге сұраныс пен ұсыныстың қолданыстағы заңдары құрайды.

Акционерлік, коммерциялық және басқа кәсіпорындар мен жеке меншік нысанындағы фирмалардағы жоспарлық жұмыстың, сондай-ақ оның негізінде жүзеге асырылатын кәсіпкерлік немесе өндірістік қызметтің басты мақсаты – сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мен максималды мүмкін пайда алу. Кәсіпорындар тұтынушылар мен жеткізушілермен, оның ішінде мемлекеттік және муниципалды органдармен, қызметтер мен кәсіпорындармен өнім мен қызметтерді өндіру мен сату туралы, қажетті ресурстарды сатып алу мен үлкен көлемде сатып алу туралы келісімдер жасайды. Сондықтан өндірістік бағдарламаны әзірлеу барысында әрбір фирманың басшы-менеджерлері мен жоспарлаушы-экономистері өндірушілер мен кәсіпкерлерге неғұрлым үлкен акырғы нәтижелер беретін тауарлар, жұмыстар мен қызметтерді таңдауды бағдар етуі тиіс.

Нарықтық белгісіздік жағдайларында отандық кәсіпорындардағы өндірістік бағдарламаны құрастырудың түрлі әдістері қолданылуы мүмкін: деңгейлік болжау, жоспарлық шешімдерді жүйелі қабылдау, ситуациялық жоспарлар құру, сызықтық бағдарламалау, өнімдер мен нарықтар диверсификациясы, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру және т.б. Жоспарлаудағы белгісіздікті азайтудың неғұрлым қарапайым жолы – тұтынушылар мен бәсекелестер туралы, сұраныс пен ұсыныс туралы нарықтық ақпараттың кеңейтілуін талап етуде.

Деңгейлік болжау, күтілетін сатылымдар мен пайда көлемін үш нүкте бойынша болжау процесі болып табылады, бұл нүктелер: максималды, ықтимал, минималды. Ол көптеген артықшылықтарға ие:

1) жоспарлық альтернативалар санын артыру және ықтимал кері салдарға дайындалу мүмкіндігін береді;

2) жоспарлаушы-экономистерге көрсеткіштердің шынайы мәндерін береді, ал бұл жеткілікті шамада негізделмеген жобаларды құрудан сақтайды;

3) кәсіпорынның жоспарлық және фактілі көрсеткіштерінің төмендеуінің алдын-алу үшін, ерте алдын-алу жүйесін немесе ситуациялық жоспарларды әзірлеуге септігін тигізеді.

Ситуациялық жоспарлау американдық және жапондық фирмалар мен компанияларда кең тараған жоспарлаудың біршама жаңа әдісі болып саналады. Ситуациялық жоспарлау процесі әдетте мынадай тәртіппен орындалады:

1) Кәсіпорын қызметінің жоспарланатын нәтижелеріне ықпал ететін ортаның негізгі факторлары анықталады. Көрсеткіштерді іріктеуде қолданылатын критерийлер ретінде өндіріске ықтимал әсердің масштабтары, сондай-ақ процестің пайда болуының ықтималдылығы да қолданылады;

2) Өндірістік факторлар жүйесінің жоспарланатын нәтижеге кешенді ықпал етуінің неғұрлым ықтимал мүмкіндігінен шығатын нормативтік жоспар құрастырылады. Ол бүкіл ұйымның өндірістік қызметінің кешендік, барлығын қамтитын жоспарын әзірлеудің басты құрамдаушысы болады;

3) Ербір өнім үшін неғұрлым ықтимал жағдайға ұқсамайтын бірнеше анықтаушы немесе негізгі тұжырым іріктеледі және кешендік жоспарға кірмейтін автономдық жоспар құрастырылады. Тұжырымдар ретінде тек қана ең күрделі ауыр жағдайлар ғана емес, сондай-ақ түрлі кездейсоқтықтар да қабылданып, ескерілуі тиіс. Ситуациялық жоспар бөлшектер бойынша әзірленбейді, ол әрбір атқарушы белгілі бір жағдайда не істеуі қажет және осы жағдай орын алған кезде нені күту қажеттігін алдын ала болжайды;

4) Ағымдағы өндірістік қызметтің барысында осы жоспарға ауысудың ситуациясы белгіленеді, қалыпты әрекет жоспарынан күтпеген жағдайлар туындаған кездер үшін қарастырылған ситуациялық жоспарға ауысудың нүктесі немесе сәті нақтыланады.

Ситуациялық жоспарлау кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын әзірлеу барысында да, тұрақсыз нарық жағдайларында оны жүзеге асырудағы ерекшеліктерде де белгілі бір басымдылықтар береді. Жоспарлардың жетекшілері мен атқарушылары алдын-ала жоспарланып қойылған қолайсыз жағдайда тез әрекет жасау мүмкіндігін алады, мысалы, тауарға деген сұраныс өзгерген кезде оны шығаруды қысқартудың ситуациялық жоспары қолданыла бастайды.

Өндірістік бағдарламаны әзірлеу көптеген өнеркәсіптік кәсіпорындарда үш сатыда жүзеге асырылады:

1) Бүкіл кәсіпорын үшін жылдық өндірістік жоспарды құрастыру;

2) Өндірістік бағдарламаның негізінде жоспарланатын кезеңдегі басымды мақсаттарды анықтау немесе нақтылау;

3) Кәсіпорынның жеке құрылымдық бөлімшелері немесе атқарушылары бойынша жылдық өндіріс жоспарын бөлу.

Меншік нысаны мен басқару деңгейі, кәсіпорынның көлемдері мен құрылымы, жоспарлық стратегияның туындау және орындалу орны секілді және басқа да факторларға байланысты өндірістік бағдарламаны жоспарлаудың үш негізгі схемасы қолданылуы мүмкін: «төменнен жоғары қарай» немесе децентрализацияланған, «жоғарыдан төменге қарай» немесе орталықтандырылған және өзара әрекеттегі немесе интерактивті. Төменнен жоғары қарай жоспарлау өндірістік жоспар басқарудың төменгі деңгейінде, бөлімшелер мен кәсіпорын цехтарында құрастырылатындығын білдіреді. Жоғарыдан төмен қарай жоспарлау кезінде жоспарлар тұтасымен корпорация деңгейінде әзірленеді және шаруашылық бөлімшелер үшін оперативтік жоспарлаудың негізі болып табылады. Интерактивті жоспарлау фирманың жоғарғы басшылығы, жоспарлау бөлімі мен барлық оперативтік бөлімшелері және функционалды қызметтері арасындағы тығыз өзара әрекеттесуді көздейді.

Цехтардың жылдық өндірістік бағдарламасы еңбек өлшемдерімен (норма-сағаттармен) тауарларды шығарудың номенклатурасы мен көлемін сипаттайды және келесі формула бойынша анықталады:

$$\Theta\delta = \sum_{i=1}^n (T_{\text{дана}} * N_r) / 60, \quad (5.3)$$

мұндағы: $\Theta\delta$ – Цехтың өндірістік бағдарламасы, н-сағ; n- өндірілетін өнімнің немесе жұмыстардың номенклатурасы;

T дана – даналық уақыт, өнім бірлігінің нормативтік еңбек сыйымдылығы, мин/дана.; N_r – өнім шығарудың (сұраныстың) жылдық көлемі, дана.

Сонымен қатар, жылдық өндірістік бағдарламаны әзірлеу кезінде әрбір кәсіпорынның максималды жиынтық табысын, жоғары қаржылық тұрақтылығын және төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету қажет. Бұл өндіріс жоспарына неғұрлым бәсекеге қабілетті және жоғары табысты тауарларды іріктеу мен қосуды талап етеді.

5.4 КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК ҚУАТЫН ЖОСПАРЛАУ

Өндірістік қуат өнімдер, тауарлар мен қызметтерді өндіру деңгейін, шығарылым көлемдерін ұстап тұру дәрежесін немесе өнім сатылымының жоғарғы шегін анықтайды. Қысқаша айтар болсақ,

өндірістік қуат тапсырылған жұмыс уақытының барысында кәсіпорынның өз өнімін өндіруге деген қабілеттілігін білдіреді. Оның жоғарғы шегі өндірістік алаңдардың, техникалық жабдықтың, еңбек ресурстарының, материалдар мен капиталдың болуымен байланысты. Өндірістік қуат өнім бірліктерінде, тауарлардың массасында, сызықтық шамалармен және басқа көрсеткіштермен сипатталады.

Өндірістік қуаттың теориялық, тәжірибелік, қалыпты және басқа да түрлері бөліп қарастырылады.

Теориялық өндірістік қуат минималды мүмкін теріс нәтижелермен идеалды жұмыс жағдайларында қол жеткізілуі мүмкін болатын шаруашылық операциялардың көлемі болып табылады. Бұл кәсіпорынның төлқұжаттық өндірістік қуаты деп аталатын өнімнің максималды мүмкін болатын шығысы.

Тәжірибелік өндірістік қуат өндірістің ең жоғары деңгейін анықтайды, оған жабдықты жөндеу мен кәсіпорынның жұмыс режиміне байланысты жұмыс уақытының мүмкін немесе болуы міндетті шығындарын ескере отырып, тиімділіктің орынды дәрежесін сақтаған жағдайда қол жеткізіледі.

Қалыпты өндірістік қуат сұраныстың мерзімдік және циклдық ауытқуларын, оның артуы немесе қысқаруын ескергенде бірқатар жылдың барысында кәсіпорын өндіретін тауарлар мен қызметтерге деген сұранысты қанағаттандыру үшін жеткілікті шаруашылық қызметтің орташа деңгейін сипаттайды.

Жоспарлық өндірістік қуат кәсіпорынның жылдық қалыпты өндірістік қуатына сәйкес келеді.

Өндірістік қуатты дұрыс жоспарлау тек ресурстарды рационалды пайдалануда ғана емес, сондай-ақ өндірісті тұрақтандыру мен нарықты қажетті тауарлармен қанықтыруда да маңызды мәнге ие. Нарық жағдайларында өндірістік қуат өз мәнісі бойынша кәсіпорын ұсынысының жылдық көлемін белгілейді, ол ресурстардың болуын және қолданылуын, әрекеттегі бағалардың деңгейі мен өзгеруін және басқа факторларды ескереді.

Өндірістік қуат пен ұсыныс кәсіпорында қолданылатын технология мен өндірістің ұйымдастырылуын, персоналдық құрамы мен біліктілігін, сондай-ақ олардың арту динамикасы мен даму перспективаларын сипаттайды. Динамикалық шама бола отырып, өндірістік қуат өндірістік бағдарламамен үйлестірілуі тиіс, басқаша айтар болсақ, өнім мен қызметтерге деген ұсыныс пен сұраныстың арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу қажет. Бұл талапты кәсіпорынның немесе оның бөлімшесінің өндірістік қуатын жоспарлаған кезде міндетті түрде есепке алған жөн. Сұраныс

ұсыныстан артқан жағдайда, жобаларда тиісінше өндірістік қуаттың артуын жоспарлау қажет.

Өндірістік қуат жоспарлық кезеңнің басына (кіріс) және осы мерзімнің аяғына (шығыс) бекітіледі. Кіріс қуаты жылдың басында қолда бар өндірістік қорларды, жұмыс күші мен басқа ресурстарды ескере келе, ал шығыс қуаты – жылдың соңындағы осы көрсеткіштерді ескере келе, техника мен технологияның тиісті өзгерістері болғанда түзетулермен бірге анықталады.

Жоспарлық есептеулерде орташа жылдық қуат көрсеткіші қолданылады, ол мына формула бойынша анықталады:

$$\text{Қорт} = \text{Қшығ} + ((\text{Қөнд} * \text{Тк}) / 12) - ((\text{Қкет} * \text{Тк}) / 12),$$

мұндағы: Қорт – орташа жылдық қуат, дана/жыл; Қшығ. – шығу қуаты;

Қөнд – өндірілетін қуат; Қкет – кету қуаты; Тк – уақыт кезеңі (айлар саны) қуаттың ену және кетуіне сәйкес.

Жалпы алғанда кәсіпорынның немесе оның бөлімшесінің өндірістік қуатының жылдық шамасы жабдықтың жұмыс істеу уақытының тиісті қорының өнім бірлігі еңбек сыйымдылығына қатынасымен мына формула арқылы анықталады:

$$\text{Қөнд} = \text{Қтиім} / \text{ЕС дана}, \quad (5.5)$$

мұндағы: Қөнд - өндірістік қуат, дана/жыл; Қ тиім – жабдықтың жұмыс істеуінің тиімді жылдық қоры, мин; ЕС дана – жұмыс немесе өнім бірлігінің еңбек сыйымдылығы, мин/дана.

Жабдықтың жеке бірліктері мен топтарының, кәсіпорын үлескілері мен цехтарының өндірістік қуатын есептеудің негізінде «кен» және «тар» жерлер анықталады және қуатты біркелкі ету, тегістеу бойынша, оның ішінде жаңа жабдықты ендірудің есебінен тегістеу бойынша шаралар жоспарланады. Өндірістік қуатты жоспарлау процесі оны пайдаланудың коэффициентін анықтаумен аяқталады, ол өнім шығарудың жылдық көлемінің қуаттың орташа жылдық шамасына қатынасынан тұрады:

$$\text{Кк} = \text{Nr} / \text{Қорт}, \quad (5.6.)$$

мұндағы: Кк – өндірістік қуатты пайдалану коэффициенті;

Nr – өнім шығарудың жылдық көлемі;

Қорт – орташа жылдық қуат.

Өндірістік ресурстар қажеттілігін жоспарлау кезінде қуат пен оны пайдалану көрсеткіштерімен қатар, қажетті материалдық ресурстардың мөлшері де анықталады. Материалдардың негізгі түрлеріне деген жылдық қажеттілік оның өнім бірлігіне және өнім шығарудың жоспарланған көлеміне шығындалуының нормаларынан шыға есептелінеді.

Материалдық ресурстарға қажеттілікті жоспарлау цех немесе кәсіпорын өндіретін өнімнің, жұмыстар мен қызметтердің бүкіл номенклатурасы үшін материалдың әрбір түрі, маркасы және көлемі үшін жүргізіледі. Есептеулер натуралдық және құндық өлшемдермен жүргізілуі мүмкін. Құндық көріністегі кәсіпорынның материалдық ресурстарға жалпы қажеттілігін мына формуламен анықтауға болады:

$$P_m = \sum_1^h (H_{шБм} - C_{кБк}) * N_r, \quad (5.7)$$

мұндағы: P_m – материалдық ресурстардың жылдық шығысы, теңге;

p – шығарылатын өнім номенклатурасы;

$H_{ш}$ – бөлшекке қажетті материалдың шығыс нормасы, кг/дана.;

B_m – материалдың бағасы теңге/кг; C_k – өткізілетін қалдықтардың салмағы (массасы), теңге/кг; B_k – өткізілетін қалдықтардың бағасы, теңге/кг; N_r – өнім шығарудың жылдық көлемі, дана.

Материалдық ресурстарды жоспарлау кезінде, жылдық қажеттілікпен қатар, материалдардың өндірістік (ағымдағы) қорларының шамасы (нормативі) де белгіленеді. Есептеулерді мына екі тәсілдің біреуімен орындауға болады:

1) Жылдық қажеттілікті жыл ішіндегі материалдар жеткізілімінің санына бөлу арқылы;

2) Материалдардың орташа тәуліктік шығынын олардың қор нормасына (күндер саны) көбейту арқылы.

Материалдық ресурстарды пайдалану коэффициенті бөлшектің салмағының (массасының) дайындаманың салмағына (массасына) қатынасымен анықталады. Бөлшек-өкілдер бойынша алынған коэффициенттердің шамалары ресурстарды пайдаланудың тиімділігін, сондай-ақ қолданыстағы технология мен персоналдың біліктілігінің деңгейін сипаттайды.

Өндірістік әлеуеттің даму көрсеткіштері мен материалдық ресурстарға қажеттіліктен тұратын кәсіпорынның өндірістік қуатының жоспары, тек өндірістің жоспарлық көлемін анықтап қана қоймай, нарықта өнімді, тауарлар мен қызметтерді сатудың көлемін де анықтайды.

5.5 ТАУАРЛАР МЕН ҚЫЗМЕТТЕРДІ САТУ ЖОСПАРЫН ҚҰРАСТЫРУ

Нарықтық қатынастар жүйесі шектеулі экономикалық ресурстар әлеміндегі материалдық игіліктерді өндіру, бөлу және тұтыну процестерінің арасындағы тығыз өзара байланысты көздейді. Қазіргі заманғы өндірісті жоспарлаудың негізіне алынған принциптің мәнісі, барлық сатып алушылардың қажеттіліктерін толық қанағаттандыру. Әрбір кәсіпорын тауарлар мен қызметтерді өндіруді тек тұтынушылардың сұраныстарына сәйкес келетін көлемде және уақытта жоспарлайды. Сұраныс өнімді сатудың көлемдері мен мерзімдерін анықтайды және осылайша өндіруші кәсіпорындарға өз жоспарлық көрсеткіштерін қояды.

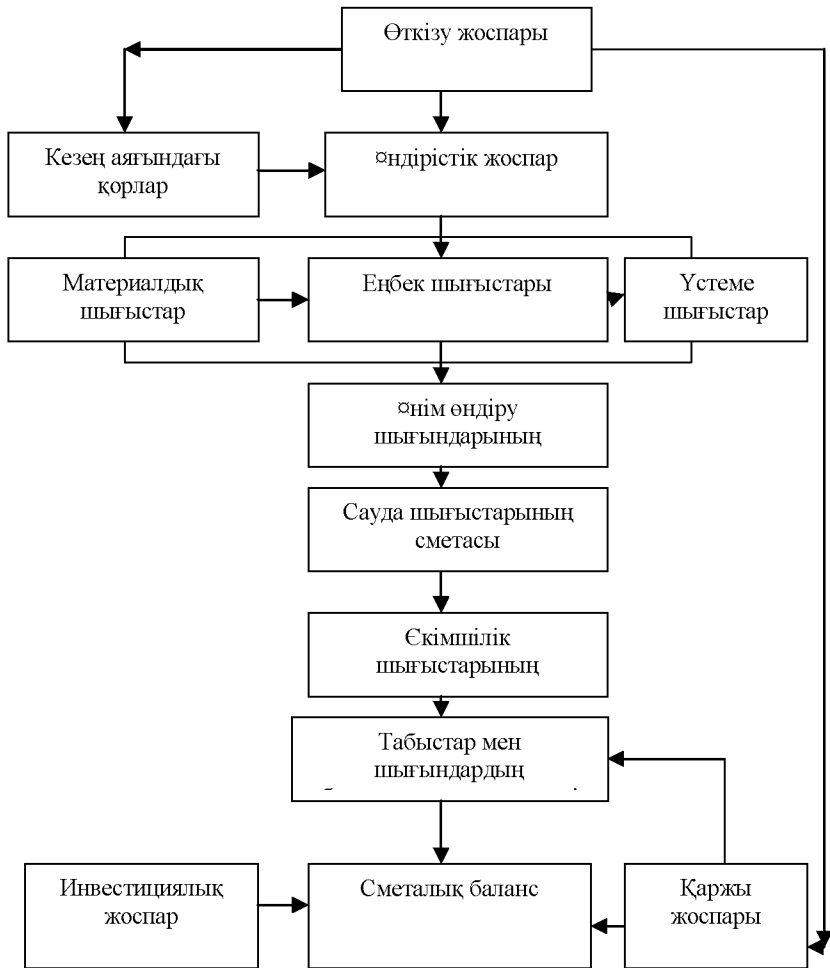
Сату (өнімді өткізу) жоспарын әзірлеу кәсіпорынның өндірістік бағдарламасын құрастырудың ақырғы кезеңі болып табылады. Сонымен бірге, сату (өнім өткізу) жоспары өндіріс пен тауарларды өткізудің жалпы шаруашылық және ішкі фирмалық сметаларын құрастырудың негізі болады.

Кез келген сату жоспарында, әдетте фирманың шаруашылық қызметінің алдағы кезеңінде сатылатын әрбір түрдегі өнімнің, сондай-ақ жұмыстар мен қызметтердің саны көрсетіледі. Біркелкі жеткізілімдер жағдайында жоспарлық мерзімдегі сатылымдар көлемін, өнімнің орташа тәуліктік шығарылымын (Шт) уақыт кезеңіне (Ткез) көбейту ретінде келесі формула арқылы анықтауға болады:

$$C_0 = Шт * Ткез, \quad (5.8)$$

мұндағы: C_0 – өнім сатудың жоспарланатын көлемі, т.; Шт- тауар сатудың орташа тәуліктік шығарылымы, т.; Ткез – сатылымдардың жоспарланатын кезеңі, ай, тоқсан, жыл, күн.

Маусымдық өзгерістерге бейім біркелкі емес немесе тұрақсыз өндіріс кезінде сатылым жоспары әдетте бір айға құрастырылады. Өнімді өткізудің жылдық жоспарына тауарлар мен жұмыстардың келесідей түрлері кіргізіледі: ішкі нарықтағы өнімді өткізудің көлемі, өз өндірісінің жартылай фабрикаттарының және құрамдаушы бұйымдарының мөлшері, тауарларды экспорттық жеткізілімнің шамасы, дайын өнім қорларының нормативтері, өндірістік тағайындалудағы жұмыстар мен қызметтердің мөлшері және т.с.с. Сатылым көлемі нарықтық бағалардағы құндық шамада жоспарланады.



5.4 - сурет. Өнім шығару жоспарының өзара әрекеттесу схемасы

Өнімді өткізу көлемінің көрсеткіші әрбір кәсіпорынды тиісті өткізу нарықтарындағы өз тұтынушыларымен байланыстырады. Өткізілген деп сатылған дайын (тауарлық) өнім саналады. Оның көрсеткіші жоспарлық жылда өндірілетін жаңа өнімнің көлемін ғана емес, сондай-ақ өткен (есептік) жылы сатылмаған дайын өнімнің

қалдықтарын қамтиды. Жалпы алғанда жылдық өткізу жоспары мына формула бойынша есептелінеді:

$$СЖ = ЖӨ + \Delta ДӨ, \quad (5.9)$$

СЖ – сатудың жоспарланатын жылдық көлемі;

ЖӨ – жаңа өнім көлемі;

$\Delta ДӨ$ – дайын өнім қалдықтары.

Жоспарланатын жылдағы өнімді сатудың жиынтық көлемі өнім жеткізудің барлық түрлері мен мерзімдері, сондай-ақ тұтынушылармен келісілген оны жөнелту мен тиіп жіберудің шарттарымен анықталады. Сатылымдардың жылдық көлемін жоспарлаған кезде өндірушілер шаруашылық келісімдерді жасаған кезде тауарлар мен қызметтер үшін, ақы төлеудің өздері үшін қолайлы шарттарын қарастыруы тиіс: тиіп жіберу фактісі бойынша (жеткізілім күніне), несиеге (белгілі мерзімге), аванспен (алдын-ала) төлем; сондай-ақ бағалардағы жеңілдіктерді, инфляция деңгейін, өнімнің айналым кезеңіндегі шығындарды, клиенттердің үмітсіз қарыздарын ескеруі тиіс (5.1-кестене қараңыз).

Өнім сатудың жылдық жоспары

Тауар	Сатудың жылдық көлемі, мың теңге	Оның ішінде тоқсандар бойынша			
		I	II	III	IV
А	200	50	50	50	50
Б	288	72	72	72	72
В	450	112	112	112	112
Г	300	75	75	75	75
Д	285	71	71	71	71

Сатылым жоспарын әзірлеудің екінші кезеңі бүкіл логистикалық бөлу жүйесі бойынша бұйымдар ағыстарының қозғалыс бағдарламасын құрастыруды қамтиды: кәсіпорынның өндірістік бөлімшелерінен ақырғы сатудың сауда орталықтарына дейін немесе тіпті жеке өнім тұтынушыларына дейін. Бұл саты қойма құжыралары мен көлік құралдарына қажеттілікті жоспарлаумен қатар жүреді. Мұнда қайтадан осы жоспарлық мерзімдегі қызметтерді ұсынудың ішкі және сыртқы мүмкіндіктерін талдау тұрғысынан ресурстар көлемінің есебін жүргізу қажеттілігі туындайды. Өнімді өткізу барысында қолданылуы тиіс көлік пен қойма құжыралары жетіспеген жағдайда сату жоспарын әзірлеушілер тауар қозғалысының әзірленіп қойылған бағдарламаларын қайта қарастыруы тиіс. Сонымен бірге,

бұрын әзірленіп қойылған өнімді өндіру және сату жоспарына өзгертулер енгізу немесе түзету қажеттілігі де жойылмайды.

Сату жоспарын әзірлеудің қорытынды сатысында тауарлардың жаппай қозғалысының бағдарламасы құрастырылады, қойма құжыраларын және көлік ағыстарын орналастыру схемасы оптимизацияланады, тауарларды тиіп жіберуге дайындаудың күнтізбелік жоспар-графиктері құрастырылады және тұтынушыларға тауарларды жеткізуді орындау жүреді. Өнімді сату немесе өткізу жоспарын әзірлеудің негізгі сатыларын орындау барысында тауар қозғалымын жоспарлау, атап айтқанда тауарлардың өндірушіден тұтынушыға қозғалуының оптималды схемаларын немесе арналарын негіздеу аса маңызды нәрсе.

Қазіргі заманғы маркетингте тауар қозғалысы деп - тасымалдау, сақтау мен мәмілелер жасауды қоса алғанда тауар немесе қызметтің өндірушіден тұтынушыға физикалық қозғалысы мен оларға меншікті табыстауға қатысты жоспарлық-басқарушылық шешімдерді жүйелі қабылдау түсіндіріледі.

Тауар қозғалысының арнасы өнім өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы өткізуге қатысушылар немесе делдалдар ретінде қарастырылатын, тауарлар мен қызметтердің қозғалысымен және айырбасталуымен байланысты барлық ұйымдар мен барлық адамдарды қамтиды.

Тауар қозғалысы арнасын таңдаған кезде отандық кәсіпорындар шетелдік фирмалар мен компаниялардың тәжірибесін қолдана алады. Тауар қозғалысының арнасы қарапайым немесе күрделі болуы мүмкін. Ол шағын кәсіпорын мен жергілікті бөлшек саудамен айналысатын дүкен арасындағы ауызша келісімге негізделуі немесе өндірушілер тобы, көтерме саудамен айналысатын ұйымдар мен бөлшек сауда орталықтарының арасындағы мұқият жазбаша шарттарды талап етуі мүмкін.

Қазіргі жағдайларда тауар қозғалысының немесе дайын өнімді өткізу әдісінің екі негізгі арнасы болады: тура байланыстар және еркін нарық. Бірінші жағдайда кәсіпорындар алдын-ала белгілі нарыққа жұмыс істейді. Өнімді шығару тұтынушылармен тура байланыстапсырыстардың, жасалған келісім-шарттардың және алдын-ала келісімдердің негізінде жүзеге асырылады, соңғыларында өнімге қойылатын ерекше талаптар, оның сапасының көрсеткіштері, жеткізілім көлемдері мен мерзімдері алдын-ала келісіледі. Екінші жағдайда, кәсіпорын сатып алушылардың алдын-ала белгілі талаптарысыз еркін нарыққа өнім шығарады. Сонымен бірге, ол тиісті нарықтардағы өнімді сату жоспарының негізгі міндеттерін өзі анықтайды. Көп жағдайларда әрбір кәсіпорын өнімді сату жоспарын

әзірлеген кезде бір уақытта алдын-ала тапсырыстарға, сондай-ақ белгілі бір тауарлар мен қызметтерге сұраныстың және ұсыныстар көлемінің белгілі шектерімен еркін нарыққа да бағытталады.

Тауар қозғалысының арнасын таңдау және негіздеу процесінде келесі факторлардың өзара әрекеттесу механизмін ескеру қажет:

1. тұтынушылар: сипаттамалар, шоғырлану, орташа сатып алудың көлемі, күтілетін қажеттіліктер, табыс деңгейі, несие алу мүмкіндігі;

2. компаниялар: мақсаттар, бақылау, өткізу, пайда, ресурстар, мамандандырылу, тиімділік, жылжу әдістері;

3. тауар: құны, сапасы, көлемі, сақталуы, бәсекеге қабілеттілігі, бірегейлілік, сенімділік;

4. бәсеке: бәсекелестердің саны, өндірістің шоғырлануы, өнім ассортименті, сату тактикасы, өткізу жүйесіндегі өзара қатынастар;

5. тауар қозғалысының арналары: түрлері мен саны, атқарылатын қызметтер, дәстүрлер, қол жеткізу мүмкіндігі, аймақтық шектеулер, қолданыстағы заңдар.

Әзірленген жоспарды жүзеге асыруда өткізуді ынталандыру шешуші маңызға ие, ол сатып алушыларды тартуға көмектеседі және өнімге немесе фирмаға сенімділікті күшейтеді, өндіруге жоспарланатын тауарлар мен қызметтердің тұтынушылар үшін жоғары құндылығы мен беделдігін арттырады және өткізу нарығында оны сатуға септігін тигізеді.

Бақылау сұрақтары:

1. Қазіргі заман кәсіпорынындағы өнім өндіруді жоспарлаудың негізі неде? Жоспарлау қызметтің қандай түрлерімен байланысты?

2. Өндірістің жылдық жоспарында қандай көрсеткіштер болады? Жоспарлық көрсеткіштер жүйесі қалайша өзара әрекеттеседі?

3. Өндірістің өздігінше жоспарлануы нені білдіреді? Ішкі фирмалық жоспарлаудағы дербестік нені білдіреді?

4. Басқарудың түрлі деңгейлерінде қандай өндірістік жоспарлар болады? Шағын кәсіпорындар қандай жоспарларды әзірлейді?

5. Ұзақ мерзімдік және оперативтік жоспарлардың өзара үйлестірілуі қалайша қамтамасыз етіледі? Жоспарлаудың нақтылығы қандай сатыда жоғарырақ келеді?

6. Жоспарлаудың ортақ жүйесі дегеніміз не? Ол қандай жүйешелерді біріктіреді?

7. Жоспарлаудағы сұраныс шамасы қалай ескеріледі? Жылдық сұраныс дегеніміз не?

8. Жоспарды әзірлеу кезінде ұсыныс шамасын қалайша ескеруге болады? Жылдық ұсыныс нені білдіреді?

9. Өндірістің көлемін қандай өлшеуіштермен сипаттауға болады? Кәсіпорында қандай өлшеуіштер қолданылады?

10. Өндіріс жоспары қандай негізгі көрсеткіштермен сипатталады? Өнім өндірудің жаңалық деңгейі қалай өлшенеді?

11. Кәсіпорынның өндірістік бағдарламасы дегеніміз не? Оны қандай факторлар анықтайды?

12. Кәсіпорынның жылдық өндірістік бағдарламасын әзірлеу үшін қандай бастапқы мәліметтер қажет? Оларды қайдан алуға болады?

13. Кәсіпорынның тапсырыстар портфелі неден тұрады? Өндіріс жоспары мен тапсырыс портфелінің арасында қандай байланыс бар?

14. Дайын өнім қандай өлшеуіштермен анықталады? Оның құрамына не кіреді?

15. Аяқталмаған өндіріс дегеніміз не? Аяқталмаған өндіріс нормативін қалай анықтауға болады?

16. Кәсіпорынның жылдық өндірістік бағдарламасын қалай есептеуге болады? Ол қандай өлшемдермен сипатталады?

17. Өндірістік мүмкіндіктердің қисық сызығы нені білдіреді? Кәсіпорынның өндірістік мүмкіндіктері қандай көрсеткіштермен анықталады?

18. Өндірістік қуат дегеніміз не? Оның қандай түрлері болады?

19. Кәсіпорынның орташа жылдық өндірістік қуатын қалай анықтауға болады? Оны қалай арттыруға болады?

20. Кәсіпорынның сату жоспары қалай құрастырылады? Ол өндіріс көлемімен қалай байланысты?

6-БӨЛІМ

6. ӘЛЕУМЕТТІК – ЕҢБЕК ЖОСПАРЫ

6.1 КӘСІПОРЫННЫҢ ПЕРСОНАЛ ҚАЖЕТТІЛІГІН ЖОСПАРЛАУ

Қазіргі жағдайдағы еңбек ресурстарын жоспарлау нарықтық сұраныс пен ұсыныс заңдарын ескере келе, жұмыскерлердің экономикалық қызметінің түрі мен орнын еркін таңдауға, олардың жұмыс орындары, кәсіпорындар мен аймақтар бойынша орын ауыстыруларына негізделеді. Адам ресурстарын пайдалану олардың еңбек қызметіне қатысуын талап етеді, оның барысында адамның жұмыс күші тікелей тұтынылады немесе персоналдың еңбекке қабілеттілігі шығындалады.

Фирма ішіндегі әлеуметтік-еңбек көрсеткіштерін жоспарлаудың негізгі міндеті болып әрбір кәсіпорындағы жұмысшылардың барлық категорияларын толық және тиімді еңбекпен қамтамасыз ету табылады. Толық еңбекпен қамтылу жұмыс орындарының және еңбек ресурстары санының немесе жұмысшылардың барлық категориялары мен өнеркәсіп салалары немесе аймақтық аумақтар бойынша жұмыс күшінің арасындағы тепе-теңдікке, үйлесімге қол жеткізу болып табылады. Толық еңбекпен қамту кезінде, нарық тілімен айтар болсақ, жұмыс орындарының саны мен барлық жұмысшылардың санының арасындағы тиісті тепе-теңдікке қол жеткізілуі тиіс.

Нарықтық еңбек қатынастары жағдайында тиімді еңбекпен қамту деп жұмыс күшін пайдалануда нәтижелердің шығындармен сәйкестігі немесе артуына қол жеткізілетін дәрежесін айтамыз. Сонымен бірге, пайдаланылатын жұмыс күшін қалпына келтіру үшін әрбір жұмысшының еңбек ақысының деңгейі фактілі өмір сүру минимумынан төмен болмауы тиіс. Нарық қатынастарында түрлі кәсіпорындар немесе фирмалардағы персонал қажеттілігі олар өндіретін өнімге, жүргізетін жұмыстары мен көрсететін қызметтеріне деген сұраныстың шамасымен анықталады.

Еңбек ресурстарына деген сұраныс нарық жағдайларында дайын тауарлар мен қызметтердің туындысы болып табылады, олар осы адам ресурстарының көмегімен жасалады. Жұмыс істейтін кәсіпорындарда да, жобаланатын және қайта құрылып жатқан фирмаларда да өнім өндіруге сұраныстың жылдық көлемдері жұмысшылардың барлық категорияларының қажеттілігін есептеудің негізі болуы тиіс.

Кәсіпорын персоналы пайда немесе табыс алуға және өзінің материалдық қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған ортақ

өндірістік қызметпен айналысатын, белгілі бір категориядағы және мамандықтағы жұмысшылардың жиынтығы болып табылады. Нарық жағдайларында әрбір кәсіпорынның қажетті кәсіби-біліктілікті жұмысшылар құрамы еңбек пен өндіріс нарығында әрекет ететін сұраныс пен ұсыныс заңдарын ескере отырып қалыптастырылады. Өнімдер мен қызметтердің белгілі бір түрлеріне деген нарықтық сұраныстың шамасы оларды өндіруге қажетті жұмыс күшінің, тиісті категориялардағы жұмысшылар қажеттілігін жоспарлаудың негізі болып табылады.

Түрлі меншік нысанындағы кәсіпорындарда, ұйымдар мен фирмаларда барлық қызметкерлерді екі топқа бөліп қарастыру қабылданған: өндірістік-өнеркәсіптік және өнеркәсіптік емес персонал. Өнеркәсіптік-өндірістік персоналдың құрамына жұмысшылар, инженерлік-техникалық қызметкерлер мен жұмысшылар, сондай-ақ оқушылар кіреді. Осы категориядағы жұмысшыларды әкімшілік-басқарушы және өндірістік персоналға бөлу де қарастырылады. Өнеркәсіптік емес персоналға әдетте көлік шаруашылығында, тұрғын-үй - коммуналдық қызмет көрсетуде, әлеуметтік қамтамасыз ету мен басқа да өндірістік емес бөлімшелерде жұмыс істейтін жұмыскерлерді жатқызады. Кәсіпорын персоналының бөлімшелері атқаратын функцияларына байланысты үш негізгі категорияға бөлінеді: басшылар, мамандар және орындаушылар.

Жоғары буын басшыларына немесе жоғары басшылыққа көп жағдайларда фирманың директорлар кеңесінің төрағасы, президенті немесе вице-президенті, директорлар кеңесінің мүшелері және ұйымның жалпы саясаты мен даму стратегиясын анықтайтын менеджерлердің басқа категориялары жатады.

Орташа буындағы басшылар категориясына фирмалардың директорлары, олардың орынбасарлары мен кәсіпорынның өндірістік бөлімшелері мен функционалдық қызметтерінің басқа жетекшілері кіргізіледі.

Басқарудың төменгі буынына цех басшылары, өндірістік үлескі басшылары, кәсіпорынды басқарудың функционалдық органдарындағы бөлім, секторлар мен қызметтердің басшылары жатады.

Барлық басқару буындарының басшылары өз өкілеттіктерінің шегінде персоналды іріктеу және орындар бойынша орналастыруды, жеке жұмысшылар немесе бөлімшелердің әрекеттерін үйлестіруді, өндіріс барысын бақылау мен реттеуді, басқа да әкімшілік-басқару және ұйымдастырушылық-басқару қызметтерін жүзеге асырады.

Мамандарға өнімнің жаңа түрлерін әзірлеу, зерттеу және игеруді, өндірісті ұйымдастырудың нысандары мен әдістерін жетілдіруді,

техникалық және экономикалық нормативтерді жасауды, жобалық есептеулерді орындауды, ақпарат жинау мен табыстауды жүзеге асыратын кәсіпорынның ғылыми, жобалау, технологиялық, экономикалық және басқа да қызметтерінің қызметкерлері жатады. Олар дербес шешімдер қабылдамайды, бірақ түрлі басқару буындарындағы басшылар мен менеджерлерді шешім қабылдау үшін қажетті материалдармен, есептеулермен, ұсынымдармен және басқа да өндірістік ақпаратпен қамтамасыз етеді, онсыз күрделі қазіргі заманғы өндірісті құзырлы басқару мүмкін болмайтын еді. Мамандар құрамының сипаттамасы инженерлер, технологтар, экономистер секілді категориялар ескерусіз толық болмайды.

Атқарушылар негізгі өндірістік міндеттер мен басшылар қабылдаған шешімдерді орындайды, кәсіпорынның инновациялық жобаларын жүзеге асыруға немесе тауарлар мен қызметтерді өндіруді ұйымдастыруға, сондай-ақ нарықта жаңа өнімді сатуға қатысады. Тікелей орындаушыларға негізгі және қосалқы жұмысшыларды жатқызуға болады; техникалыққа - есепшілерді, сату агенттерін, сызушыларды, іс қағаз жүргізушілерді жатқызуға болады.

Кәсіпорынның негізгі ағымдағы жұмысшыларға қажеттілігі өнімнің еңбек сыйымдылығы нормалары бойынша анықталады. Жалпы алғанда белгілі бір мамандықтағы жұмысшыларға, мәселен токарларға деген жылдық қажеттілікті токарлық жұмыстарды орындаудың жылдық өндірістік бағдарламасының еңбек сыйымдылығының бір жұмысшының тиімді уақыт қорына қатынасымен мына формула арқылы есептеуге болады:

$$Жс = Еж/Қт, \quad (6.1)$$

Жс – Жұмысшылардың қажетті саны, адам; Еж – жұмыстардың жалпы (жылдық) еңбек сыйымдылығы, сағ; Қт – жұмыс уақытының жылдық тиімді қоры, адам-сағ.

Персонал қажеттілігін жоспарлаған кезде жұмыс уақытының күнтізбелік, номиналдық және тиімді қорын бөліп қарастыру қабылданған. Номиналдық немесе есептік жылдық қор жоспарланатын жылда кәсіпорынның жұмыс графигімен бекітілген жұмыс күндерінің санын күнделікті ауысымның ұзақтылығына көбейту арқылы анықталады. Мысалы, 2000 жылы екі демалыс күні бар бес күндік еңбек аптасында жалпы күнтізбелік қорды 251 жұмыс күніне бөлу жоспарланады, оның ішінде 1 сағатқа қысқартылған ұзақтылыққа ие 7 мереке алдындағы күн және мереке және демалыс күндерінің сәйкес келуіне байланысты 5 қосымша күнді ескергендегі 144 демалыс күні.

Персоналдың еңбек уақытының жылдық номиналды қоры 40 сағаттық жұмыс аптасы болған жағдайда 2001 сағатты құрайды (244 күн x 8 сағат +7 күн). Кәсіпорынның осындай жұмыс режимінде бір жұмысшының жұмыс сағаттарының орташа айлық саны 166,75 сағатқа тең болады (221сағ/12ай).

Жоспарлау процесінде өндірістік жұмысшылар қажеттілігі олардың жұмысқа келген және тізімдік құрамымен анықталады. Жұмысқа келген құрамға өндірістің қалыпты жүруін қамтамасыз етуі үшін жұмысқа күн сайын келетін жұмысшылар кіреді. Тізімдік құрамға кәсіпорынның өнеркәсіптік-өндірістік тобына кіретін, оның ішінде демалыстағы, ауруы бойынша келмеген барлық жұмысшылар кіреді. Жұмысшылардың тізімдік құрамы жылдың ішінде кадрлардың кетіп қалуының нәтижесінде өзгеріп отырады. Сол себепті кәсіпорын жұмысшыларының орташа тізімдік санын қарастыру қажет, ол олардың орташа арифметикалық жылдық санынан тұрады.

Жұмысқа келетін және тізімдік жұмысшылардың арасындағы сандық арақатынасты немесе олардың құрылымын жұмыс уақытының тиімді қорының номиналды қорына қатынасы ретінде сипаттауға болады, олардың сәйкес мәндері шамамен 225 және 250 жұмыс күніне тең. Бұл арақатынастан $(225/250=0,9)$ шығатыны, жұмысшылардың тізімдік саны жұмысқа келетін жұмысшылар санына шамамен 10 пайызға артық келеді.

$$Жтіз = 1,1 * Жк. \quad (6.2)$$

Кәсіпорынның өнеркәсіптік-өндірістік персоналының қалған категорияларына қажеттілікті жоспарлау кезінде олардың тек тізімдік құрамы ғана анықталады. Жұмысқа келетін құрамды бөліп қарау қабылданбаған, себебі бұл категориялардағы жұмысшылар жұмыста жоқ мамандардың қызметтерін атқаруы мүмкін. Олардың неғұрлым кең қызметтерді атқаруы, сондай-ақ оларды жүзеге асыруға кететін тиісті уақыт нормативтерінің болмауы кәсіпорындарға мамандардың түрлі категорияларына және әкімшілік-басқару персоналына қажеттілігін аса дәлдік дәрежесімен анықтау мүмкіндігін бермейді. Олардың санын есептеген кезде қазіргі уақытқа дейін ірілендірілген немесе қарапайымдалған әдістер қолданылады. Біздің кәсіпорындардағы персоналдың түрлі категорияларының санын жоспарлау әдетте ірілендіріліген әдістердің немесе экономикалық-математикалық тәуелділіктердің көмегімен жүзеге асырылады. Әзірленген үлгілер мен формулалардың негізінде басқару персоналына қажеттіліктің есебін өндірісте түрлі категориядағы мамандар атқаратын барлық қызметтер

бойынша жүргізуге болады. Кәсіпорындардың мамандарының санының бірнеше есептік формулаларын, персоналды басқарумен байланысты келесідей негізгі функциялар бойынша келтірілдік.

Еңбек ресурстарын басқару:

$$H_c = 0,002 Ж_{\theta\theta} + 0,0002 Q_a.$$

Кадрларды іріктеу, орналастыру және пайдалану:

$$H_c = 0,09 + 0,002 Ж_{\theta\theta} + 0,00014 Q_a.$$

Кадрларды даярлау:

$$H_c = 0,5 + 0,00009 J_n + 0,0000 Q_a.$$

Еңбек пен жалақыны ұйымдастыру:

$$H_c = 0,12 + 0,0051 Ж_{\theta\theta} + 0,0009 Ж_k.$$

Келтірілген формулаларда келесідей белгілеулер қабылданған:

H_c – басқару персоналының категориялар бойынша есептік саны, адам;

$J_{\theta\theta}$ – өнеркәсіптік-өндірістік персоналдың орташа жылдық саны, адам;

J_n – негізгі жұмысшылардың саны, адам;

J_k – кесімдік жұмысшылардың саны, адам;

Q_a – өндірістік қорлардың активті бөлігінің құны, мың теңге.

Персонал санын жоспарлау барысында түрлі категориядағы жұмысшыларға қосымша қажеттілікті анықтау үлкен маңызға ие. Ол өндіріс көлемін кеңейтумен байланысты қажет етілетін санның артуынан, сондай-ақ табиғи және әлеуметтік факторлардың ықпалымен кәсіпорын жұмысшыларының кетіп қалуы немесе азаюының орнын толтырудан құралады. Кәсіпорында белгілі бір категориядағы персоналға қосымша қажеттілікті ең қарапайым түрде жоспарланатын (ағымдағы) және іс жүзіндегі санның әртүрлілігімен көрсетуге болады:

$$J_k = J_{жос} - J_f, \quad (6.7)$$

мұндағы: J_k – персоналға қосымша қажеттілік; $J_{жос}$ – жоспарлық персонал қажеттілігі; J_f – персоналдың фактілі саны.

Кәсіпорын персоналының кез келген әрекеті толық шамада қазіргі заманғы өндірістегі нарықтық еңбек қатынастарының орын алған механизміне сәйкес болуы және еңбек өндіргіштігінің жоғары дамуын қамтамасыз етуі тиіс.

6.2 ЕҢБЕК ӨНДІРГІШТІГІН ЖОСПАРЛАУ

Еңбектің өндіргіштігі немесе өнімділігі кез келген өндірістік немесе экономикалық жүйенің анықтаушы көрсеткіші болып табылады. Өндіргіштік көрсеткіштері басқа шарттар тең болған жағдайда жеке фирманың және тұтас елдің адами капиталы немесе еңбек әлеуетінің, сондай-ақ адамдардың табыстары мен өмір сүру сапасының дамуының негізгі критерийі болып табылады.

Еңбек өндіргіштігі кәсіпорындағы еңбек ресурстарын орынды пайдаланудың дәрежесін ғана емес, сондай-ақ бүкіл нарық жүйесінің тұтастай тиімділігінің деңгейін сипаттайтын аса маңызды жоспарлық-экономикалық көрсеткіш болып табылады. Ал бұл жаңа нарық жүйесінің дамуының фундаменталды бағыты ретінде отандық өндірістің тұрақтануы болуы тиістігін білдіреді, ал бұл бірінші кезекте машина жасау өнеркәсібіне және осы негізде еңбек өндіргіштігінің дамуына қатысты келеді.

Экономика ғылымы ел деңгейіндегі еңбек өндіргіштігінің үш аса маңызды макроэкономикалық сипаттамасын бөліп көрсетеді:

1. Әр тұрғынға шаққандағы ішкі жалпы өнім көрсеткіші. Бұл ІЖӨ көлемінің тұрғындар санына арақатынасы тек қана жалғыз өндіргіштіктің ғана емес, бүкіл елдің ұлттық байлығының өлшемі болып табылады, себебі ІЖӨ (ВВП) жұмысшылардың жалпы санына емес, тұрғындардың жалпы санына бөлінеді.

2. Бір жұмысшыға шаққандағы ішкі жалпы өнімнің көлемі. Бұл көрсеткіш өндіргіштікті өлшеу кезінде неғұрлым нақты болып келеді, бірақ ол түрлі елдерде қабылданған жұмыс күнінің ұзақтылығындағы айырмаларды ескермейді.

3. Жұмыс істелген бір сағатқа шаққандағы ішкі жалпы өнімнің мөлшері. Бұл көрсеткіш бір жұмыс істелген немесе ақысы төленген сағатқа шаққанда, еңбек өнімділігінің ең жақсы өлшеуіші болып саналады. Дегенмен оны еңбек өндіргіштігін халықаралық салыстыру қажеттілігі туындаған жағдайда пайдалану қиын.

Макроденгейдегі еңбек өндіргіштігін жоспарлаған кезде әдетте жалпы ұлттық өнімнің емес, жалпы ішкі өнімнің көлемі пайдаланылады. Олардың арасындағы айырманың мәнісі – ІЖӨ халықаралық операциялардан келетін түсімдерді қамтымайды және

сол себепті жеке елдердегі шаруашылықтың дамуының деңгейлерін салыстыру үшін қолданылады. Олармен қатар, өндіріштіктің деңгейі мен өсу қарқындарын сипаттайтын әлі бірнеше көрсеткіш, сондай-ақ шаруашылық тенденциялары, секторлары мен салалары болады. Деңгей белгілі бір уақыт аралығын немесе басқа елдердегі қол жеткізілген өндіріштіктің қалпын білдіреді.

Микродеңгейдегі еңбек өндіріштігін жоспарлау ақырында «шығарым» мен «шығындар» немесе еңбек нәтижелері мен шығындары арақатынасын сипаттайтын көрсеткіштер жүйесін пайдаланады. Бұл жағдайда еңбек өндіріштігін мына формуламен сипаттауға болады:

$$ЕӨ = \frac{ӨШ}{РШ}, \quad (6.8)$$

ЕӨ – еңбек өндіріштігі;

ӨШ – өнім шығару көлемі;

РШ – ресурстар шығынының көлемі.

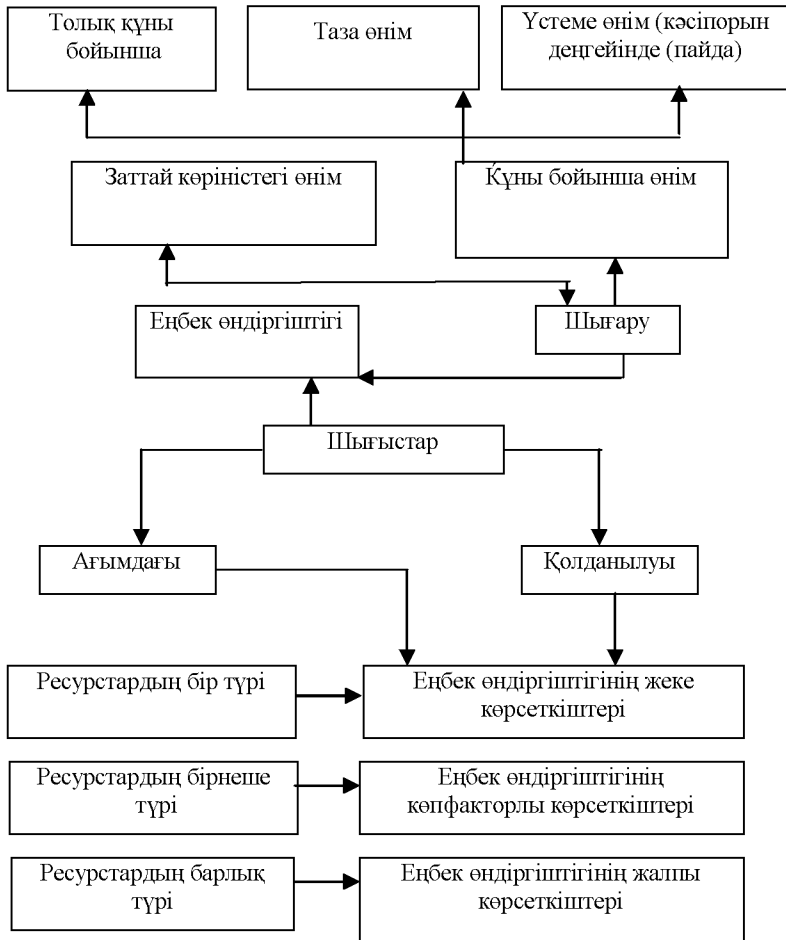
Персонал еңбегін бүкіл фирма немесе кәсіпорыннан максатты экономикалық қызметі ретінде ақырғы түрінде жиынтық табыс пен жалпы пайда шамасы деп санауға болады. Персоналдың түрлі категорияларының еңбек нәтижелері өнімнің еңбек сыйымдылығы немесе жалақы сыйымдылығы, еңбектің өнімділігі немесе тиімділігі, өндірістің табыстылығы (рентабельділігі) немесе қор сыйымдылығы, өнімді өндіру немесе сатудың көлемі, ресурстар шығыны немесе уақыт шығындары, жұмыс сапасы немесе еңбек жағдайлары секілді белгілі экономикалық көрсеткіштермен анықталады.

Экономика ғылымы мен тәжірибесінде қазіргі кезде персонал еңбегінің нәтижелеріне баға беруде еңбек шығындары мен нәтижелерінің шамасын немесе өнім бірлігіне, бір жұмысшыға қатысты олардың арақатынасын сипаттайтын еңбек көрсеткіштерінің жүйесі кең тараған.

Бұл жүйеде ең танымалы деп еңбектің өндіріштігі немесе өнімділігінің көрсеткіштері саналады.

Еңбек өнімділігі жалпы алғанда өндірілген өнімнің көлемі мен еңбек ресурстарының шығындарының арақатынасымен сипатталады. Бұл көрсеткіш кез-келген экономикалық ресурстардың –жердің, капиталдың, жабдықтың, құралдардың, материалдардың өнімділігін анықтай алады.

Кәсіпорындағы еңбек өндіріштігі көрсеткіштерінің жүйесі заттай, еңбектік және құндық өлшемдерден, сондай-ақ жеке, жалпы және көпфакторлы т.б. өлшемдерден тұрады (6.1-сурет).



6.1 - сурет. Еңбек өндірілгенінің көрсеткіштері

Қолданылатын бастапқы мәліметтерге байланысты еңбек өнімділігі немесе еңбек өтемділігінің көрсеткіштерімен қатар, тәжірибеде капитал қайтарымы және материал қайтарымының көрсеткіштері қолданылуы мүмкін.

Еңбек, капитал және материалдық ресурстарды пайдаланудың өнімділігін сипаттайтын барлық үш көрсеткіш үшін өнім көлемінің өлшеуіші ретінде орындалған жұмыстар немесе қызметтердің келесідей шамалары қолданылуы мүмкін:

- толық құны бойынша өндірілген өнім;
- таза өнім немесе өңдеудің қосымша құны;
- нарық бағдарымен сатылған өнім;
- тауар өндірудің натуралды көрсеткіштері;
- құндық сипатта ұсынылған қызметтер.

Еңбектің көпфакторлы өндіргіштік үлгісі келесідей тәуелділіктен тұрады:

$$YE\Theta = \Theta\P / (HK + TE), \quad (6.9)$$

ӨП – өнім шығару көлемі;

HK – фирманың негізгі капиталының шамасы;

TE – тірі еңбек шығыстары ;

Еңбек өндіргіштігінің деңгейі мен өсу қарқындарын жоспарлаған кезде машина жасау кәсіпорындарында қазіргі жағдайларда түрлі көрсеткіштер мен формулалар, сондай-ақ есептеу әдістері мен тәсілдері қолданылуы мүмкін.

Өндірілген өнімнің, орындалған жұмыстардың және көрсетілген қызметтердің әрбір жұмысшыға қатысты көлемін сипаттайтын абсолюттік еңбек өндіргіштігінің деңгейін мына формуламен есептеуге болады:

$$E\Theta = O\pi / J\Theta\Theta, \quad (6.10)$$

ЕӨ – еңбек өндіргіштігі;

Оп – жыл ішінде орындалған жұмыстардың жалпы көлемі;

ЖӨӨ – өнеркәсіптік-өндірістік персоналдың орташа жылдық саны.

Еңбек өндіргіштігінің өсу қарқындары өндіру процесінің (абсолюттік өндіргіштіктің) оның базалық мәніне қатынасымен анықталады:

$$\Delta\Pe\Theta = (B_2 - B_1) / B_1 * 100, \quad (6.11)$$

мұндағы: $\Delta\Pe\Theta$ – жоспарланатын кезең ішіндегі еңбек өндіргіштігінің арту пайызы; B_1 және B_2 – сәйкесінше негізгі және жоспарланатын жылдағы еңбек өндіргіштігі.

Өндіргіштіктің артуының негізгі өндірістік факторларына техникалық және ұйымдастыру факторларын жатқызу қабылданған,

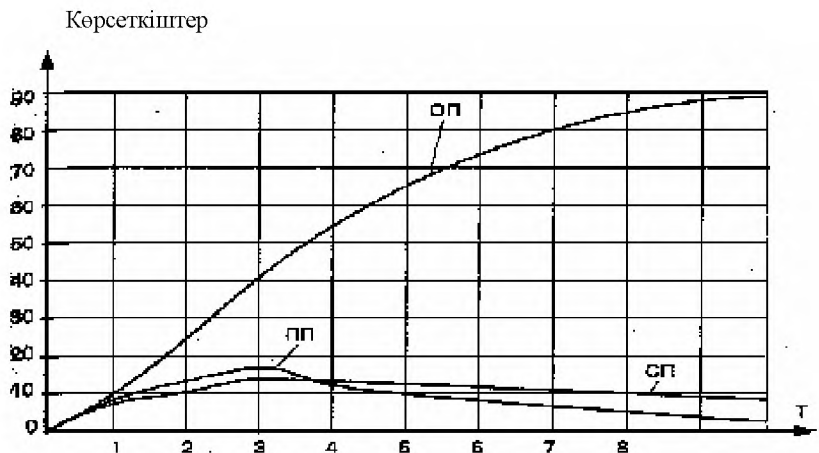
олар өндірістің техникасы мен технологиясын жетілдірумен, еңбекті, өндірісті, жоспарлау мен басқаруды жетілдірумен тікелей байланысты болады(6.1-кестені қар).

Еңбек өндіргіштігінің өзгеру көрсеткіштері

Еңбек мөлшері, сағ.	Өндірістің жалпы көлемі, мың теңге	Шекті еңбек өндіргіштігі, мың теңге	Орташа еңбек өндіргіштігі, мың теңге
0	0	0	0
1	10	10	10,0
2	24	14	12,0
3	41	17	13,6
4	53	12	13,2
5	64	11	12,8
6	73	9	12,1
7	80	7	11,4
8	85	5	10,6
9	88	3	9,7
10	89	1	8,9

Шекті еңбек өндіргіштігі әрбір келесі еңбек ресурстарын салумен байланысты өнімнің жалпы көлемінің артуының өзгеруін көрсетеді. Бұл мән өндіріс көлемінің кейінгі және алдыңғы көрсеткіштерінің айырмасы арқылы табылады: $\Delta \text{ШЕӨ} = \text{ӨК}_2 - \text{ӨК}_1$ еңбек шығыстары болмаған жағдайда өндіріс көлемі неге тең болады, себебі кәсіпорын адамдарсыз өнім бере алмайды. Жұмыс сағаттарының алғашқы үш бірлігін қолдану арта түсетін қайтарыммен қатар жүреді, оның шекті өнімдері сәйкесінше 10,14 және 17 бірлікті құрайды. Бірақ, одан кейін, жұмысшылардың еңбек сағаттарының төртінші шығын бірлігінен бастап өндірістің жалпы көлемдерінің артуы жүйелі түрде төмендейді. Сонымен бірге, бір жұмыс істелген сағатқа есептегендегі орташа еңбек өндіргіштігі де өзгереді: $\text{ОЕӨ} = \text{ӨК} / \text{ЖС}$. Есептік көрсеткіштердің өзгеруінің қисық сызықтары графикте берілген (6.2-сурет).

Графиктен көретініміздей, жалпы өндіріс көлемінің қисығы (ӨК) үш даму фазасынан өтеді: жылдамдау, баяулау және төмендеу. Шекті өндіргіштік (ШӨ) сызығы жұмысшылардың еңбегінің әрбір қосылуымен байланысты, жалпы өндіріс көлемінің өзгеру қарқынын көрсетеді. Орташа өндіргіштік (ОӨ) қисық сызығы да шекті еңбек



Еңбек мөлшері

6.2 - сурет. Еңбек өндіріштігінің өзгеру графигі

өндіріштігіне тән ауыспалы еңбек салымдары мен өндіріс көлемінің арасындағы тәуелділікті көрсетеді. Сонымен бірге, шекті өндіріштік қисығының максималды шамасы әрқашан орташа өндіріштік қисығымен ол максималды шамаға жететін нүктеде сәйкес келеді, бұл жағдайда ол 13,6 мыңға тең. Сол себепті экономист-жоспаршылар ең алдымен шекті еңбек өндіріштігі және оның арту сатылары, атап айтқанда максималды немесе оптималды көрсеткіш шамасына дейін өсуі қызықтыруы тиіс, оны кәсіпорындағы еңбек өндіріштігінің деңгейін және өсу қарқындарын жоспарлау барысында анықтау қажет.

6.3 ПЕРСОНАЛДЫҢ ЖАЛАҚЫ ҚОРЫН ЖОСПАРЛАУ

Табыстар персоналдың жоғары тиімді еңбек қызметін мотивациялау мен ынталандырудың маңызды құралы болып табылады. Олар жұмысшыларға еңбек күшін ұсынғаны үшін алатын сыйақы немесе еңбекақысы түрінде келеді. Тәжірибе жүзінде еңбекақысы немесе нақты жұмысшының табысы түрлі ақшалай төлемдер нысанында болуы мүмкін: айлық жалақы, сағаттық тарифтік мөлшерлемелер, сыйақылар, комиссиялық сыйақылар, гонорарлар, өтемақылар. Сонымен қатар, номиналдық және шынайы еңбекақысын бөліп қарастыру қажет.

Номиналды еңбек ақысы немесе табыс жұмысшының өзінің жұмсаған еңбегі, орындаған жұмысы, көрсеткен қызметі немесе жұмыс істеген уақыты үшін алған ақшаның жалпы сомасын сипаттайды. Ол әрекеттегі еңбекақы мөлшерлемесімен немесе жұмыс уақытының бірлігіндегі жұмыс күшінің бағасымен анықталады: сом/сағат; сом/бөлшек; сом/ай. Шынайы еңбек ақысы – қолданыстағы нарық бағалары жағдайында номиналды жалақы үшін сатып алуға болатын тауарлар мен қызметтердің мөлшері: тауарлар саны/ ақша сомасы.

Отандық кәсіпорындардағы персоналдың табысының құрылымы, жалақының үш негізгі құрамдаушысының арақатынасымен анықталады: тарифтік мөлшерлемелер мен окладтар, қосымша төлемдер мен өтемақылар, үстеме ақылар мен сыйақылар.

Тарифтік мөлшерлемелер мен окладтар еңбектің күрделілігі мен жұмыстың қалыпты жағдайларындағы жауапкершілікке және сәйкесінше жұмыс күшінің шығындарына сәйкес еңбек ақысының шамасын анықтайды.

Қосымша төлемдер мен сыйақылар персоналдың жоғары шығармашылық белсенділігін ынталандыру, жұмыс сапасын, еңбек өндіргіштігін және өндірістің тиімділігін арттыру үшін қолданылады. Жоғарыдан көретіміздей, тарифтік мөлшерлемелер жұмыс күшін пайдаланудың қалыпты жағдайларында оның бағасын сипаттайды. Үстеме ақылар мен өтемақылар еңбектің жоғары шығындарын ескереді, ал қосымша төлемдер мен сыйақылар жұмысшылардың жеке жетістіктерін ынталандыруға арналған.

Жеке алғандағы әрбір жұмысшы үшін және тұтасымен бүкіл кәсіпорын үшін жалақы немесе табыстардың жоғары маңызына байланысты кәсіпорындардағы персоналдың табыстарының құрылымын неғұрлым мұқият қарастыру қажет деп санаймыз.

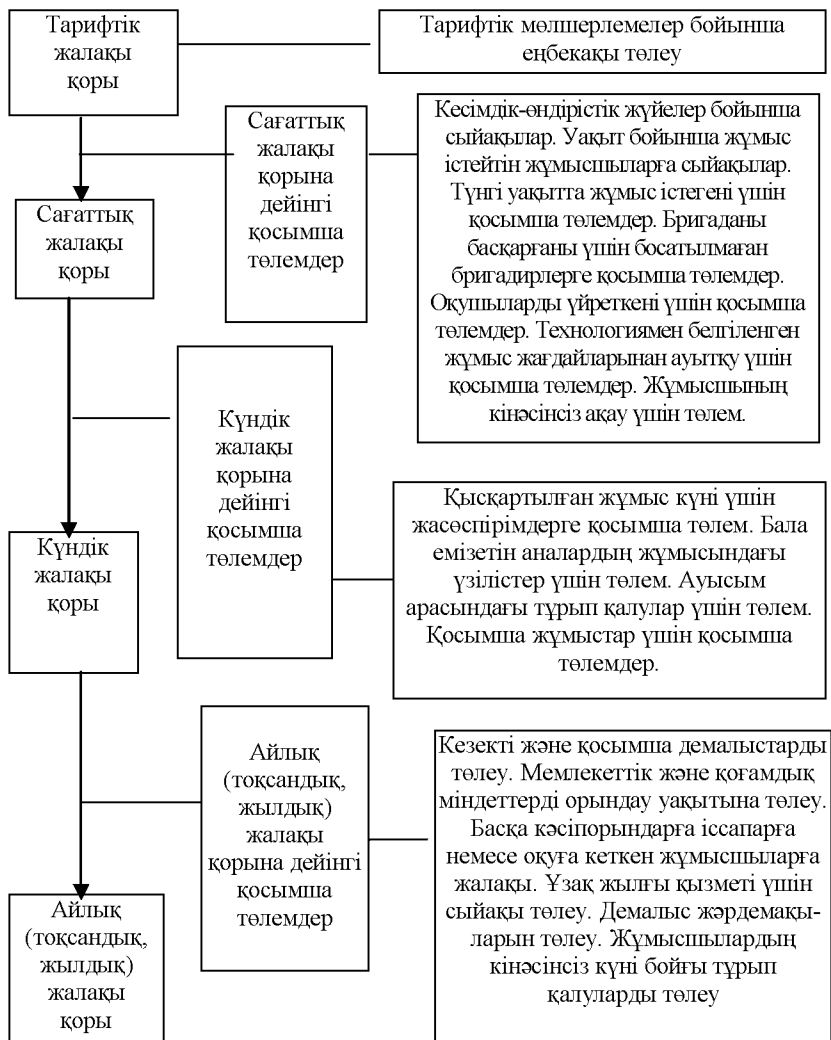
Үлгілік модуль ретінде біздің қызметкерлердің табыстарының мынадай басты құрамдаушыларын ұсынуға болады.

1. Қолданыстағы сағаттық тарифтік мөлшерлемелер мен айлық окладтар бойынша еңбек ақысын төлеу.

2. Еңбек жағдайлары, жұмыстың ауыспалы режимімен, жұмыспен қамтылудың дәрежесі үшін қосымша төлемдер.

3. Еңбек өндіргіштігінің, жұмыстың сапасының жоғары көрсеткіштері мен өндірістің ақырғы нәтижелеріне қосқан жеке үлесі үшін үстеме ақылар.

4. Жұмысты сапалы және уақытылы орындағаны үшін сыйақылар мен шығармашылық қызмет үшін сыйақылар.



6.3 - сурет. Жұмысшылардың еңбек ақысының құрылымы

5. Әрекеттегі нормативтер бойынша элеуметтік төлемдер мен өтемақылар.

6. Кәсіпорынның акциялары бойынша дивидендтер.

1-бап. Тарифтік мөлшерлемелер ақшалай нысанда уақыт бірлігіндегі, әдетте сағат, күн, ай немесе жыл ішіндегі персоналдың түрлі категорияларының еңбек ақысының абсолюттік көлемін сипаттайды. Сол себепті жұмыскерлердің сағаттық, күндік, айлық және жылдық мөлшерлемелері немесе тарифтер болады. Дегенмен бірінші разрядтың мөлшерлемесі еңбек ақысын төлеудің белгіленген минимумынан аз болмауы тиіс. Бізде қолданылатын еңбек ақы төлеу минимумының өмір сүру минимумына және қазіргі заман нарығының жұмыс күшіне қоятын талаптарына сәйкес келмеуіне байланысты, оны бірте-бірте тұрақты және қалыпты нарықтық шамаға көтеруге тырысу қажет.

Сәйкес тарифтік мөлшерлемелер персонал атқаратын жұмыстар мен қызметтердің күрделілігі мен жауаптылығына байланысты жіктелуі тиіс. Қолданыстағы мемлекеттік ортақ тарифтік торда барлық кәсіптер мен лауазымдар үшін 18 жұмыс күрделілігінің және қолданылатын тарифтік мөлшерлемелердің разряды қарастырылған, олардың шамалары келесідей тарифтік коэффициенттермен сәйкес разрядтар бойынша реттеленеді: 1,0; 1,3; 1,69; 1,91; 2,16; 2,44; 2,76; 3,12; 3,53; 3,99; 4,51; 5,1; 5,76; 6,51; 7,36; 8,17; 9,07 және 10,07. Осы коэффициенттердің көмегімен разрядтар бойынша тарифтік мөлшерлемелер реттеледі. Жоғарғы разрядтағы мөлшерлеменің бірінші разрядтағы мөлшерлемеге қатынасы тарифтік тор диапазоны деп аталады. Көптеген кәсіпорындардағы жұмысшылардың жалақыларындағы шынайы арақатынас, әсіресе басшылардың жалақыларының қатынастары еңбек ақысын төлеудің бекітілген жіктелуінің диапазонынан асып кетеді, қазір ол бізде 1:10,07 арақатынасына тең.

2-бап. Еңбек жағдайлары үшін қосымша төлемдер жағымсыз қоршаған ортада жұмыс істеген кездегі персоналдың физикалық және ақыл-ой күштерінің шығындарының орнын толтыру үшін арналған, олар тарифтік мөлшерлемеге 24 пайызға дейінгі мөлшерде анықталады. Кешкі және түнгі ауысымда жұмыс істеген жағдайдағы кешкі және түнгі ауысым үшін қосымша төлемдер сәйкесінше 20 және 40 пайызға тең. Жұмысшылардың еңбекпен қамту дәрежесі үшін қосымша төлемдерді әр кәсіпорын өз қарауына қарай 5-тен 15 пайызға дейін белгілеуі мүмкін.

3-бап. Белгіленген өндірім нормасынан жоғары еңбек өндіргіштігі үшін қосымша төлемдер кесімдік қосымша жұмыс нысанына ие болады. Өндірістің тиімділігін арттыруға өз үлесін қосқаны үшін және өнімнің

жоғары сапасы үшін үстеме ақылар кәсіпорынның алған жиынтық пайдасы немесе жалпы табысына байланысты тарифтік торға қатысты 20-40 пайыз мөлшерінде белгіленеді.

4-бап. Сыйақылар өндірістік тапсырмаларды сапалы және уақытылы орындағаны үшін, сондай-ақ жұмысшылардың өндірістің ақырғы нәтижелеріне жеке шығармашылық үлесі үшін беріледі. Олардың мөлшерін кәсіпорынның менеджерлері негіздейді.

5-бап. Әлеуметтік төлемдер келесі түрлері бойынша персоналдың шығындарын ішінара немесе толығымен төлеуді қамтиды: көлік, медициналық жәрдем мен дәрі-дәрмектер, демалыс және жылдық демалыс күндері, жұмыс кезіндегі тамақтану, өмірді сақтандыру, қала сыртына саяхаттар, материалдық көмек.

Кәсіпорындардың акциялары бойынша дивидендтер негізінен кәсіпорындар мен фирмалардың жоғары басшылығының табыстарын қамтиды. Жұмысшыларға сыйақы мен еңбек ақысын төлеу барлық отандық кәсіпорындарда материалдық игіліктерді әділ бөлуді, жұмыскерлердің толық еңбекпен қамтылуын қамтамасыз ету, жұмыскерлердің өндірістік мінез-құлқын ынталандыру, еңбек өндіргіштігін арттыру секілді экономикалық мақсаттарға сәйкес келуі тиіс. Қызметкерлерге сыйақы берудің белгілі бір ұйымдардың өндірістік қызметтің іс жүзіндегі нәтижелерімен байланысы, олар қолданатын жалақы нысандары мен жүйелерінің көмегімен жүзеге асырылады. Олар әр қызметкердің еңбек эрекетінің нәтижесіне байланысты әрбір қызметкерге сыйақы беру механизмін анықтайды. Кез келген ұйымда әрбір орындаушы жұмсаған еңбек, ол жұмыс жасаған жұмыс уақытымен немесе өндірген өнімінің, орындалған жұмыстар немесе көрсетілген көмектің мөлшерімен сипатталады.

Еңбек шығындары немесе нәтижелері қандай экономикалық көрсеткіштермен өлшенетіндігіне байланысты персоналдың еңбек ақысын төлеудің уақыт бойынша немесе кесімді нысаны болады. Уақыт бойынша жалақы төлеген жағдайда қызметкердің сыйақысының мөлшері іс жүзінде жұмыс істеген жұмыс уақытына, ал кесімді жалақыда – орындалған жұмыстар мен қызметтердің көлеміне байланысты болады.

Еңбек ақысын төлеудің уақыттық нысаны екі негізгі жүйеге бөлінеді: қарапайым, сыйақылық. Жалақы жүйелері тарифтік мөлшерлемелер, қосымша төлемдер, үстеме ақылар, сыйақылар және т.б. секілді жалақының негізгі элементтерінің арасындағы өзара байланыстарды сипаттайды.

Қарапайым уақыттық жүйе жұмысшыға тек белгілі бір кезең ішінде: сағат, күн, апта немесе ай ішіндегі оның жұмыс уақытының ұзақтылығына байланысты сыйақыны көздейді.

Жалпы табысты анықтау сағаттық, күндік немесе айлық тарифтік мөлшерлемелерді немесе лауазымдық жалақыларды пайдаланумен жүрізілуі мүмкін. Сағат бойынша жалақы төлеуде сыйақыны жұмысшының сағаттық тарифтік мөлшерлемесін жұмыс істелген сағаттардың санына көбейту арқылы, күн сайынғы – күндік мөлшерлемеді жұмыс істелген ауысымдардың (күндердің) санына көбейтумен есептеуге болады. Ай сайынғы жалақы төлеуде жұмысшыға берік айлық жалақы белгіленеді, ол осы айдағы күнтізбелік күндердің санынан тәуелсіз төленеді. Қарапайым уақыт бойынша төлеу негізінен жұмысшыны тарифтік разрядты немесе лауазымды көтеруге ынталандырады, себебі табыстың жалпы сомасы ең алдымен атқарушының біліктілік дәрежесімен анықталады. Персонал жұмысының сапасы мен өнімділігіне ол әлсіз ынталандырушы ықпал етеді.

Персоналдың еңбек ақысын төлеудің уақыттық-сыйақылық жүйесі тарифтік бөлікпен қатар, түрлі сыйақыларды қамтиды (белгіленген жұмыс көлемін мерзімінде және жоғары сапамен орындағаны үшін және т.б.). Ол реттеленген еңбек қызметін жүзеге асырумен айналысатын негізгі және қосымша жұмысшыларға, сондай-ақ басқа атқарушыларға сыйақы беру үшін қолданылады. Мәселен, негізгі қызмет технологиялық процестер мен еңбек тәсілдерін қатаң орындау болатын автоматтандырылған ағыстық желілерде, аппараттық процестерде уақыттық-сыйақылық жүйе персоналдың еңбек ақысын төлеуде басымдылыққа ие болады. Бұл жүйеде бір жұмысшының немесе жұмысшылар тобының бір сағат ішіндегі, күн немесе ай ішіндегі еңбек шығындарын немесе нәтижелерін анықтайтын жұмыстарды орындаудың еңбек нормалары немесе нормаланған тапсырмалар қарастырылуы тиіс.

Тапсырмаларды жұмыстың жоғары сапасымен орындау немесе асыра орындағаны үшін атқарушыларға тарифтік мөлшерлемеге қатысты 20-40 пайыз мөлшеріндегі сыйақы беріледі.

Уақыттық-сыйақылық жүйені қолдану негізгі нормативтік шарттарды орындаған жағдайда персонал еңбегінің нәтижелілігін арттыруға септігін тигізеді.

Персоналдың еңбек ақысын төлеудің кесімдік нысаны негізгі бес жүйеге бөлінеді: тура, жанама, сыйақылық, прогрессивті және аккордтық. Кесімдік нысанды өнім өндірудің, жұмыстар мен қызметтерді орындаудың көлемі, жұмысшылардың индивидуалды ерекшеліктеріне байланысты едәуір өзгеруі мүмкін болатын жағдайларда қолданған орынды. Еңбек ақысын төлеудің барлық кесімдік жүйелеріндегі қызметкердің табысы, бағалауды өндірілген өнімнің көлеміне көбейтумен анықталады. Бағалау – орындалатын технологиялық операцияның немесе жұмыстың күрделілік разрядына

сәйкес келетін сағаттық тарифтік мөлшерлеменің уақыт нормасына көбейту. Уақыт мөлшерлемелері мен нормалары бірдей бірліктермен сипатталуы тиіс, мысалы сом/сағат және сағат/дана. Барлық жеке жүйелерді қолданудың тиімділігі ең алдымен еңбек нормалары мен оларды орындаудың нақтылығына және басқа да әрекеті белгілі бір еңбек ақысын төлеу нысанының пайдаланылатын түрімен тығыз байланысты келетін факторларға тәуелді болады.

Персоналдың еңбек ақысын төлеудің тура кесімдік жүйесі сыйақының өндірілген өнім немесе орындалған жұмыстың көлеміне тәуелділігін белгілейді. Бұл жүйе өнім шығаруды арттыру негізінен жұмысшыға байланысты болатын, ал атқарушының еңбегі нормаланатын, алдыңғы бетке өнімдер мен қызметтерді өндіруді кеңейту қажеттілігі қойылатын жағдайда қолданылуы мүмкін. Дегенмен бұл жүйе атқарушыны өнімнің сапасын арттыруға, шектеулі өндірістік ресурстарды үнемдеп жұмсауға, ұжымдық еңбектің жоғары нәтижелеріне қол жеткізуге аз ынталандырады. Сол себепті оны нақты өндірістік жағдайларда қолдану әрбір жағдайда экономикалық негізге ие болуы тиіс: қызметкердің жеке жетістіктері бүкіл ұйым немесе фирманың ақырғы нәтижелерін жақсартуға септігін тигізуі тиіс.

Жанама кесімдік жүйе еңбегі негізгі атқарушылардың нәтижелеріне едәуір ықпал ететін қосымша немесе қызмет көрсетуші қызметкерлерге сыйақы беру кезінде қолданылады. Бұл жүйе бойынша күйге келтірушінің жұмысының тиімділігі ынталандырылады, оның табысы ол қызмет көрсететін жұмысшы-станокшылардың сомаланған нәтижелеріне байланысты болады. Бұл жүйе күйге келтірушінің станоктарға қызмет көрсетуді жақсартуға, еңбек өндіргіштігін арттыруға, ресурстарды рационалды қолдануға мүдделілігін мотивациялайды.

Кесімдік-сыйақылық жүйе жұмыскерлердің еңбектің сандық және сапалық нәтижелерін жақсартуға мотивациясының негізі болып келеді. Бұл жүйеде қызметкердің жалпы табысына тура және тарифтік төлеммен бірге, базалық мөлшерлеменің 20-60 пайызы мөлшеріндегі сыйақылар қосылады. Персоналға сыйақы беру туралы ережеде сыйақының мөлшері мен көтермелеу шарттары нақты белгіленуі тиіс, оларды орындаған жағдайда сыйақы төленеді, ал жұмыста нақты ақаулар анықталған жағдайда ол төмендетіледі.

Еңбек ақысын төлеудің кесімдік-прогрессивтік жүйесі аса қажетті жағдайларда қолданылады, мысалы өндірісті тұрақтандыру және жаңа бәсекеге қабілетті өнімді әлемдік нарыққа шығаруды кеңейту. Бұл жүйе бойынша жұмысшының еңбегі белгіленген норманың шектерінде

қолданыстағы тарифтік мөлшерлемелер бойынша төленеді, ал одан артығы – жоғарылатылған немесе прогрессивті көрсеткіштер бойынша төленеді.

Еңбек ақысын төлеудің аккордтық жүйесі персоналдың жеке топтары үшін, олардың еңбек өндіргіштігін арттыруға, жұмыстарды орындау мерзімдерін қысқарту және т.б. мотивациясы мақсатында қолданылады. Бұл жүйе бойынша негізгі және қосалқы жұмысшылардың еңбегі үшін ақы төлеуге болады, мысалы, слесарь-жөндеушілердің жедел немесе авариялық жөндеулерді орындағаны үшін еңбекақысы.

Отандық кәсіпорындардағы персоналға сыйақы беру жеке, сондай-ақ ұжымдық немесе бригадалық еңбек нәтижелері бойынша жүзеге асырылуы мүмкін.

Автомобиль зауытындағы еңбекақы төлеу жүйесі барлық алдағы қарастырылған еңбекақы төлеу түрлерімен белгілі бір ұқсастыққа және айырмаға ие үш аса маңызды бөліктен тұрады. Бірінші бөлім үш негізгі төлем элементінен тұрады:

1) Жұмыс істелген уақыт үшін тарифтік мөлшерлемелер бойынша төлем:

$$ЖТ = Т \text{ іст} * \text{Сорт}, \quad (6.12)$$

мұндағы: ЖТ – тарифтік еңбекақы; Тіст – жұмыс істелген уақыт;

Сорт – бригада жұмысшыларының разрядтарының орташа сағаттық мөлшерлемесі.

2) Бригада мүшелері белгілейтін тарифтік мөлшерлемелердің 4-тен 24 пайызына дейінгі көлемдегі кәсіпқойлық шеберлік үшін қосымша төлемдер;

3) Жұмыс орнының сипаттамасын ескере отырып тарифке 4, 8, 12, 16, 20 және 24 пайыз шектерінде көзделген еңбек жағдайлары мен қарқындылығы үшін қосымша төлемдер.

Екінші бөлім бригаданың нормаланған өндірістік тапсырмаларды орындауы үшін қосымша төлемдерді қамтиды.

Төлемнің үшінші бөлігі тарифтік мөлшерлеменің 25 пайызына дейінгі шектердегі еңбек сыйымдылығын азайту және еңбек өндіргіштігін арттыру үшін берілетін сыйақылардан тұрады.

Персоналдың табыстарының артуы өнімнің немесе жұмыстың бірлігіне қатысты еңбек және материал шығындарының нормаларын төмендетуге, сондай-ақ өнім сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, отандық және әлемдік нарықтағы сатылым көлемін арттыруға тікелей тәуелділікте болуы тиіс.

Кәсіпорын басшылары үшін еңбек ақысын төлеудің келісім-шарттық жүйесі қолданылады. Келісім-шарттар меншік иелері мен

кәсіпкерлер арасында, кәсіпкерлер мен бөлім басшыларының арасында жасалады. Дегенмен олар үшін көбіне еңбекақы төлеудің құрама нұсқасы қолданылады: жалақы және олардың басқарушылық қызметіне тікелей тәуелді болатын жиынтық пайда немесе оның құрамдаушыларына байланысты үстеме ақылар мен сыйақылар.

Негізгі жұмысшылардың жалақысының жылдық қоры жұмыстардың еңбек сыйымдылығы мен күрделілігі мәліметтерінің негізінде жоспарланады:

$$Қж = Еөс * Сорт * (1 + Кқ), \quad (6.13)$$

ондағы: Еөс - жылдық өндірістік бағдарламаның еңбек сыйымдылығы, сағ;

С орт – орташа тарифтік сағаттық мөлшерлеме, тенге/сағ;

Кқ – жұмысшыларға төленетін сыйақыны ескергендегі еңбекке қосымша ақы төлеу коэффициенті (пайызы).

Персоналдың барлық категориясының еңбекақысын төлеу қоры жоспарланатын кезеңге белгіленген айлық төлемнің минимумы бойынша да есептелуі мүмкін:

$$Қж = 12 Мм * Сөө * Корт * (1 + Кқ), \quad (6.14)$$

мұндағы: Мм – қолданыстағы еңбекақы төлеу минимумы; Сөө - өндірістік-өнеркәсіптік персоналдың жалпы саны; К орт – жұмысшылардың орташа біліктілік коэффициенті.

Кәсіпорында тарифсіз еңбекақы төлеу жүйесін пайдаланған кезде жылдық жалақы қоры пайданың (табыстың) белгіленген бөлігі (үлесі) болып табылады:

$$Қж = Пж - Ст, \quad (6.15)$$

Қж – жалақы қоры; Пж – жалпы пайданың сомасы; Ст- пайдадан сомаланған салық төлемдері.

Жұмыскерлердің жеке категорияларының орташа айлық еңбекақысы, олардың жалақысының жылдық қорын тиісті персоналдың орташа жылдық санына қатынасымен анықталады:

$$Еорт = Қж / 12 Жорт, \quad (6.16)$$

мұндағы: Қж – жылдық жалақы қоры, тенге; Жорт – жұмыскерлердің орташа жылдық саны.

Жұмыскерлердің жылдық жалақы қорын жоспарлаған кезде жалақы қорынан салық төлемдерінің сомасын анықтау қажет:

$$Қст = Кж * Кс, \quad (6.17)$$

Қст – салық төлемдерінің қоры; Кс – сомаланған салық коэффициенті.

Қазіргі жағдайларда еңбекақыдан алынатын жалпы салық жұмыскерлердің бүкіл табыстарының 40 пайызын құрайды. Бұл сомаға еңбекақыдан алынатын акша аударымдары кіреді:

- 1) зейнетақы қоры -28 пайыз;
- 2) еңбекпен қамту қоры -2 пайыз;
- 3) әлеуметтік сақтандыру қоры -5,4 пайыз;
- 4) медициналық сақтандыру қоры -3,6 пайыз;
- 5) жол қоры -1 пайыз.

Персоналдың барлық категорияларының жалақысын немесе табыстарын әлеуметтік-экономикалық реттеудің кешендік жүйесі елдің және кәсіпорындардың жоғары басшыларын емес, кез келген жұмысшының әділ сыйақылануын, оның жеке еңбек шығындарының орнын толтырар еді.

6.4 ЕҢБЕК ЖАҒДАЙЛАРЫ МЕН ҚАРҚЫНДЫЛЫҒЫН НОРМАЛАНДЫРУ

Барлық жұмыс орындарында қалыпты еңбек жағдайларын құру түрлі категориядағы персоналдың жоғары еңбек қайтарымының негізі болып табылады. Өнімді еңбек шығындары, уақыт бірлігіндегі жұмыс күшін шығындау еңбек қарқындылығының деңгейін анықтайды. Сыртқы ортаның жағымсыз жағдайларын жеңуге жұмсалатын жұмыс күшінің өндіргіштікке ие емес шығындары еңбектің ауырлық дәрежесін сипаттайды. Бұл еңбек шарттарының еңбек процесінің ішкі факторларының, сондай-ақ қоршаған ортаның сыртқы факторларының жиынтық ықпалымен қалыптасатындығын білдіреді. Ішкі еңбек факторлары еңбектің қарқындылығын анықтайды, сыртқы өндірістік факторлар – еңбектің ауырлығын белгілейді. Қалыпты еңбек жағдайларында жұмыс күшінің тек өнімді шығындары ғана қолданылады. Еңбектің қалыпты жағдайларынан ауытқу болған жағдайда, жұмыс күшінің қосымша, өндіргіштік емес шығындары туындайды.

Жұмыс орнындағы еңбек жағдайларын сипаттайтын факторлардың негізгі топтарының жиынтығы түрлі белгілер бойынша жіктелуі мүмкін: факторлардың мазмұны, олардың пайда болу орны, адам ағзасының функционалды қалпы, еңбек қарқындылығының

деңгейі, еңбектің ауырлық сыныбы, адамның еңбекке қабілеттілігінің критерийіне байланысты.

Факторлардың мазмұны бойынша еңбек жағдайларының сегіз тобын бөліп қарастыруға болады: өндірістік-техникалық, ұйымдастырушылық-технологиялық, әлеуметтік-экономикалық, медициналық-биологиялық, санитарлық-гигиеналық, психофизиологиялық, эргономикалық және эстетикалық.

Пайда болу орны бойынша факторлардың екі түрін ажыратуға болады: еңбек процесінде қоршаған өндірістік ортаның қалпын сипаттайтын сыртқы факторлар; еңбек процесінің мазмұнын және оның негізгі элементтерінің өзара әрекеттесуін анықтайтын ішкі факторлар.

Адам ағзасының функционалды қалпы бойынша барлық факторларды үш топқа бөлу қажет: қалыпты жағдай, мұнда адамның физикалық және ақыл-ой күштерінің өз-өзін реттеуі жүреді; шекаралық, онда ағзаның жүктемелерінің деңгейі қалыпты немесе рұқсат етілген деңгейден жоғары тұрады, ал бұл жұмысқа қабілеттілікті уақытша жоғалтуға әкеп соқтыруы ықтимал; патологиялық, мұнда ағзаның шамадан тыс жүктелуі орын алады, олардың салдарын жою үшін адамға қосымша сыртқы ресурстар қажет болады.

Еңбек қарқындылығының деңгейі бойынша еңбек жағдайларын үш дәрежеге бөлуге болады: төмен, оптималды және жоғары қарқындылықты.

Ауырлық сыныбы бойынша еңбек жағдайларының үш тобы бөлінеді: жеңіл, орташа, ауыр.

Адамның жұмысқа қабілеттілік критерийі бойынша еңбек жағдайларының алты тобын бөлу қабылданған: қолайлы, нормативтерге сәйкес, жағымсыз, зиянды, экстремалды және рұқсат етілмеген.

Еңбек жағдайларына баға беру және оларды жіктеу кезінде жоғарыда қарастырылған негізгі факторлармен қатар мынадай қосымша белгілерді қарастырған жөн: жұмыс позасы (тұрып, отырып, жүре келе және т.б.), жұмыстың темпі (қалыпты, қатты), еңбек және демалыс режимі (еркін, реттелген), жұмыстың монотондығы (біркелкі, әртүрлі), жүктеменің басымдылықты түрі (физикалық, ақыл-ой).

Жұмыс орнындағы еңбек ауырлығы деңгейін сандық бағалау адамның жұмысқа қабілеттілік критерийі бойынша жүзеге асырылуы мүмкін. Еңбектің ауырлығы адамның еңбек әрекетінің кешендік сипаттамасы болып табылады. Ол еңбектің өндірістік жағдайларының адам ағзасының функционалды қалпына, оның жұмысқа қабілеттілігіне, денсаулығына, жұмыс күшін қалына келтіру процесі

мен еңбек тиімділігіне жиынтық ықпалының дәрежесі бойынша анықталады.

Жұмыс орнындағы еңбектің ауырлық дәрежесінің өнеркәсіпте қабылданған жіктеліміне сәйкес өндірістік жұмыстарды орындаудың барлық шарттары алты категорияға бөлінеді:

- 1) қолайлы еңбек жағдайлары;
- 2) нормативтерге сәйкес келетін еңбек жағдайлары;
- 3) жағымсыз еңбек жағдайлары;
- 4) зиянды еңбек жағдайлары;
- 5) экстремалды еңбек жағдайлары;
- 6) рұқсат етілмеген еңбек жағдайлары.

Еңбек қарқындылығы еңбек жағдайларының ішкі факторларының еңбек процесіндегі жұмыс күшінің өндіргіштік шығындарының деңгейіне тигізетін ықпалын сипаттайтын кешендік көрсеткіш болып табылады. Ол жұмыс уақытының бірлігіндегі өнім мен қызметті өндіруге жұмсалатын еңбек шығындарының шамасын анықтайды. Еңбек қарқындылығы оның өндіргіштігімен өзара байланыста болады. Олардың сипаттамасы ретінде еңбек шығындары алынады. Еңбек өндіргіштігін арттыру өнім бірлігіне кететін еңбек шығындарының азаюын білдіреді, ал қарқындылықты арттыру уақыт бірлігіндегі еңбек шығындарының кемуін көрсетеді. Бұл процестер, әртүрлі болғанымен, өзара тығыз байланысқан. Өндірістегі еңбек қарқындылығын қалыпты деңгейге дейін арттырған кезде, әдетте оның өндіргіштігі де артады.

Демек, нарықтық экономикада экономикалық тұрғыдан алғанда, еңбектің қалыпты қарқындылығының критерийі ретінде адамның ұзақ жұмыс кезеңінде жоғары жұмысқа қабілеттілігін сақтауды қамтамасыз ететін, берілген өндірістік жағдайлар мен шектеулердегі максималды мүмкін еңбек өндіргіштігін алуға болады. Мұндай критерий тек еңбектің қалыпты жағдайларына ғана емес, сондай-ақ өндірістің шектеулі ресурстарына және бірінші кезекте адами факторларға сәйкес болады, адамның ақыл-ой және дене қабілеттерін оптималды пайдалануға, оның жұмыс күші шығындарын өнімді еңбек барысында дұрыс шектерде жұмсауға септігін тигізетін болады.

Жалпы алғанда еңбек қарқындылығын еңбек процесіндегі оның өнімді шығындарының жұмыс уақытының ұзақтылығына қатынасымен көрсетуге болады:

$$E_k = J_e / J_u, \quad (6.18)$$

Еқ – еңбек қарқындылығы; Же – жұмсалған еңбек мөлшері; Жу – жұмыс уақыты.

Өнімді еңбек шығындарының есебін жүргізудің қабылданған бастапқы көрсеткіштеріне байланысты, қазіргі заманғы өндірісте жұмысшылар еңбегінің қарқындылығын бағалаудың келесідей экономикалық әдістері қолданылуы мүмкін.

1. Өнімді еңбек барысындағы еңбекпен айналысу коэффициентін анықтау әдісі. Жалпы жағдайда бұл салыстырмалы еңбек қарқындылығының коэффициентін мына формуламен есептеуге болады:

$$K_{жк} = T_{ш}/T_n, \quad (6.19)$$

$K_{жк}$ - жұмыскердің жұмыспен қамтылу коэффициенті; $T_{ш}$ – уақыт шығыстарының нормативтік ұзақтылығы; T_n – жұмыс уақытының нормативтік ұзақтылығы.

2. Жұмыс уақытының бірлігіндегі еңбек шығындарын есептеу әдісі. Оның көмегімен іс жүзіндегі еңбек шығындарының қажетті еңбек шығындарына және кері қатынасының негізінде операцияларды орындау кезіндегі салыстырмалы еңбек қарқындылығының деңгейін бағалауға болады. Есептеулердің мүмкін нақтылығымен қажетті еңбек шығындарының шамасы ретінде ғылыми негізделген уақыт, өндірім, күзмет көрсету, сан, басқаруға бейімділік нормаларын алуға болады. Мысалы, уақыт нормасын пайдаланған жағдайда еңбек қарқындылығының коэффициентін мына қатынаспен сипаттауға болады:

$$K_{ек} = U_k/U_f, \quad (6.20)$$

мұндағы: U_k – қажетті жұмыс уақыты; U_f – фактілі жұмыс уақыты.

3. Еңбек әрекеттерінің ырғағын немесе жылдамдығын анықтау әдісі, ол қолмен жасалатын операцияларды орындау барысындағы абсолюттік, сондай-ақ салыстырмалы еңбек қарқындылығын сипаттайды. Еңбек қарқындылығының коэффициенті еңбек әрекеттерінің ырғағы немесе жылдамдығының іс жүзіндегі көрсеткіштерінің нормативтік немесе эталондық мәндерге қатынасымен анықталады:

$$K_{ф} = Q_f/Q_n, \quad (6.21)$$

Q_f – фактілі жұмыс қарқыны; Q_n – нормативтік жұмыс қарқыны.

4. Орындалатын механикалық жұмыс көлемін анықтау әдісі, ол көбіне физикалық еңбекті жүзеге асыру барысында уақыт бірлігіндегі жұмыс күшін, адам қуатын өнімді шығындаудың деңгейін сипаттайды. Жұмыстың абсолюттік қарқындылығының деңгейін анықтайтын уақыт

бірлігіндегі орындалған, іс жүзінде жасалған механикалық жұмыстың көлемі мына формула бойынша есептелінеді:

$$A_{\phi} = PL/t, \quad (6.22)$$

A_{ϕ} – динамикалық жұмыстың фактілі көлемі, кг/мин; P – бір реттік күш салу немесе заттардың массасы, кг; L – заттардың орын ауыстыруының ұзындылығы немесе еңбек әрекеттерінің траекториялары, м; t – жұмысты орындау немесе еңбек тәсілдерінің уақыты, мин.

Өнімді еңбек барысында жүзеге асырылған динамикалық жұмыстың іс жүзіндегі және нормативтік (шекті) көрсеткіштерін салыстыра келе, салыстырмалы еңбек қарқындылығының коэффициентін есептеуге болады:

$$K_{\phi} = A_{\phi}/A_n, \quad (6.23)$$

мұндағы: A_n – динамикалық жұмыстың нормативтік мөлшері.

Толық еңбекке қабілетті жастағы (20-дан 50 жасқа дейін) сау ер адамдардың физикалық, динамикалық жүктемесінің нормативтік көрсеткіштері иыққа жүктеме кезінде ауысымда 42 000 кгм-ге дейін, денеге -83000 кгм дейін белгіленген. Әйел адамдар мен 50 жастан асқан ер адамдар үшін сыртқы механикалық жұмыстың шекті нормативтері келтірілген шамалардың 35 % тен 50 пайызына дейінгі мөлшерінде қабылданады.

Қазіргі уақытта әйелдерге арналған шекті жүктемелердің нормалары, көтерген кезде 10 кг шектерінде, ауыр заттарды көтергенде 1 сағатта екі ретке дейінгі шектерде, ал үнемі жүкпен жұмыс істеген кезде жұмыс ауысымының барысында -7 кг дейін белгіленген. Ауысымның әрбір жұмыс сағатының барысында атқарылатын шекті динамикалық жұмыстың шамасы жұмыс бетімен жүкті жылжыту кезінде 1750 кгм, ал еденнен жүкті көтеру кезінде 875 кгм аспауы тиіс.

5. Өнімді еңбек барысында жұмыс күшін, адам энергиясы шығынының деңгейін есептеу әдісі, ол жұмыс уақытының бірлігінде адамның энергия шығындарының шамасын сипаттайды. Бұл әдістің көмегімен физикалық ауыр жұмыстарды орындау кезіндегі абсолюттік қарқындылықты есептеуге болады, ол заттардың массасының, күш салу, еңбек ырғағы, еңбек қозғалыстарының жылдамдығы, тәсілдер құрылымы, сондай-ақ статикалық және жүйке-ақыл-ойлық әрекетті орындауға кететін энергия шығындары секілді факторлардың оған ықпал етуін ескереді.

Еңбек операцияларын орындау барысында (минутына) өндіргіш қуаттың жалпы шығын көлемі келесі формуламен есептелінеді:

$$\Sigma M = PV/427 + P/t_m, \quad (6.24)$$

Эм – бір жұмыс минутының ішіндегі энергия шығыстарының жалпы мөлшері, ккал/мин; Р – заттардың массасы, кг; V-еңбек әрекеттерінің жылдамдығы, м/мин; 427 – механикалық жұмысты жылу энергиясына ауыстыруға арналған коэффициент; П –статикалық жұмысты орындауға және жүйке-ақыл-ой әрекетіне шығындалатын энергия мөлшері (0,5-1 ккал/мин); тм- машиналық-автоматтандырылған жұмыстың уақыты, мин.

Бір сағаттағы немесе ауысымдағы адам энергиясының шығыны, минуттық шығындарды сәйкесінше 60 немесе 480 минутқа іс жүзіндегі жұмыс уақыты немесе жасалған бөлшектер санын ескере отырып көбейту арқылы анықталады. Салыстырмалы еңбек қарқындылығының коэффициенті жалпы уақыт бірлігіндегі, іс жүзіндегі энергия шығындарының нормативті шығындарға қатынасына тең болады:

$$Кек = Эф/Эн, \quad (6.25)$$

мұндағы: Эф – энергия шығындарының фактілі шамасы; Эн – энергия шығындарының нормативтік шамасы.

Ер адамдарға арналған абсолюттік энергия шығындарының нормативті мәндері дене бұлшық еттеріне жалпы жүктемеде 4,2 ккал/мин, 250 ккал/сағат, 1600 ккал/ауысымды, иыққа регионалды жүктеме кезінде сәйкесінше 2,5 150, 900 құрайды. Әйелдер үшін шекті жүктемелер, ерлерге арналған көрсеткіштердің 35 = тен 50 пайызына дейінгі шектерде қабылданады.

6. Еңбек қарқындылығы деңгейін интегралды бағалау әдісі негізінде, өнімді еңбек процесінің экстенсивтік және интенсивтік сипаттамаларын есепке алу жатыр:

$$Кекэ = Кэ*Кек, \quad (6.26)$$

мұндағы: Кэ – жұмыс уақытын экстенсивті пайдалану коэффициенті;

Кек – жұмыс күшін, еңбек шығыстарын, адам энергиясының шығындарын интенсивті пайдалану коэффициенті.

Жұмыс уақытын экстенсивті пайдаланудың көрсеткіші ретінде жұмысшының жұмыспен айналысуын немесе жүктемесінің салыстырмалы коэффициенттерін пайдалануға болады, олар формула бойынша есептеледі (6.19). Жұмыс күшін интенсивті пайдаланудың көрсеткіштері (6.20) –(6.24) формулалары бойынша есептеледі.

Тиісті коэффициенттерді есептеудің негізінде барлық жұмыс орындарын еңбек жағдайлары мен қарқындылық деңгейі бойынша үш топқа жіктеп бөлуге болады: төмен – 1,0-ге дейінгі; қалыпты, 1,0-ге тең; жоғары -1,0 = ден жоғары.

Адамның қалыпты жұмыс қабілеті көптеген факторлармен анықталады, олардың арасында ерекше орынға еңбектің оптималды жағдайлары, оның қарқындылық дәрежесі ие болады.

Еңбек жағдайларын оптимизациялау, еңбектің шекті ауырлық және қарқындылық деңгейлерін, ұзақ уақыт бойынша жұмыс қабілетін сақтау мен адамның жақсы денсаулығын анықтаушы объективті және субъективті факторлардың өзара әрекеттесу функциясы болып табылады. Оптималды еңбек жағдайлары деп, еңбек процесінде өзара әрекетте болатын барлық өндірістік-техникалық, ұйымдастырушылық-технологиялық, әлеуметтік-экономикалық, медициналық-биологиялық, санитарлық-гигиеналық, психофизиологиялық, эргономикалық, эстетикалық және басқа шектеулерді орындаған жағдайда максималды еңбек өндіріштігіне қол жеткізуге септігін тигізетін еңбек жағдайларын атауға болады. Максималды еңбек өндіріштігі еңбектің қалыптық қарқындылығы мен шекті ауырлығының критерийі болып табылады (6.4-кесте).

Еңбек процесінде орын алатын адам ресурстарының негізгі шектеулері мен шекті жұмыс шарттарын есепке алғандағы өндірістік факторларды оптимизациялаудың міндеті - еңбектің максималды өндіріштігі критерийіне сәйкес келген жағдайдағы олардың мүмкін мәндерін анықтауда:

$$U_t(x) < U_f \quad (\Phi = 1, 2, \dots, p), \quad (6.27)$$

мұндағы: U_f шет - өндірістік факторлардың шекті мәндері;

Φ - өндірістік факторлардың саны.

Тәжірибе жүзінде еңбек жағдайларын оптимизациялау міндеті өндірістік факторлардың фактілік мәндерін анықтауға және оларды шекті (нормативтік) көрсеткіштермен салыстыруға сайып кетеді. Сонымен бірге, фактілі мәліметтер шекті мәліметтерге сәйкес келуі тиіс немесе олардан аз ауытқуы тиіс. Фактілі көрсеткіштердің олардың нормативтік мәндерінен асып кетуіне формуладан көретініміздей (6.27), жол берілмейді. Бұған еңбек жағдайларының нормативтерінің белгіленген мәндерін ұстану, жүйке-ақыл жүктемелерін төмендету, адам энергиясы шығындарын қысқарту, еңбек пен демалысты кезектеп отыру арқылы қол жеткізіледі.

Еңбек қарқындылығы интегралды коэффициент бойынша есептелінеді:

$$K_{ек\ э} = K_{э} * K_{ек}$$

Ауысымдағы жұмыс уақытын экстенсивті пайдалану коэффициенті

$$K_{э} = 890 * 0,37 / 480 = 0,68.$$

Еңбек шығындарының интенсивтілік коэффициентін есептеу фактілі еңбекпен қамтылудың нормативтіге қатынасымен жүргізіледі:

$$K_{\text{ек}} = 0,68/0,85 = 0,8.$$

Интенсивтіліктің интегралды коэффициенті

$$K_{\text{ек э}} = 0,68 \cdot 0,8 = 0,54.$$

6.2-кесте

Қалыпты (оптималды) еңбек қарқындылығының көрсеткіштері

Нормативтік көрсеткіштер	Нормативтік мәндер, Кек
1. Бір сағаттағы ақпараттық сигналдардың саны	175
2. Бір минуттағы еңбек қимылдарының қарқыны	
2.1. Қол саусақтарының қозғалысы (алақанды жаю, саусақтарды қысу)	90
2.2. Қолдың ұзындыққа қозғалысы 400 мм	45
2.3. Денені еңкейту еденнен 450 мм-ге дейін	26
2.4. Қадамның ұзындығы 750 мм болған кездегі жүріс	88
2.5. Қол, аяқ және дененің кешендік қозғалысы, серпіні 90/180 градус	150/90
3. Ауысымдағы динамикалық, физикалық жүктеме	
3.1. Иыққа	42000
3.2. Адам денесіне	83000
4. Ауысымдағы статикалық физикалық жүктеме кгсек	
4.1 Бір қолға	36000
4.2 Екі қолға	86000
4.3 Бүкіл денеге	123000
5. Жүктеме кезіндегі адамның ккал-мен есептегендегі энергия шығындары	
5.1 Аймақтық иыққа	
5.1.1 Минутына	2,5
5.1.2 Сағатына	150
5.1.3 Ауысымда	960
5.2 Жалпы денеге	
5.2.1 Минутына	4,2
5.2.2 Сағатына	250
5.2.3 Ауысымдағы	1600

Берілген жұмыс орнындағы еңбек интенсивтілігі осындай мәнінде төмен деңгейге сәйкес келеді және сол себепті еңбекті ынталандыру қарастырылмайды. Интенсивтілік үшін қосымша төлемдерді 5-20 пайыз көлемінде қалыпты және жоғары коэффициент мәндерінде белгілеуге болады. Демек, еңбек жағдайларын оптимизациялау және оның қарқындылығы мәселесін шешуге нарықтық экономикада жұмысшылар да, кәсіпкерлер де, кәсіпорын басшылары да мүдделі. Демек, барлығы да мүдделі.

6.5 ЖАҢА ӘЛЕУМЕТТІК-ЕҢБЕК ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ ДАМУЫ

Қазіргі заман кәсіпорынының әлеуметтік даму жоспары жұмысшылардың табыстары мен өмір сапасын арттыру, персоналдың еңбек әлеуетін және әлеуметтік құрылымын жетілдіру, қызметкерлердің әлеуметтік-еңбек және тұрғын үй тұрмыстық жағдайларын жақсарту, атқарушылардың жоғары жұмыс қабілеті мен еңбек өнімділігін қамтамасыз ету, персоналдың барлық категорияларының мотивациясы мен қажеттіліктерін қанағаттандыру, қызметкерлердің кәсіби және шығармашылық қабілеттерін дамыту секілді адами көрсеткіштер мен факторлардан тұрады.

Нарық қатынастарында басты әлеуметтік-экономикалық мәселе – ортақ байлықты әділ бөлу, жеке табыстарды реттеу және жалақы деңгейін қалыптастыру.

Жалақыны ұжымдық-келісімдік реттеудің негізгі объектілері болып шетел тәжірибесінен көретініміздей, келесілер табылады:

1. Жалпы ұлттық (федералдық) деңгейде - ел ауқымында, сондай-ақ экономика салалары бойынша еңбек ақысының немесе жалақының төмен деңгейі, жалақыны индексациялаудың ортақ тәртібі, ортақ мемлекеттік тарифтік жүйенің негізгі құрамдаушыларының мазмұны мен өзара әрекеттесу механизмі;

2. Салалық деңгейде – персоналдың негізгі кәсіби-біліктілік топтары бойынша минималды тарифтік мөлшерлемелер, еңбек ақысын төлеудің нысандары мен жүйелері, қосымша төлемдер мен үстеме ақылар, әлеуметтік төлемдер мен жеңілдіктердің көлемі;

3. Фирма ішіндегі (корпоративтік) деңгейде - қызметкерлердің бөлек разрядтары мен лауазымдары бойынша тарифтік мөлшерлемелер мен окладтар, персоналға сыйақы беру тәртібі, үстеме ақылар мен жеңілдіктерді төлеу механизмі, еңбек нормативтері мен нормаларының жүйесі.

Адамның еңбек әрекеті материалдық игіліктерді жасау мен адам өмірінің сапасын арттырудың негізіне айналуы тиіс.

Материалдық игіліктер пайдалы заттардан, тауарлар мен материалдардан, сондай-ақ материалдық заттарды иелену мен пайдаланудың барлық құқықтарынан немесе бүгінгі, ертеңгі өмірде өз заттарына деген құқықтарынан пайда табу құқықтарынан тұрады.

Адамның материалдық емес игіліктері екі топқа бөлінеді. Біріншісіне оның жеке қасиеттері мен әрекетке және рахаттануға қабілеттері және іскерлік қасиеттер, кәсіби білім мен тәжірибелік дағдылар мен икемдіктер жатады. Осы игіліктердің барлығы адамның

өзінде болады және ішкі игіліктер деп аталады. Екінші топқа сыртқы игіліктер кіреді, олар адамның жақсы беделі мен іскерлік байланыстарынан тұрады.

Материалдық және материалдық емес игіліктер табысталатын және табысталмайтын болуы мүмкін. Біріншілеріне әдетте материалдық құндылықтар, екіншісіне – жеке қасиеттер мен қабілеттер, іскерлік байланыстар, жағымды табиғат жағдайлары жатады.

Адам әлеуетінің дамуының орташа индексі үш көрсеткіш бойынша есептеледі, олар күтілетін өмір ұзақтылығын, білім деңгейін және шынайы орта есеппен жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнімді сипаттайды.

Осы факторлардың әрқайсысы бойынша индивидуалдық индекс мына формуламен анықталады:

$$I_i = (K_f - K_{\min}) / (K_{\max} - K_{\min}), \quad (6.28)$$

мұндағы: I_i – тиісті фактор индексі; K_f – көрсеткіштің фактілі мәндері;

$K_{\min}$ – көрсеткіштің минималды мәні; $K_{\max}$ – көрсеткіштің максималды мәні.

Осылайша, адам әлеуетін одан әрі дамыту мен адам өмірінің сапасын арттырудың қажеттілігі айқын көрінеді. Адам өмірінің сапасын анықтайтын негізгі факторлардың арасында неғұрлым маңыздылары – рухани, экологиялық, экономикалық, технологиялық және саяси факторлар.

Рухани факторлар адамдардың қажеттіліктерінің қалыптасу жүйесімен, олардың өмірлік мақсаттарымен, құндылықтық бағдарларымен, этикалық нормаларымен сипатталады.

Экологиялық факторлар табиғаттың қалпымен, оның экономикалық әлеуетімен, қолда бар табиғат ресурстарының көлемімен, жердің, су қойнаулары мен ауаның ластану дәрежесімен, қоршаған ортаның адамға әсерімен анықталады. Өндірістік әрекеттің қалдықтарының мөлшері жыл сайын шамамен 5 пайызға арта түсуде, ал оның ішінде аса зиянды қалдықтар – одан да артық.

Экономикалық факторлар тауарлар мен қызметтерді өндіру көлемдерімен, өндіріс құралдарымен, ресурстарды пайдаланудың тиімділігімен, қаржы жүйесінің жағдайымен, жұмысшылардың жалақы деңгейімен және басқа көрсеткіштермен сипатталады. Біздің экономикалық көрсеткіштеріміздің көпшілігі басқа елдердің жетістіктеріне қарағанда біраз төмен.

Технологиялық факторлар өндіріс құралдарының еңбек заттарына ықпал етуінің барлық әдістерімен, өнімнің, технологиялық жабдық пен материалдардың техникалық параметрлерімен, техниканың адам мен

табиғатқа әсерімен анықталады. Отандық технологияның төмен деңгейі шығарылатын өнімнің, тауарлар мен қызметтердің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін айтарлықтай төмендетеді.

Саяси факторлар еркін экономикалық қызмет, адамдардың шығармашылық қабілеттерін дамыту, түрлі пікірлерді тура білдіру мүмкіндіктері, қауіпсіз өмір мен жұмыс үшін қажетті әлеуметтік жағдайлармен сипатталады.

Персоналдың еңбек әрекетінің барысында негізгі әлеуметтік-экономикалық нәтижелер өнімнің, тауарлар мен қызметтердің көлемімен, құрамы және сапасымен, еңбек, қауіпсіз жұмыс жағдайларымен және жұмысшылардың денсаулығымен (ауыруымен), еңбекке қатынасымен, жалақы деңгейімен, жұмысты өткізіп алу және жұмыс уақытының шығындарымен, дау-жанжалдардың, шағымдар, ереуілдердің санымен және басқа да қаржы-экономикалық және әлеуметтік-еңбек факторларымен сипатталуы мүмкін.

Жұмысшыларды олардың еңбегінің жоғары нәтижелілігіне қол жеткізуге ынталандыру ұйым немесе фирманың басшылығы қабылдайтын мотивация әдістерінің, сондай-ақ қолданыстағы жоспарлау және персоналды басқару жүйесінің аса маңызды міндеттерінің бірі болып табылады. Мотивациялық процестердің ақырғы экономикалық нәтижелерді арттыруға, еңбек өндіріштігінің артуына және жұмыс нәтижелерімен қанағаттандыруға тигізетін ықпалын өлшеу, қазіргі уақытта ғылыми және іс-тәжірибелік тұрғыдан алғанда біршама күрделі мәселе. Ол үшін еңбек ұжымында тәжірибелік-сынақтық зерттеулерді өткізу, жұмысшылардың екі кәсіби тобын құру (бақылау және тәжірибелік), іс жүзіндегі нәтижелерді өлшеу және оларды бағалау қажет. Қазіргі жағдайда кез келген ұйымдағы мотивацияның ықпалын қаржы-экономикалық қызметтің аса маңызды көрсеткіштері бойынша жоғары нақтылықпен өлшеуге болады.

Нарықтық экономикада фирманың тіршілік етуі онда жақсы ұйымдастырылған және жеткілікті шамада мотивацияланған еңбек ұжымы жұмыс істейтіндігінің маңызды дәлелі болып табылады. Нарықта персоналдың мотивациясынсыз қалыпты еңбек жағдайлары болмаған жағдайда, жалақы уақыты төленбеген жерде кез келген ұйым бәсекеге қабілетсіз болады. Сол себепті кәсіпорында персоналдың еңбек ақысының жоғары болуы жұмысшы ұжымының мотивациясының тиімділігінің, сондай-ақ кәсіпорының бүкіл әлеуметтік-еңбек саласының даму деңгейінің ең сенімді бағасы деп санауға болады.

Бақылау сұрақтары:

1. Еңбек ресурстары дегеніміз не? Еңбек ресурстары жұмыс күшінен несімен ерекшеленеді?
 2. Еңбек ресурстарының құрылымы қандай? Еңбек ресурстарының жас құрылымын қалай анықтауға болады?
 3. Еңбек ресурстарының санын болжауда қандай әдістер қолданылады? Экстраполяция әдісінің мәнісі неде?
 4. Кәсіпорын персоналы дегеніміз не? Жұмысшылардың қандай категориялары өнеркәсіптік-өндірістік персоналға жатқызылады?
 5. Жұмыс кадрларына ағымдағы қажеттілік қалай жоспарланады? Жұмысшылардың келген құрамы тізімдік құрамнан несімен ерекшеленеді?
 6. Кәсіпорындағы мамандарға қажеттілікті қалайша есептеуге болады? Осы қажеттіліктің шамасына қандай өндірістік факторлар ықпал етеді?
 7. Еңбек өндіргіштігі дегеніміз не? Ол қалай жоспарланады?
 8. Жұмысшының еңбек ақысы дегеніміз не? Шынайы жалақы номиналды жалақыдан несімен ерекшеленеді?
 9. Нарықтық экономикадағы персоналдың табысы дегеніміз не? Ол қандай элементтерден тұрады?
 10. Табыстардың құрылымы дегеніміз не? Еңбек және капиталдан түсетін табыстардың арақатынасы қазіргі таңда қандай?
 11. Үстеме ақылар мен өтемақы не үшін қажет? Ақшалай төлемдердің қандай элементтерін оларға жатқызуға болады?
 12. Фирма қызметкерлерінің еңбек ақысын төлсудің жылдық қоры қалай анықталады? Қызметкердің орташа айлық жалақысын қалай есептеуге болады?
 13. Жұмыс орнындағы еңбек жағдайлары дегеніміз не? Еңбек жағдайларының ішкі факторлары немен сипатталады?
 14. Қандай жағдайлар ыңғайлы деп есептелінеді? Олар адамның еңбекке қабілеттілігіне қандай ықпал тигізеді?
 15. Еңбектің қарқындылығы дегеніміз не? Ол қандай факторлармен сипатталады?
 16. Қандай еңбек жағдайларына тыйым салынған? Олар адам ағзасына қалай ықпал етеді?
 17. Еңбек қарқындылығының деңгейін қалайша бағалауға болады? Қарқындылықтың интегралды коэффициенті дегеніміз не?
 18. Адам қажеттіліктері дегеніміз не? Қажеттіліктің қандай түрлері болады?
 19. Адамдардың өмір сапасы дегеніміз не? Ресейлік өндіріс мамандарының өмір сапасы қандай факторлармен сипатталады?
- Адамның тіршілік ету деңгейі дегеніміз не?

7-БӨЛІМ

ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫН ЖӘНЕ БАҒАЛАРДЫ ЖОСПАРЛАУ

7.1 ІШКІ ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНДАРДЫҢ ЖІКТЕЛІМІ

Кәсіпорындар мен фирмалардың басты қызметі болып тұтынушылар үшін қажетті тауарлар мен қызметтерді өндіру табылады. Өндірістік функция әрбір кәсіпорындағы өнім шығару мен қолданылатын экономикалық ресурстардың немесе акырында нәтижелер мен шығындардың арасындағы тәуелділікті сипаттайды. Кез келген өндірістік қызмет нарық жағдайларында тек өндірілген игіліктердің құны бастапқы ресурстардан немесе оларды өндіру мен өткізуге шығындалған факторлардың құнынан артық болған жағдайда ғана оң экономикалық мәнге ие болады. Кез келген өндіруші мен кәсіпкердің негізгі мақсаты т%орлі мәліметтерге қарамай айырманы максимизациялау.

Шығындар шығындалатын материалдар мен орындалатын қызметтердің барлық түрлерінің құны болып табылады. Шығындар пайданы максимизациялаудан тұратын кәсіпорынның басты мақсатына қол жеткізудегі негізгі кедергі болады.

Барлық ресурстардың шығыны альтернативалық немесе міндетті шығындарды құрайды. Олар әрбір кәсіпорын өзінің жоспарланатын және алатын табыстарын максимизациялаудың мүмкіндіктерін жүзеге асыру барысында тап болатын басты шектеу болып келеді. Кез келген шешімнің альтернативалық құндылығы – шешімдердің барлық мүмкін нұсқаларының барлығының ішіндегі ең үздігі. Ресурстарды пайдаланудың альтернативалық шығындары пайдаланылатын ресурстардың, оларды тұтынудың ең жаман әдістерінің ішіндегі ең дұрысының құнын құрайды. Менеджер-экономист шығындайтын жұмыс уақытының альтернативалық құны - оның өз жұмыс күшін басқа кәсіпкерге сатпай, бас тартқан жалақысы немесе маман жұмысқа жұмсаған бос уақыттың орнын толтыратын құн. Шығындардың екі салыстырылатын альтернативалық мәнінен ең дұрысын таңдау қажет. Кәсіпорынға қаражат салуды альтернативалық құны басқа жоспарлық жобаларда оны пайдаланудан түсе алатын неғұрлым үлкен, мүмкін болатын пайдамен анықталады. Альтернативалық шығындарды экономикалық шығындар деп атау қабылданған. Олар әрбір кәсіпорын немесе фирманың жоспарлық және басқарушылық қызметінде кеңінен қолданыла алады.

Жоспарлау барысында экономикалық шығындарды бухгалтерлік шығындардан ажырата білу қажет. Бухгалтерлер анықтайтын

шығындар кәсіпорынның меншігі немесе айқын емес шығындар болып табылатын, өндіріс факторларының альтернативалық құнын қамтымайды. Бухгалтерлік шығындар тек сатып алынатын ресурстар үшін төлемдер түрінде ұсынылған айқын шығындарды ғана қамтиды. Айқын емес шығындардың мысалы ретінде кәсіпорынның басшы-меншік иесінің еңбек қызметтерінің және басқа да жердің, капиталдың сатып алынбаған ресурстарының альтернативалы құнын алуға болады. Кәсіпорынның экономикалық шығындарын анықтау үшін, бухгалтерлік шығындарға айқын емес шығындардың шамасын қосу қажет. Экономикалық және бухгалтерлік шығындардың арасындағы айырманың дәрежесі фирмаға, оның иелерінің табыстайтын ресурстарының көлемі мен түрлеріне тәуелді болады. Әдетте корпорациялар барлық қызметкерлеріне, тіпті егер олар оның қосымша меншік иелері болып табылса да, жалақы төлейді және осылайша, айқын емес табыстарды ескермейді. Тәжірибе жүзінде кәсіпорынның белгілі бір жіберіп алған мүмкіндіктері жеткілікті шамада толық ескерілмейтін басқа да жағдайлар болуы мүмкін, ал бұл жалпы өндірістік шығындардан көрініс таппауы мүмкін емес.

Фирма ішіндегі жоспарлау теориясында өндірістік шығындар сондай-ақ тұрақты және тұрақсыз, жалпы ері орташа, жалпы немесе үлестік, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімдік т.б. деп бөлінеді. Өнімнің алуан түрлерін өндірудің жалпы шығындарын анықтау үшін ресурстардың сомаланған шығындары мен тауарларды шығарудың көлемін білу қажет. Қысқа мерзімдік, жоспарлық мерзімде өндірістік шығындардың түрлері тұрақты және тұрақсыз шығындарға жатқызылуы мүмкін. Тұрақты деп өнім шығарудың көлеміне байланысты шамасы өзгермейтін шығындар аталады. Оларға технологиялық жабдық пен өндірістік ғимараттарды ұстауға кететін шығындар, аренда төлемі, амортизациялық ақша аударымдары, ренталық төлемдер, сақтандыру жарналары, әкімшілік-басқарушылық персоналға жалақы төлеу және т.б. жатады.

Тұрақсыз деп шамасы шығарылған өнімнің көлеміне байланысты өзгеріп тұратын шығындар аталады. Олар шикізатқа, материалдарға, отынға, энергияға, көлік қызметтеріне, өндірістік жұмысшылардың жалақысына кететін және т.б. шығындарды қамтиды. Бұл шығындардың сомасы өнімді өндірудің көлеміне тікелей тәуелділікте өзгеріп отырады. Дегенмен тұрақсыз шығындардың артуы, өнімнің бір бірлігіне өндіріс көлемін арттырумен тұрақты болып табылмайды. Тұрақсыз шығындардың осындай белгісі азаятын беріліс заңының әсеріне байланысты, оған сәйкес тұрақсыз шығындардың сомасы өсуші қарқынмен арта түседі.

Ортақ немесе жалпы шығындар – шығарылымның әрбір берілген көлеміндегі тұрақты және тұрақсыз шығындардың сомасы. Өндірістің нөлдік көлемінде ортақ және тұрақты шығындар тең болады. Одан кейін шығарылым көлемінің артқан кезінде жалпы шығындар тұрақсыз шығындардың сомасының өзгерген шамасына тең шамада өзгереді. Тұрақты және тұрақсыз шығындардың арасындағы айырмаларды кәсіпорынның өндірістік қызметін фирма ішіндегі жоспарлау кезінде ескеру қажет. Шамасы қысқа мерзімдік уақыт кезеңі ішінде өзгеріп отыратын тұрақсыз шығындарды жоспарлау барысында да, өндірістің барлық сатыларында да басқаруға болады. Тұрақты шығындар болса экономист-менеджерлердің бақылауынан тыс тұрады, себебі міндетті болып келеді және өндірістің көлеміне тәуелсіз жоспарланатын кезеңде төленуі тиіс.

Орташа шығындар өнімнің бірлігіне есептегендегі өндірістік шығындардың шамасын анықтайды және нарықтық бағалармен салыстыру үшін жоспарлауда осылар қолданылып, өнімнің түрлерін шығарудың оптималды көлемдерін негіздеудегі өлшем болып табылады. 7.1.-кестеде тұрақты шығыстардың сомасы берілген, шығарылған өнімнің түрлі мөлшерінде 100 мың теңгеге тең.

7.1-кесте

Жалпы және орташа шығыстар динамикасы

Шығары- лым көлемі	Тұрақты шығыстар сомасы, мың тг.	Тұрақ- сыз шы- ғыстар сомасы, мың тг.	Жалпы шығыстар, мың тг.	Орташа шығыстар, мың тг			Шекті шығыс- тар, мың тг.
				тұрақты	тұрақ- сыз	жал- пы	
0	100	0	100	100	0	0	0
1	100	50	150	100	50	150	50
2	100	78	178	50	39	89	28
3	100	98	198	33	32	55	20
4	100	112	212	25	28	53	14
5	100	130	230	20	26	46	18
6	100	150	250	17	25	42	20
7	100	175	275	14	25	39	25
8	100	204	304	12	26	38	29
9	100	242	342	11	27	38	38
10	100	300	400	10	30	40	58

7.1-кестеде өнім бірлігіне кететін орташа тұрақты, тұрақсыз және жалпы шығындар келтірілген, олар мына формуламен есептеледі:

$$\text{ОртШ} = \text{ТұрақШ}/\text{ӨШ}, \quad (7.1)$$

мұндағы: ТұрақШ – тұрақсыз шығындар сомасы; ӨШ - өнім шығарудың көлемі.

Өнімнің тағы бір бірлігін өндірумен байланысты қосымша немесе үстеме шығындарды анықтайтын шекті шығындар да кеңінен қолданылады. Шекті шығындарды өнімнің әрбір қосымша бірлігі үшін, жалпы шығындардың артуының өндірілген тауарлардың санының артуына қатынасын мына формула арқылы табуға болады:

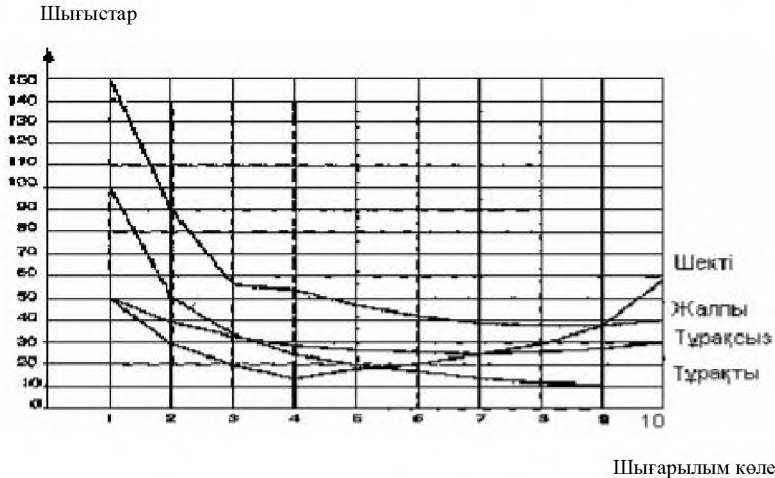
$$\text{ШкШ} = \Delta\text{ЖШ}/\Delta\text{ӨШ}, \quad (7.2)$$

мұндағы: ШкШ – шекті шығындар көрсеткіші; $\Delta\text{ЖШ}$ – жалпы шығындардың артуы; $\Delta\text{ӨШ}$ - өнім шығарудың артуы.

Шекті шығындар соңғы өнім бірлігін өндірген жағдайда фирма көтеруге тура келетін жоспарлық шығындарды анықтайды. Сонымен бірге, шекті шығындар өндіріс көлемін осы соңғы өнім бірлігіне қысқартқан жағдайда «үнемделуі» мүмкін болатын шығындарды көрсетеді. Орташа шығындардың көрсеткіштері жоспарлаушыларға мұндай ақпаратты бере алмайды (7.1-сурет). Өнім шығарудың белгілі бір көлеміне қатысты жоспарлық шешімдерді қабылдау әдетте шекті сипатқа ие болады, яғни екі нысанның ішінен дұрыс таңдау жасау мүмкіндігі қарастырылады: фирма белгілі бір тауарлардың бірнеше бірліктерін көбірек немесе азырақ өндіруі тиіс пе, жоқ па – осы қарастырылады.

Шекті шығындарды, шекті ақшалай түсіммен салыстыру әр фирмаға өндіріс жоспарына қосу кезінде өнімнің түрлерінің мүмкін болатын пайдасын анықтау мүмкіндігін береді.

Графиктен көретініміздей, шығыстардың әрбір түрі үшін шығарылымның көлемінің оптималды мәні болады, онда шығыстардың барлық түрлерін минимумға сыйдыруға болады. Мысалы, шекті шығыстардың тура сызығы алдында төменге түседі де, өнімнің төрт бірлігін шығару кезінде минималды мәнге жетеді, ал одан кейін күрт жоғары кетеді. Бұл жоспарлау барысында шығыстар мен өнім шығару көлемінің оптималды арақатынасын табу қажет болатындығын сипаттайды.



7.1 - сурет. Өнімнің орташа және шекті шығыстарының өзгеру графигі

Өнімнің өзіндік құны кәсіпорынның маңызды жоспарлық-экономикалық көрсеткіші болып табылады, ол оның өнімді өндіру мен сатуға, жұмыстарды немесе қызметтерді орындауға кеткен шығындарын жалпылайды. Ол тауарларды шығару мен өткізу барысында пайдаланылатын табиғи, өндірістік, еңбек, қаржы және басқа ресурстарының сомаланған құндық бағасы болып табылады.

Жалпы алғанда өнімнің жоспарлық өзіндік құнын экономикалық мазмұны бойынша, топтамаланған келесідей шығындардың сомасымен сипаттауға болады:

$$\Theta\Theta\text{Қж} = \text{Мш} + \text{Шт} + \text{АуӨ} + \text{Анег} + \text{Бш}, \quad (7.3)$$

мұндағы: $\Theta\Theta\text{Қ}$ – өнімнің өзіндік құны, теңге; Мш – материалдық шығыстар; Шт – еңбекақы төлеу шығыстары; АуӨ - әлеуметтік қажеттіліктерге ақша аударымдары; Анег – негізгі қорлардың амортизациясы; Бш – басқа шығындар.

Шығарылатын өнімнің жоспарланатын өзіндік құнына (шығындар сметасына) шығындардың келесі түрлері кіргізіледі.

Материалдық шығындарда сырттан сатып алынатын шикізат пен материалдардың, барлық түрідегі отын мен энергияның, сатып алынатын құрамдаушы бұйымдар мен жартылай фабрикаттардың, ыдыс пен қаптаманың, өндіріске қызмет көрсету бойынша көлік жұмыстарының, табиғи шығын нормалары шектеріндегі келіп түскен

материалдық ресурстардың жетіспеуінен пайда болатын шығындардың құны көрініс табады. Өнімнің өзіндік құнына енгізілетін материалдық ресурстарға кететін шығындардан қайтарым қалдықтардың, ыдыс пен қаптаманың, шикізат пен материал қалдықтарының, жылу тасымалдаушылардың құны алынып тасталады.

Еңбек ақысын төлеу шығындарына іс жүзінде орындалған жұмысы үшін жұмысшылар мен қызметкерлерге жалақы мен сыйақы төлемдері кіреді, олар кесімді бағалардан, тарифтік мөлшерлемелер мен лауазымдық жалақылардан сондай-ақ түнгі уақытта жұмыс істегені үшін, кәсіптерді біріктіру үшін, қызмет көрсету аймақтарын кеңейткендігі үшін, кәсіби шеберлігі, еңбектегі жоғары жетістіктері үшін төленетін үстеме ақылар мен қосымша төлемдерден, демалыстарға ақы төлеу, натуралды төлем тәртібінде жұмысшыларға берілетін өнімнің құнынан шыға келе есептелінеді. Өзіндік құнға қызметкерлерге арнайы тағайындалудағы қаражаттар мен мақсатты түсімдердің есебіне төлемдер, зейнетақыға үстеме ақылар, акциялар бойынша дивидендтер кірмейді.

Әлеуметтік қажеттіліктерге жұмсалатын шығындарға бекітілген заңнамалық нормалар (пайыздар) бойынша мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру органдарына, зейнетақы қорына, мемлекеттік еңбекпен қамту және медициналық сақтандыру қорларына кәсіпорынның қызметкерлерінің еңбек ақысын төлеуге кететін жалпы шығындардан міндетті ақша аударымдары кіреді.

Негізгі қорлардың амортизациясына кететін шығындарда баланстық құнынан және қолданыстағы нормалардан есептелінетін, оның ішінде активті бөлігінің жылдамдатылған амортизациясынан шыға келе есептелетін, өндірістік қорларды толық қалпына келтіруге кететін ақша аударымдарының сомасы көрініс табады. Өз қызметін аренданың негізінде жүзеге асыратын кәсіпорындар мен фирмалар өзінің жеке, сондай-ақ арендаға алынған өндіріс құралдары бойынша негізгі қорларды қалпына келтіруге кететін амортизациялық ақша аударымдарының мөлшерін қамтиды.

Басқа да шығындардың құрамына салықтар, алымдар, арнайы бюджеттен тыс қорларға ақша аударымдары және ластаушы заттарды шектен тыс шығару (тастау) үшін төлемдер кіреді. Басқаларына тағы кәсіпорынның мүлкін және қызметкерлердің жеке категорияларын міндетті сақтандыру бойынша төлемдер, жаңалық-ашулар мен рационализаторлық ұсыныстар үшін берілетін сыйақылар, несиелер бойынша төлемдер де жатады.

Барлық шығындарды екі негізгі белгі бойынша жалпы топшылау қабылданған: экономикалық элементтер және калькуляциялық баптар

бойынша бөлу. Шығындарды экономикалық элементтер бойынша топтау оларды қай жерде және неге өндірілгендігіне тәуелсіз біркелкілік белгілері бойынша біріктіруді қарастырады. Мұндай топтау өндіріс шығындарының сметасын жоспарлаған кезде қолданылады. Дегенмен экономикалық элементтерде өнім бірлігінің өзіндік құнын жоспарлау мүмкін болмайды. Бұл мақсат үшін шығындарды өндірістік тағайындалуы мен пайда болу орны бойынша, яғни калькуляциялық баптар бойынша топтау қажет. Өнімнің өзіндік құнын жоспарлаған кезде шығындардың калькуляциялық баптарын келесідей белгілер бойынша жіктеу қабылданған:

1) Өнім бірлігінің өзіндік құнына қатыстыру әдісі бойынша – тура және жанама;

2) Өндіріс көлеміне тәуелділік сипаты бойынша – тұрақсыз және тұрақты;

3) Құрамы бойынша (біркелкілік дәрежесі бойынша) – қарапайым (элементтік) және кешендік;

4) Өндірістік процеске қатысу дәрежесі бойынша – негізгі (өндірістік) және үстеме.

Тура шығындар жеке калькуляциялық баптарды құрайды және бастапқы құжаттардың негізінде өнімнің өзіндік құнына қатысты келеді. Жалпы өндірістік және жалпы шаруашылық шығындардан тұратын жанама шығындар алғашқыда пайда болу орны бойынша ескеріледі, ал айдың соңына қарай өзіндік құны көрініс тауып, бөлек баптармен өнім түрлері бойынша бөлінеді. Олар өнімнің, жұмыстар мен қызметтердің нақты түрлерінің құнына бөлудің белгілі бір базасына, мысалы, негізгі өндірістік жұмысшылардың жалақысына пропорционалды қамтиды.

Қысқа мерзімдік шығындарды жіктеудің қарастырылған белгілерімен қатар, мезеттік және ұзақ мерзімдік кезеңдегі шығындарды да ескеру қажет. Мезеттік кезеңде барлық шығындар тұрақты, ұзақ мерзімдік кезеңде – тұрақсыз болып келеді. Ұзақ мерзімдік кезеңнің шектерінде менеджерлер тұрақсыз факторлармен қатар, тұрақты факторлардың санын өзгерте келе, өндірісті кеңейте алады.

7.2 ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН ЖОСПАРЛАУ

Өнімнің өзіндік құны әрекеттегі экономикалық жағдайлардағы өнімнің бірлігін немесе көлемін өндіру және сатуға кететін кәсіпорынның индивидуалды шығындарын ақшалай нысанда сипаттайды. Өзіндік құнда белгілі бір кәсіпорынның нақты жағдайларында, ағымдағы нарықтық бағалардағы өнім шығаруға

жұмсалған өндірістік ресурстар шығындарының орны толтырылады. Жұмыстардың жеке түрлері мен бүкіл шығарылатын өнімді өндіруге кететін шығындарды есептеу калькуляциялау немесе өзіндік құн калькуляциясы деп аталады. Фирма ішіндегі жоспарлауда калькуляция мен өзіндік құнды есептеудің үш әдісі қолданылады:

1) Нормативтік – берілген уақыт кезеңінде қолданылатын өнім бірлігіне кететін экономикалық ресурстарын шығындаудың прогрессивтік нормативтері мен нормаларының және басқа нарықтық көрсеткіштердің негізінде;

2) Жоспарлық – белгілі бір кезең (жыл, тоқсан, ай) үшін жасалған тура шығындардың жоспарлық көрсеткіштері мен шығындардың кешендік сметаларының негізінде;

3) Есептік – есептік кезеңде өнім өндіруге кететін фактілі (бухгалтерлік) шығындардың негізінде.

Жоспарлық калькуляциялар әдетте кәсіпорынның жылдық өндіріс және сату жоспарында қарастырылған өнімнің барлық түрлеріне арналып құрастырылады. Шығарылатын тауарлардың кең номенклатурасында өзіндік құнның жоспарлық есептеулері бұйымдар немесе жұмыстардың біртекті топтарының өкіл-бөлшектеріне де жүргізілуі мүмкін.

Өнім бірлігінің толық(жоспарлық) өзіндік құны тура және жанама шығындарды келесі формула бойынша сомалау арқылы анықталады:

$$\begin{aligned} \text{ӨҚб} = [M + \text{Жнег} (1 + (K_1 + K_2)/100) + \text{Жнег} (\alpha/100) + \\ + (\text{Жнег} + \text{Жкос}) \beta / 100] * (1 + K_3/100), \end{aligned} \quad (7.4)$$

мұндағы: ӨҚб – бұйымның өзіндік құны, теңге/дана; М – материалдар мен құрамдаушыларға кететін тура шығындар, теңге; Жнег – негізгі жалақы, теңге; K_1 – жабдықты ұстауға кететін жанама жалпы өндірістік шығындар және цехтық шығындар, %; K_2 – жалпы зауыттық (жалпышаруашылық) шығындар, %; α – жұмысшыларға қосымша төлемдердің және сыйақылардың пайызы; Жкос – қосымша жалақы, теңге; β – әлеуметтік қажеттіліктерге аударымдар пайызы; K_3 – өндірістен тыс шығындар, %.

Жеке өнімдерді жоспарлық калькуляциялаудың негізінде шығарылатын өнімнің өзіндік құнының жоспары әзірленеді. Кәсіпорынның дайын өнімінің жалпы өзіндік құнын мына формула арқылы анықтауға болады:

$$\Theta Q_n = \sum_1^h \Theta Q_n N_r, \quad (7.5)$$

Нж – өнім шығарудың жылдық көлемі; n - шығарылатын өнім түрлерінің саны (номенклатурасы).

Өнімнің өзіндік құнының жоспарын әзірлеу барысында техникалық, ұйымдастырушылық және басқа факторлардың есебінен өндірістік шығындарды төмендетудің резервтерін анықтау орынды болады.

Өнімнің өзіндік құнын төмендетуді жоспарлау, есептеудің нақтыланған және ірілендірілген әдістерінің көмегімен жүргізілуі мүмкін. Нақтыланған есептеулер өнім бірлігінің жоспарлық және базалық өзіндік құнының көрсеткіштерін салыстыруға негізделеді. Бұл жағдайда жалпы жылдық үнемдеу өнім шығарудың бүкіл номенклатурасы бойынша есептік және жаңа жоспарлық өзіндік құн мәндерінің айырмасы ретінде мына формуламен анықталады:

$$\Delta \Theta Q = \sum_1^h (C_1 - C_2) N_r, \quad (7.6)$$

мұндағы: C_1 – өнім бірлігінің базалық өзіндік құны; C_2 – бір бөлшектің жоспарланатын өзіндік құны.

Ірілендірілген есептеулердің негізінде өнімнің өзіндік құнын төмендетуді жоспарлау әдетте тиісті факторлардың есебінен жеке шығындарды қысқарту пайызын алдын ала негіздеуді талап етеді.

Шығындарды жоспарлау кезінде шығындар қызметтің функционалды түрлеріне байланысты екі негізгі категорияға бөлінеді: өндірістік және өндірістік емес. Өз кезегінде өндірістік шығындар үш категорияға бөлінеді: материалдық ресурстарға кететін тұра шығындар, жұмыс күшіне тікелей шығындар және фирмалық (корпоративтік) үстеме шығындар.

Тікелей материалдық шығындарға ақырғы өнімнің құрамына кіретін, материалдарға кететін барлық шығындар жатады; тікелей еңбек шығындарына - өнімді жасау процесіне тікелей тартылған өндірістік жұмысшылардың жалақысы кіреді. Жалпы фирмалық үстеме шығындардың құрамына қосымша (шығындалатын) материалдарға кететін шығындар, басқарушы және қызмет көрсетуші персоналдың жалақысы, арендалық төлем, салық аударымдары, сақтандыру жарналары, жалақы бойынша қосымша төлемдер, өндірістің тұрып қалуына байланысты төлемдер кіреді. Жалпы фирмалық үстеме шығындар өнім өндіруге кететін жанама шығындар деп аталады.

Қарапайым материалдық және еңбек шығындарының құны негізгі өзіндік құнды құрайды. Тура еңбек шығындары өндірістік үстеме шығындарымен бірге конверсиялық шығындар немесе қайта өңдеу шығындары деп аталады.

Нормативтік шығындармен экономикалық ресурстардың шынайы шығындары салыстырылады. Сол себепті барлық нормативтік шығындар жұмысты орындаудың оптималды әдістері мен орындау шарттарын сипаттайды және өнім бірлігіне кететін өндіріс шығындарын жоспарлаудың негізі болып табылады. Жалпы алғанда өндіріс шығындары нормативтік материал, еңбек шығындарының және үстеме шығындардың сомасы болып келеді. Нормативтік шығындарды келесі формула бойынша есептеуге болады:

$$\text{Ш} = \text{МШ} + \text{ЕШ} + \text{НШ}, \quad (7.7)$$

мұндағы: Ш - өнім бірлігіне кететін нормативтік өндіріс шығындары; МШ – нормативтік материалдық шығындар; ЕШ – нормативтік еңбек шығындары; НШ - нормативтік үстеме шығындар.

Нормативтік үстеме шығындар нормативтік тура еңбек шығындарының пайызы ретінде көрініс табады. Нормативтік еңбек шығындары еңбек күші шығындарын жоспарлау үшін қолданылады, олардың шамасы формула бойынша есептелінеді:

$$\text{ЖК} = \text{ЕШ} * \text{См}, \quad (7.8)$$

мұндағы: ЖК – жұмыс күшінің жоспарланатын шығындары; ЕШ- нормативті еңбек шығыстары; См – еңбек акысын төлеудің сағаттық мөлшерлемелері (сыйақысыз).

Фирма ішіндегі жоспарлауда, әдетте толық және үлестік шығындарды анықтау қажеттілігі туындайды. Бұл мақсатта барлық шығындарды тұрақты және тұрақсыз деп бөлу қажет. Толық өзіндік құн өнімнің бүкіл көлемін шығаруға кететін сомаланған шығындарды қамтиды, ал үлестік өзіндік құн – тауарлар мен қызметтердің бірлігін өндіруге кететін шығындарды қамтиды. Үлестік өзіндік құн дегеніміз – толық шығындарды өндірістің жылдық жоспарын құрайтын өнімнің жалпы бірліктерінің санына бөлу арқылы анықталатын шығындардың орташа шамасы. Аналитикалық тұрғыдан алғанда толық және үлестік өзіндік құны мен олардың құрамдаушылары: тұрақты және тұрақсыз шығындардың арасындағы тәуелділік формулалары арқылы табылады:

Толық өзіндік құн:

$$\Theta K_{\text{толық}} = S + V * N_r, \quad (7.9)$$

Үлестік өзіндік құн

$$\Theta K_{\text{үлестік}} = (S / N_r) + V, \quad (7.10)$$

мұндағы: S – тұрақты шығындар; V – тұрақсыз шығындар;

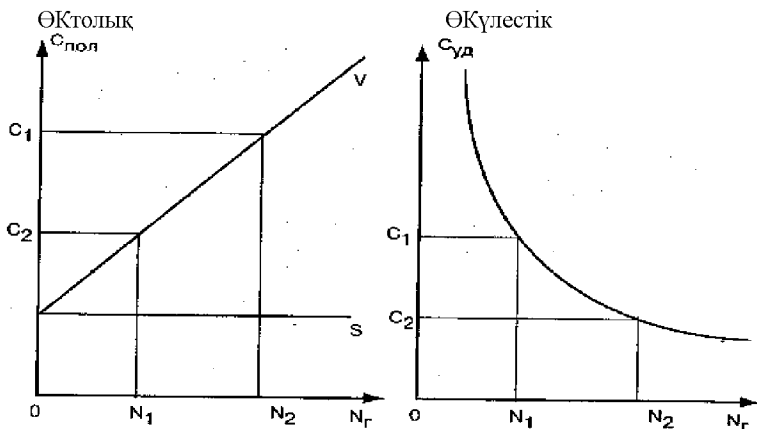
N_r – шығарылымның жылдық көлемі.

Формулалардан (7.9) және (7.10) көретініміздей, толық өзіндік құн дегеніміз - өнімнің жылдық көлемін шығаруға кететін тұрақты және тұрақсыз шығындардың сомасы, үлестік өзіндік құн – осы шығындардың бірлікке кететін сомасы. Бұл жерде ескеруге тиісті бір мәселе – үлестік өзіндік құн (7.10) өндіріс көлемі артқан сайын азая бастайды, себебі бірқатар шаруашылық операцияларды орындау кезінде өзгеріссіз болып қалатын тұрақты шығындардың шамасы өндірілген өнімнің неғұрлым көп санына бөлінеді.

Толық және үлестік шығындардың өнімді шығару көлеміне тәуелділік графиктері 7.2-суретте көрсетілген.

Шығындардың графикалық тәуелділіктеріне жасалған талдаудан көретініміз, өнім өндіру көлемі артқан сайын толық өзіндік құн немесе жалпы шығындар арта түседі. Сонымен бірге, үлестік өзіндік құн немесе орташа шығындар өндірілген өнімнің саны арта түскен сайын қысқарады. Сонымен бірге, реттелмейтін шығындар түрі де болады. Өнімнің өзіндік құнын жоспарлау барысында экономист-менеджерлер шығындардың тауарлар мен қызметтерді шығарудың кеңею шамасына қарай өзгеру заңдылықтарын толық көлемде ескеріп, кәсіпорынның табыстарының артуына септігін тигізуі тиіс. Мысалы, тауарларды өндірудің жылдық көлемін N_1 -ден N_2 ге дейін арттырудың есебінен ғана орташа шығындарды C_1 - C_2 -ге тең ΔC шамасына төмендетіп, осылайша фирманың жиынтық табысын тиісті жоспарлық шамаға арттыруға болады: $\Delta C = (C_1 - C_2) * N_r$

Нақты мысал түрінде өндіріс шығындарының өнім шығару көлеміне тәуелділігін келесідей бастапқы мәліметтермен қарастыралық. Кәсіпорын өнім шығаруға құжыраларды арендаға алуға 120 мың теңге және жабдық амортизациясы үшін 20 мың теңгені жұмсауды жоспарлады. Материалдардың құны бір бұйым үшін 200 теңгені құрайды. Әкімшілік-басқарушы персоналдың жалақысы 100 мың теңге сомасында қарастырылған. Өндірістік жұмысшылардың еңбек ақысына кететін шығындар, шығарылым көлемдеріне тәуелді келесідей көлемдерде жоспарланады: 10 данаға -2 мың теңге, 20- 8,30 - 12,40 -14,50 -20,60 -30,70 -44,80 -78,90 -130, 100-200.



7.2 - сурет. Өндірістің толық және үлестік шығындары

Жоспарлаушы-экономистерді қызықтыратын бір мәселе: өнім шығарудың қандай көлемінде кәсіпорын минималды шығындарды көтереді?

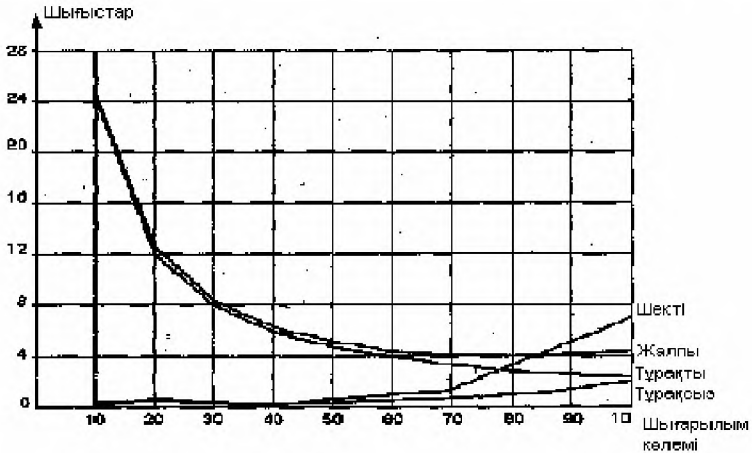
Өндірістің жеке шығындарының ақшалай түрдегі біз өткізген есептеулері және барлық мәліметтер 7.2-кестеде келтірілген.

7.2-кесте

Өндірістік шығыстарды есептеу, мың теңге

Өнім шығару, дана	Сомаланған шығыстар			Шекті шығыстар	Орташа шығыстар		
	Тұрақты	Тұрақсыз	Жалпы		Тұрақты	Тұр-сыз	Жалпы
10	240	4	244	0	24,0	0,4	24,4
20	240	10	250	0,6	12,0	0,5	12,5
30	240	14	254	0,4	8,0	0,46	8,46
40	240	16	256	0,2	6,0	0,4	6,4
50	240	22	262	0,6	4,8	0,44	5,24
60	240	32	272	1,0	4,0	0,53	4,53
70	240	46	286	1,4	3,42	0,66	4,08
80	240	80	320	3,4	3,0	1,0	4,00
90	240	132	372	5,2	2,66	1,46	4,13
100	240	202	442	7,0	2,4	2,02	4,42

Жалпы, орташа және шекті шығыстардың есептелген мәндері 7.3 – суретте бейнеленген.



7.3 - сурет. Орташа және шекті шығыстардың өзгеру графигі

Тұрақты шығындар құжыраларды жалға алуға, жабдық амортизациясына, мамандардың еңбек ақысын төлеуге кететін шығындарды қамтиды және 240 мың теңгеге тең. Тұрақсыз шығындар материалдық және еңбек шығындарының сомасына тең. Жалпы шығындар тұрақты және тұрақсыз шығындардың сомасына тең. Орташа шығындар бір бұйымға есептеледі. Шекті шығындар жалпы шығындардың артуы мен өнім шығару көлемінің қатынасымен анықталады.

Орындалған есептеулер мен график нарықтық экономикадағы нәтижелерді максимизациялау ережесіне сәйкес, фирма неғұрлым аз орташа жалпы шығындарға қол жеткізу мүмкіндігін беретін шығарылым көлемінде неғұрлым көп табысқа ие болатындығын растайды. Бұл жағдайда фирма өнімді 80 бірлік көлемінде шығаруы тиіс. Барлық басқа көлемдерде бұл шығындар 4 мың теңгеден артық болады.

Осылайша, өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау өндірістік шығындарды төмендетудің және тауарлар мен қызметтердің оптималды көлемін таңдаудың негізі болып табылады.

7.3 ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ СМЕТАСЫН ҚҰРАСТЫРУ

Шығын сметасы алдағы өндірістік-қаржылық қызмет кезеңіндегі кәсіпорынның барлық шығыстарының жиынтық жоспары болып табылады. Ол өндіріс шығындарының жалпы сомасын пайдаланылатын ресурстардың

түрі бойынша, өндіріс әрекетінің сатылары бойынша, кәсіпорынды басқару деңгейлері мен шығыстардың басқа бағыттары бойынша анықтайды. Сметаға өнімді, тауарлар мен қызметтерді шығару және сатумен байланысты негізгі және қосалқы өндірістің шығыстары, сондай-ақ әкімшілік-басқарушы персоналды ұстау, түрлі жұмыстар мен қызметтерді орындауға, оның ішінде кәсіпорынның негізгі өндірістік қызметіне кірмейтін жұмыстарға кететін шығындар енгізіледі.

Өндірістік шығындар сметасын әзірлеу барысында экономика ғылымы мен тәжірибесінде үш негізгі әдіс қолданылады:

1) Сметалық әдіс – жоспардың барлық басқа бөлімдерінің мәліметтері бойынша бүкіл кәсіпорын ауқымындағы шығыстарды есептеудің негізінде;

2) Жиынтық әдіс – жеке цехтардың өндіріс сметаларын сомалау арқылы, олардың арасындағы айналымдарды есептемегенде;

3) Калькуляциялық әдіс – қарапайым шығын элементтеріне кешендік баптарды бөле отырып өнімдер, жұмыстар мен қызметтердің бүкіл номенклатурасы бойынша жоспарлық есептеулердің негізінде.

Сметалық әдіс өнеркәсіптік кәсіпорындарда неғұрлым кең тараған. Оны қолдану кешендік жоспардың есептеулерінің өзара тығыз байланысы мен ортақ жүйеге келтірілуін қамтамасыз етеді. Бұл әдісте барлық өндіріс шығындары сметаның жеке элементтері бойынша, жылдық жоспардың тиісті бөлігінің мәліметтері бойынша орналасады. Сметалық шығындарды анықтаудың тәртібі әдетте мынадай болады:

1. Негізгі материалдарға, жартылай фабрикаттар мен құрамдаушыларға кететін шығыстар материалдық ресурстардың жылдық қажеттілігі жоспарының негізінде белгіленеді. Сметаға жоспарлық кезеңнің барысында жұмсалатын және өнім өндіруге есептен шығарылып тасталуға тиісті шығындар ғана енгізіледі.

2. Қосалқы материалдарға кететін шығындар да олардың қажеттілігінің жылдық жоспарларының негізінде қабылданады. Бұл шығындардың құрамына жоспарлық кезеңде жұмсалатын сатып алынатын құралдар мен аз құнды шаруашылық құрал-жабдықтардың құнын қосу қажет.

3. Отынның құны шығын сметасында оның технологиялық процестерде немесе шаруашылық-тұрмыстық қызметтерде қолданылуына қатыстылығы анықталмай жоспарланады. Жалпы шығындар энергетикалық ресурстардың қалдықтарының өзгеруін ескерусіз анықталады.

4. Энергияның құны шығын сметасына тек кәсіпорын оны сыртқы жеткізушіден сатып алған жағдайда ғана жеке элемент ретінде қосылады. Бұл шығындардың құрамына жұмсалатын энергияның

барлық түрлері кіреді: электр (күштік, жарықтандыру), сығылған ауа, су, бу, газ.

5. Персоналдың барлық категорияларының негізгі және қосымша жалақысы әрекеттегі тарифтік мөлшерлемелер мен окладтар бойынша орындалатын жұмыстардың күрделілігі мен еңбек сыйымдылығын, жұмысшылардың саны мен біліктілігін ескере отырып анықталады. Мұнда әдетте негізгі өндірістің есебіне қатысты болатын жұмысшылардың тізімдік емес құрамының жалақы қоры да кіреді.

6. Амортизациялық аударымдар технологиялық жабдықтың, өнеркәсіптік ғимараттардың, өндірістік құрылыстар мен басқа да негізгі қорлардың тозуының орнын, шығарылатын өнімнің өзіндік құнының есебінен толтыруға арналған. Амортизациялық акша аударымдарының жалпы көлемі қолданыстағы амортизация нормаларына, жабдықтың қызмет көрсету мерзіміне және негізгі өндірістік қорлардың бастапқы құнына тәуелді болады.

7. Басқа да ақшалай шығындар жоғарыдағы өндіріс сметасының баптарында қарастырылмаған шығындарды қамтиды. Басқа да шығындардың әрбір бабы бойынша қолданыстағы нормалар немесе тәжірибелік мәліметтер бойынша тиісті шығындардың көлемін негіздеу қажет.

Өндіріс шығындарының сметасын құрастырудың жиынтық әдісі негізгі және қызмет көрсетуші өндірістің цехтары бойынша, жалпы шығындардың алдын-ала зерттелуі мен бір жүйеге жинақталуын қарастырады. Шығындардың цехтық сметасына шығындардың екі тобы енгізіледі:

1. Берілген цехтың материалдық ресурстарға және құрамаушы бөлшектерге тура шығындары, негізгі және қосымша жалақы, жалақыға қосымша акша аударымдары, амортизациялық акша аударымдары және басқа да ақшалай шығындар тобы;

2. Басқа цехтардың қызметтеріне кешендік шығындар, сондай-ақ цехтық шығындар тобы.

Жабдықты ұстауға кететін шығындардың және цехтық шығындардың жалпы сомасы, жалпы өндірістік немесе жалпы цехтық шығындардың сметасын құрайды. Цехтық шығындардың сметасына цехты басқару аппаратын ұстауға, ғимараттар мен құрылыстардың амортизациясына, өндірістік құжыралардың арендасына, ғимараттарды ұстау және жөндеуге, еңбекті қорғауға, ғылыми = зерттеулер мен жаңашылдыққа, аз құнды заттардың тозуына кететін шығындардың баптары және басқа да цехтық шығыстар кіреді.

Өнімді өндіруге кететін шығын сметасын әзірлеудің калькуляциялық әдісі - кәсіпорынның жылдық өндірістік бағдарламасында жоспарланған

барлық жұмыстар немесе қызметтердің өзіндік құнын, сондай-ақ аяқталмаған өндіріс қалдықтары мен келешек кезеңдердің шығындарын есептеуге немесе калькуляциялауды қолдануға негізделген. Қолда бар жеке бұйымдардың өзіндік құнын есептеулердің негізінде өндірістің жылдық көлемдерін ескере отырып шахматтық тізімдеме әзірленеді, ол барлық экономикалық элементтер мен шығындардың калькуляция баптарынан тұрады.

Шахматтық шығындар кестесін құрастырғаннан кейін, кәсіпорын алдағы кезеңге жоспарлайтын шығындардың нақтыланған жалпы немесе жиынтық шығындар сметасы әзірленеді. Дайын өнімнің толық өзіндік құнын алу үшін, жалпы шығыннан жалпы өнімді өндірумен байланысты емес жұмыстар мен қызметтерге кеткен шығындар алынып тасталады, сондай-ақ өндірістіктен тыс шығындар қосылады және келешектегі кезеңдердің шығындарының өзгеруі ескеріледі.

Бір ғана өнімді өндіру кезіндегі жалпы өнімнің өзіндік құны бір бұйымды өндіруге кететін шығындарды нақтылаудың негізі болып табылады, ол мына формула арқылы есептелінеді:

$$\Theta\text{Қб} = \Theta\text{Қ жал}/N_r, \quad (7.11)$$

мұндағы: N_r – тауарларды өндірудің жылдық көлемі.

Есептеудің тапсырыс бойынша өткізілетін әдісі жеке тапсырыстар, орындалатын жұмыстар, жоспарланатын мердігерліктер бойынша өнім өндірудің шығындарын анықтауды қарастырады. Әрбір тапсырыс немесе мердігерлік үшін өзінің шығындар калькуляциясының тізімдемесі құрастырылады, ол өндіріс сатылары бойынша өту шамасына қарай берілген жұмыс түріне қатысты тура және үстеме шығындарды қамтиды.

Процестік калькуляция кезінде өндірістік шығындар, өндірістің жеке бөлімшелері, сатылары бойынша немесе өндірістік процестер бойынша жоспарланады. Толық шығындар шығындардың негізгі сатылары бойынша сомаланады, олар материалдық және еңбек ресурстарының құнын және жалпы шаруашылық үстеме шығындардың шамасын қамтиды.

Өнім бірлігіне кететін өндірістік шығыстарды дұрыс жоспарлау нарық жағдайларында шығыстарды талдау мен өнім құнын басқарудың негізі ғана болып қоймай, барлық тауарлар мен қызметтерге нарықтық бағаларды қалыптастырудың экономикалық базасын құрайды.

7.4 НАРЫҚТЫҚ БАҒАЛАРДЫ ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ РЕТТЕУ

Нарық экономикасында баға тауар немесе қызметтің бірлігі үшін төленетін немесе алынатын ақшаның мөлшерін білдіреді. Көптеген елдерде нарық сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін қамтамасыз ете отырып, барлық тауарлар мен қызметтердің бағаларының деңгейін өзі реттейді. Белгілі бір тауардың нарықтық бағаларының мөлшері тек оның құны мен пайдалылығын анықтап қана қоймай, сондай-ақ кәсіпорынның қызметінің нәтижелерін сипаттайды.

Нарық жағдайында тауарлардың, жұмыстар мен қызмет бағаларының алуан түрі болады. Белгілеу және тағайындау әдісіне байланысты бағалардың номиналды, орташа, шарттық, әлемдік, паритеттік, анықтамалық, прейскуранттық, көтерме саудалық, бөлшек саудалық, өзгермелі, уақытша, тұрақты, корпоративтік, мемлекеттік, нарықтық секілді түрлері болады. Ақырында нарық қатынастарында белгілі бір тауардың қайсыбір бағасын ортақ өлшеуішпен – төленген ақша қаражаттарының немесе басқа жұмсалған экономикалық ресурстар немесе адам қызметтерінің сомасымен неғұрлым дұрыс көрсетуге болады. Кез келген тауардың ақшалай өлшемдегі есептік немесе номиналды бағасын орташа шығындар мен жоспарланатын пайданың сомасымен ұсыну қабылданған:

$$Be = \Theta\text{Қб} + Жқ, \quad (7.12)$$

мұндағы: Be – өнім немесе қызметтің есептік бағасы; $\Theta\text{Қб}$ - бұйымның орташа өзіндік құны; $Жқ$ – пайданың жоспарланатын қалыпты шамасы.

Теориялық нарықтық бағаның келтірілген формуласы әмбебап болып саналады және әрбір кәсіпорында қолданылуы мүмкін. Сонымен бірге, өз өнімінің бағасының мөлшерін негіздеудегі неғұрлым күрделі нәрсе – әрбір фирмалар үшін оның негізгі қосындыларын дұрыс анықтау болып табылады.

Біріншіден, берілген өндіріс технологиясы мен ұйымдастырылуы жағдайында өнім бірлігіне кететін кез келген шығындар ең алдымен өндірістің көлеміне тәуелді болады және сол себепті фирма алдын-ала анықталған немесе жоспарланған өнім шығаруға бағытталуы тиіс.

Екіншіден, әрқашан жоспарланатын кезеңге қалыпты пайданы қалай анықтау керектігін немесе нарықтық бағаны есептеу кезінде орташа шығындарға қандай орынды үстеме пайызды қарастыру жөн болатындығын білу керек.

Үшіншіден, өндірістің жоспарланатын көлемдерінің және нақты фирма ішіндегі жағдайлардағы есеп-айырысу бағаларының деңгейінің арақатынасын қалай оптимизациялау керектігін білу қажет.

Төртіншіден, сыртқы нарық шартының немесе орын алған бәсекенің, жоспарланатын бағалардың шамасына ықпалын неғұрлым толық ескеру қажет. Өнімнің, жұмыстар мен қызметтердің түрлеріне қойылатын нарықтық оптималды бағаларды жоспарлау, оларды жүзеге асыруға кететін жалпы және шекті шығыстарды салыстыруға негізделеді. Шығыстар мен бағаларды оптимизациялау әдісінің негізінде бірқатар тұжырымдар жатыр:

- 1) Кәсіпорын бір тауар немесе қызметтің бір түрін ғана өндіреді;
- 2) Кәсіпорынның негізгі мақсаты пайданы максимизациялауда немесе шығыстарды минимизациялауда;
- 3) Өндіріс көлемі мен бағалардың деңгейінің өзара әрекеті пайданың мөлшеріне неғұрлым көп ықпал етеді;
- 4) Жоспарланатын кезеңдегі тауарлар мен қызметтерді өндірудің көлемі сату көлеміне тең болады;
- 5) Оптимизацияланатындарынан басқа кәсіпорын қызметінің барлық көрсеткіштері өзгеріссіз болып қалады.

Жалпы көрсеткіштерді салыстыру әдісі өнімді өндіру және сату көлемінің мәндері әртүрлі болғандағы ортақ немесе жалпы табысты жалпы ақша түсімінен жалпы шығындарды айырып тастау арқылы есептеуді көздейді. Жалпы ақша түсімі сатылған өнімнің көлемін бір бұйымның орын алған нарықтық бағасына көбейту арқылы есептелуі мүмкін.

$$ЖТ = ЖАТ - ЖШ, \quad (7.13)$$

мұндағы: ЖТ – жалпы табыс; ЖАТ – жалпы ақшалай т%өсім; ЖШ – жалпы шығындар.

Жалпы көрсеткіштермен қатар, өндіріс көлемі мен бағаның деңгейін оптимизациялау үшін шекті шығындар мен шекті табыстардың мәндері қолданылуы мүмкін, олар қосымша шығыстардың немесе өнім бірлігіне қатысты нәтижелердің артуымен анықталады.

Өндірілетін тауарлар мен қызметтердің оптималды нарықтық бағаларын жоспарлау барысында экономист-менеджерлер әрқашан фирма пайдасын максимизациялау талабынан итерілуі тиіс. Өрекеттегі өндіріс жағдайларында, өнімнің нарықтық бағалары белгілі болған жағдайда бұл талап жоғарыда көрсетілгендей, тауарлар мен қызметтердің оптималды көлемін негіздеуді талап етеді. Жаңа фирмаларды ұйымдастыру немесе жаңа өнімдерді шығару кезінде

жалпы және шекті көрсеткіштерді салыстыру әдістерінің көмегімен өндіріс көлемінің оптималды мәндерін және неғұрлым көп табысты қамтамасыз ететін өнімін сату бағаларын есептеуге болады.

Жалпы ақшалай түсімнің шамасы тауарларды сату көлемін, бірліктің бағасына көбейту арқылы есептелінеді. Жалпы табыс жалпы ақшалай түсім мен жалпы шығындардың айырмасы болып табылады.

Баға құрудың әлемдік тәжірибесінде тауарлар мен қызметтерге баға белгілеудің бірнеше әдістері бар:

1) Өнім өндірудің шығындарының негізінде нарықтық бағаларды анықтау әдісі;

2) Өндірістің шығынсыздығының негізінде нарықтық бағаларды жоспарлау әдісі;

3) Сұранысқа бағыттала отырып бағаларды белгілеу әдісі;

4) Бәсеке деңгейін ескере отырып бағаларды белгілеу әдісі;

5) Мақсаттық пайданы алу үшін бағаларды негіздеу әдісі.

Осы аталған әдістердің әрқайсысындағы ортақ принцип болып «шығындар қосылған күтілетін пайда» деген әмбебап әдістемені қолдану есептеледі. Нарық жағдайларында өнім бағасының төменгі шегі өндірістің шығындарымен анықталады, ал жоғары шегі – осы тауарға деген сұраныс деңгейімен белгіленеді.

Нарық жағдайларында жіберу (сату) бағалары кәсіпорынның өнімді өндіруге, жұмыстарды орындауға және тұтынушыларға қызмет көрсетуге кеткен барлық шығындарының орнын толтыруы тиіс. Сондықтан әрбір өндіруші кәсіпорынға немесе фирмаға жақсы пайданы қамтамасыз ететін өз өнім бағасының максималды ғана емес, сондай-ақ минималды деңгейін белгілеуі тиіс.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпорынның өндірістік қызметінің негізгі экономикалық мақсаты қандай? Ол қай кезде оң мәнге ие болады?

2. Өндіріс шығындары нені белгілейді? Барабар шығындар нені білдіреді?

3. Бухгалтерлік шығындар дегеніміз не? Олар экономикалық шығындардан несімен ерекшеленеді?

4. Қандай шығыстар ауыспалы деп аталады? Қандайлары тұрақты болып келеді? Неліктен?

5. Орташа немесе үлестік шығындар нені сипаттайды? Олар қалайша анықталады?

6. Өнімнің өзіндік құны дегеніміз не? Ол қандай шығыстарды сипаттайды?

7. Өзіндік құнды есептеудің қандай әдістері бар? Нормативтік әдіс дегеніміз не?

8. Өзіндік құнға қандай негізгі шығыстар енгізіледі? Шығыстардың шамасы қалай жоспарланады?

9. Цехтық өзіндік құн толық құннан несімен ерекшеленеді? Өнімнің толық өзіндік құны қалайша анықталады?

10. Тауарларды шығару артқан кезде үлестік өзіндік құн шамасы қалайша өзгереді? Оның мәнісін қалай төмендетуге болады?

11. Шектік шығындар нені белгілейді? Оларды қалай есептеуге болады?

12. Шығарылым көлемін қандай шығындар бойынша жоспарлауға болады? Өндірістің оптималды көлемі дегеніміз не?

13. Өндіріске кететін шығыстар сметасы дегеніміз не? Оны құрастыруда қандай әдістер қолданылады?

14. Жалпы цехтық шығындарға қандай шығыстар кіреді? Оларды өнімнің өзіндік құнына қалайша ауыстыруға болады?

15. Нарықтық баға дегеніміз не? Ол қалайша көрініс табады?

16. Нарықтық бағалардың қандай түрлері болады? Номиналды (атаулы) баға дегеніміз не?

17. Нарықтық бағалардың деңгейін қандай негізгі экономикалық категориялар сипаттайды? Өнім бағасының құрылымы қандай?

18. Нарық жағдайларында баға құрудың қандай әдістері қолданылады? Фирманың шығынсыздығы әдісі дегеніміз не?

19. Баға құру стратегиясының құрамына қандай негізгі және сыртқы факторлар кіреді? Олар қалайша өзара әрекеттеседі?

20. Нарықтық бағалардың өзгеруі мен түзетілуі қандай жағдайларда орын алады

21. Бағаларды реттемелеуді кім жүргізуі тиіс?

22. Өнім бағасының төменгі шегі не? Оны қалай анықтауға болады?

23. Баға құру стратегиясының негізгі кезеңдері қандай? Олар қалайша өзара әрекетке түседі?

24. Өнім бағасындағы қалыпты пайданың шамасын қалайша белгілеуге болады? Ол неге тәуелді келеді?

25. Бағалардың спекуляциялық артуын шектеу үшін қандай шараларды қолдану қажет?

8-БӨЛІМ

8. ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

8.1 КӘСІПОРЫНДАҒЫ ПАЙДАНЫ ЖОСПАРЛАУ

Кәсіпорын қаржылары шаруашылық қызмет процесіндегі өндірістік қорлар мен ресурстардың қалыптасуы мен пайдаланылуын сипаттайтын ақша қатынастарының жүйесі болып табылады.

Қаржылық тұрғыдан алғанда әрбір өндірістік корпорация немесе фирма екі негізгі функцияны атқарады: экономикалық ресурстарды тұтынады және дайын өнімді тұтынуды мүмкін етеді. Кәсіпорынның табысы немесе фирманың пайдасы нарық жағдайларында корпорацияның өндірістік-коммерциялық қызметінің барлық түрлері мен персоналдың әлеуметтік-еңбек қатынастарының өз-өзін қаржыландыруының негізі болып табылады.

Дегенмен кәсіпорындар мен фирмалардың пайда табу мақсатымен жүзеге асырылатын өндірістік әрекеті әдетте көптеген экономикалық ресурстарды немесе өндіріс факторларын, ең алдымен еңбек пен капиталды, сондай-ақ өндіріс пен жұмыс уақытын ұйымдастыру секілді кешендік нарық категорияларын тартуға негізделеді. Экономикалық тұрғыдан алғанда өндірістің тек екі факторы болады, олар – табиғат және адам. Капитал мен ұйымдастыру адам еңбегінің нәтижесі болып табылады. Бұдан шығатыны, нағыз пайда, табыс немесе үстеме ақша тек капитал мен еңбектің өзара әрекеттескен және өндірістің негізгі факторларының, әсіресе капиталдың өз бастапқы құнын сақтаған жағдайында ғана пайда болады. Бұл өз кезегінде жалпы және таза пайданың арасындағы нақты айырманы табу қажеттілігін тудырады. Жалпы пайда капиталдың құнсыздануын есепке алмағандағы кәсіпорынның жалпы (жиынтық) табысының шамасын анықтайды.

Таза пайда шығындалған қаражаттарды, оның ішінде өндірістің шығындалған қаражаттарының орнын толтыруға алынып қойылған қаражаттарды алып тастағандағы жалпы табыс болып табылады. Сонымен қатар, ақырғы жалпы экономикалық нормативтерге немесе стандарттарға қатысты орташа, жалпы және шекті табыс көрсеткіштерін бөліп қарастыру қажет.

Жалпы табыс сатылымдардың кез келген көлемінде бағаны сатуға жоспарланып қойылған өнімнің тиісті санына көбейту арқылы анықталады. Әрбір сатылған бұйым жалпы табысқа өзінің бір бағасын қосады. Шекті табыс қосымша немесе үстеме табыс болып келеді, ол тағы бір өнім бірлігінен түскен нәтиже болып табылады. 8.1-кестеде

өнім сатудың түрлі көлемдеріндегі таза бәсеке жағдайларындағы фирманың табыстарының көрсеткіштері келтірілген.

Фирманың жалпы табысы әрбір сатылған өнім бірлігімен арта түседі. Шекті табыс жалпы табыстың өнімді сату көлемінің артуымен қатар өсуін көрсетеді. Біздің жағдайда әрбір қосымша сатылған өнім бірлігі сайын ол 100 теңгеге артады. Таза бәсеке жағдайларында тауардың бағасы жеке фирма үшін тұрақты болып келеді, себебі өнімнің қосымша бірліктері бұрынғы бағалар бойынша сатылуы мүмкін. 8.1-суретте табыстардың өнім сатылымының көлеміне тәуелділігі көрсетілген.

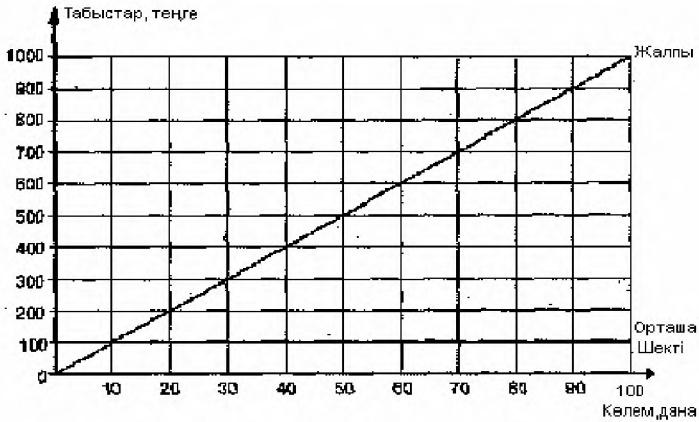
Жалпы және шекті табыстың қисық сызықтары бәсекелес фирманың негізгі экономикалық көрсеткіштерінің өзгеру заңдылықтарын сипаттайды (8.1-кесте).

8.1-кесте

Таза бәсеке жағдайларындағы фирманың табыстары

Сатылым көлемі	Тауар бағасы тг./дана	Жалпы табыс, тг.	Шекті табыс, тг.
0	100	0	0
1	100	100	100
2	100	200	100
3	100	300	100
4	100	400	100
5	100	500	100
6	100	600	100
7	100	700	100
8	100	800	100
9	100	900	100
10	100	100	100

Орташа табыстың немесе ұсыныстың қисық сызығы таза бәсеке жағдайларында әбден иілімді болып келеді. Шекті табыс қисық сызығы орташа табыс қисық сызығына сәйкес келеді және нәтижесінде өнімнің бағасы жеке фирма үшін тұрақты болып келеді. Сатылымдардың әрбір қосымша бірлігі фирманың жалпы табысын 100 теңгеге арттырады.



8.1 - сурет. Фирманың табыстарының графигі

Жалпы экономикалық пайда тиісті табыстар мен шығыстардың айырмасымен мына формула арқылы анықталады:

$$ЖП = ЖАТ - ЖШ, \quad (8.1)$$

мұндағы: ЖП – жалпы пайда; ЖАТ - жалпы ақшалай түсім; ЖШ – жалпы шығындар.

Өнімді сатудың табысы (шығысы) қосымша құн салығы мен акциздерсіз әрекеттегі нарық бағаларындағы ақшалай түсімнің және сатылым көлемін есепке алғандағы оның құнының айырмасы ретінде мына формула арқылы анықталады:

$$Пст = \sum_{i=1}^n (Бб - \Theta\mathcal{Q}б) * N_c, \quad (8.2)$$

мұндағы: Пст - өнімді сатудан түскен пайда, теңге; n – шығарылатын өнімнің номенклатурасы; Бб – бұйымның нарықтық бағасы; $\Theta\mathcal{Q}б$ – бұйымның өзіндік құны; N_c – өнімді сатудың көлемі.

Өнім сатудан түскен ақшалай түсім оның төлену шамасы бойынша немесе тауарларды тиіп жөнелту шамасы бойынша есептеледі. Ақшалай түсімді анықтау әдісін кәсіпорын шаруашылық жүргізу шарттары мен бірқатар жылға жасалған келісім-шарттардан шыға келе, ұзақ мерзімге белгіленеді. Экспорттық қызметті жүзеге асырушы кәсіпорындар ақшалай түсімнен экспорттық тарифтерді айырып тастайды.

Жоспарланатын қаржылық ресурстарға, сатудан түскен пайдадан басқа, келесідей табыстар жатады:

1. Басқа фирмалардың қызметіне үлестік қатысу есебінен кәсіпорынның алған табыстары, акциялар бойынша дивидендтер мен облигациялар бойынша және басқа да бағалы қағаздар бойынша табыстар;

2. Мүлікті жалға тапсырудан түсетін табыстар;

3. Өндірістік қорлар мен дайын өнімді бағалаудан түсетін табыстар;

4. Сотпен белгіленген немесе қарызгер мойындаған айыппұлдар, өсімақылар, тұрақсыздық айыптары және шаруашылық шарттарын бұзғаны үшін белгіленетін басқа да санкция түрлері, сондай-ақ келтірілген зияндардың орнын толтырудан алынған табыстар;

5. Есептік жылы анықталған өткен жылдардың пайдалары;

6. Валюталық шоттар, сондай-ақ шетел валютасындағы операциялар бойынша оң курстық айырмалар;

7. Өнімді өндірумен, сатумен тікелей байланысты болмайтын операциялардан түсетін табыстар.

Кәсіпорында әзірленген табыстардың бір жылғы жоспары шамасы өндірістік қызметке кететін барлық жылдық шығыстарды жабатын жиынтық пайданы қамтамасыз етуі тиіс.

8.2 ЖОСПАРЛЫҚ ПАЙДАНЫ БӨЛУ

Бухгалтерлік ынғай тұрғысынан алғанда пайда екі құрамдаушыдан тұрады. Біріншісі – фирманың негізгі қызметінен түсетін табыс және ол сатылымдардан түскен ақшалай түсімдер мен қажетті өндірістік, сауда және басқа да барлық шығындардың айырмасы болып табылады. Екінші табыс түрі кәсіпорынның пайда әкелетін, мысалы құнды қағаздар, қарыздық міндеттемелер және т.б. секілді активтердің белгілі бір түрлерін иелену фактісінен туындайды. Пайданың осы түріне құны жоспарланатын немесе есептік кезеңнің барысында өзгеруі мүмкін болатын активтер жатқызылады. Бұл материалдық қорлар, технологиялық жабдық, жер үлескілері болуы мүмкін. Жоспарланатын және есептік кезеңдегі пайда табыстардың екі түрін ескеруі тиіс.

Өндірілген өнімді сатудан түскен пайданы жоспарлау және бөлу процестері өзара тығыз байланысқан және кәсіпорынның ағымдағы қаржылық қызметінің барысында жүзеге асырылады. Мысалы, егер фирма жоспарланатын жылдың бас кезінде шикізаттың, материалдардың, жартылай фабрикаттар мен басқа ресурстардың өз жеке қорларына ие болмайтын болса, онда барлық сатып алулар мен шығындар берілген жылға, тоқсанға немесе айға қатысты болады. Сонымен бірге, шығарылған бұйымдар мен орындалған жұмыстар

алдағы кезеңде толық сатылып төленеді деп күтіледі. Мұндай жағдайда өнімді сатудан түскен жылдық пайда сатылымдардың көлемі мен өндірістік шығындар және тауарлар мен қызметтерді өткізуге кеткен шығыстардың сомасының айырмасы ретінде анықталады. Олардың қатарына, шикізат пен материалдарды сатып алуға кететін шығындармен қатар, персоналды ұстауға және көлік тасымалдарына кететін шығындарды, амортизациялық ақша аударымдарының және салық төлемдерінің сомасын, сондай-ақ басқару және қаржы операцияларымен байланысты кәсіпорынның шығындарын жатқызу қажет.

Кәсіпорын активтерінің, түрлі материалдық ресурстардың, бағалы қағаздардың көптеген элементтерінің құнының өзгеруін анықтау күрделірек келді. Егер активтердің нарықтық құны есептік кезеңде артқан болса, бұл үстеме құнды ескеру қажет, ол өз мәнісі бойынша әлеуеттік пайда болып табылады. Әлеуеттік пайданың болуы өндірістің жалпы ақырғы нәтижелеріне бухгалтерлік және экономикалық баға беру мен жоспарланатын немесе есептік қаржылық жылдағы баланстық пайданы бөлудегі мүмкін болатын сәйкессіздіктердің болуына дәлел болады.

Кәсіпорынның баланстық немесе жалпы пайдасы жоспарланатын немесе есептік жылда туындайтын, барлық жоспарланатын табыстар мен мүмкін болатын шығындардың сомасын құрайды:

$$Пб = Пст + Пбас + Псткт, \quad (8.3)$$

мұндағы: Пб – баланстық немесе жалпы жылдық пайда; Пст – өнім сатудан түскен пайда; Пбас – басқа да сатылымдардан түскен пайда; Псткт – сатудан тыс қызметтен түскен пайда.

Кәсіпорын алған ортақ (жалпы) пайда әрекеттегі заңнамада белгіленген тәртіп бойынша бөлінеді: қабылданған салықтардың түрлері мен мөлшерлемелері бойынша мемлекеттік және муниципалдық бюджетке және басқа да қорларға ақша аударымдары; кәсіпорында даму қорларын, тұтыну қорын, сақтық қорын және басқа да қорларды құру; жалақы төлеу қорын құру; жұмысшыларға сыйақыларды және акциялар бойынша дивидендтерді төлеу.

Кәсіпорынның есептік немесе таза, пайдасы баланстық пайда мен салық ақша аударымдарының жалпы сомасының арасындағы айырма ретінде анықталады:

$$Пж = Пб - Сж, \quad (8.4)$$

мұндағы: Пж – есептік жылдық пайда; Сж- жыл ішіндегі салық аударымдары.

Кәсіпорынның қарауында қалатын таза пайда персоналдың еңбекақысын төлеуге және қаржылық қорларды құруға кетеді.

Кәсіпорындар мен ұйымдарға салық салу жүйесі мемлекеттің тиісті салықтарды жинауы арқылы пайданың жалпы массасын бөлудің негізгі әдісі болып табылады. Салық әрбір кәсіпорын тапқан ақша қаражаттарының бюджетке міндетті түрдегі жарнасы болып табылады. Еркін нарық қатынастарындағы салықтардың мәнісі олардың мемлекет пен кәсіпорынның арасындағы реттемелеуші, ынталандырушы, бөлуші және фискалдық қызметтердің атқаруынан көрініс табады.

Салықтардың реттемелеуші қызметінің мәнісі – мемлекет белгіленетін мөлшерлемелер, жеңілдіктер мен басқа да қаржы тетіктерінің негізінде өндірістің белгілі бір салалары мен экономика салаларының қайсыбірінің қарқынды немесе баяу дамуына қажетті жағдайлар жасайтындығында. Салықтардың ынталандырушы қызметінің мәнісі – салық жүйесінің көмегімен мемлекет ғылым мен өндірісті дамытуға, еңбек ресурстарының еңбекпен қамтылуын дамытуы және олардың рационалды пайдаланылуын қадағалауы, барлық категориялардағы қызметкерлердің жоғары табыстары мен өмір сүру деңгейін қамтамасыз етуі керектігінде.

Салықтардың бөлуші қызметтің көмегімен мемлекеттік бюджетте әлеуметтік, экономикалық және жалпы мемлекеттік міндеттерді шешуге пайдаланылатын қажетті ақша қаражаттары жинақталады.

Салықтардың фискалдық қызметі олардың көмегімен мемлекеттің үкіметті, әкімшілік органдарын және бюджеттік ұйымдарды ұстауға кететін табыстарды құрайтындығынан көрініс табады. Салық салудың бізде қолданылатын отандық жүйесінде фискалдық қызмет басымдылыққа ие болды, ал бұл салықтардың ынталандырушы қызметінің толық дерлік болмауын растайды және осының нәтижесінде отандық ғылымның, жоғары мектептің және өнеркәсіптік өндірістің құлдырауы орын алуда.

Барлық салықтарды негізгі тағайындалуы мен қолданыстағы мөлшерлемелері бойынша прогрессивтік, регрессивтік, пропорционалды және тұрақты деп бөлуге болады. Прогрессивтік салық орташа мөлшерлемелердің табыстардың арту шамасына қарай артуын қарастырады. Егер салықтың мөлшерлемесі табыстар артқан сайын төмендейтін болса, регрессивті деп аталады. Пропорционалды салықтың орташа мөлшерлемесі табыстардың артуымен біркелкі тең өзгереді. Мөлшерлемесі өзгеріссіз болып қалатын салық тұрақты деп аталады. Мөлшерлемелер нарық қатынастары жүйесінің, ең алдымен кәсіпорындар мен мемлекет арасындағы қатынастардың басты салық қалыптастырушы көрсеткіші болып табылады.

Заңнамалық тәртіппен белгіленетін салықтардың түрлері мен мөлшерлемелерінің, қолданыстағы төлемдер мен жеңілдіктердің жиынтығы салық жүйесі деп аталады. Салықтар жүйесінің құрамына федералдық, республикалық және жергілікті салықтар кіреді.

Федералдық салықтар қосымша құн салығы, акциздер, бағалы қағаздармен жүргізілетін операцияларға салынатын салық, кеден баждары секілді қаржылық төлемдердің түрлерін қамтиды. Оларға жататындары: кәсіпорын пайдасынан алынатын сапалық, жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы, жол қорларына алынатын салықтар, минералдық шикізат базасын қайта өндіруге төленетін ақша аударымдары, табиғат ресурстарын пайдаланғандығы үшін төленетін төлемдер, көлік салығы.

Республикалық немесе аймақтық және облыстық салықтарға кәсіпорын меншігіне салынатын салықтар, жаңа фирмаларды тіркеу үшін алынатын алымдар, орман табысы, табиғат ресурстары үшін төлемдер жатады.

Жергілікті салықтар жарнама салықтарынан, жер салығынан, жеке тұлғалардың мүлкіне салынатын салықтардан, тұрғын үй қоры мен әлеуметтік-мәдени сала объектілерін ұстауға алынатын салықтан, саяжайлық алымнан, милицияны ұстауға алынатын алымдардан, көріктендіру, білім беру мекемелерінің қажеттіліктеріне жиналатын алымдардан тұрады.

Тағы бір көңіл бөлетін нәрсе, пайдадан алынатын салықтың мөлшерлемесі 32 пайыз көлемінде болған жағдайда біздің көптеген кәсіпорындар мемлекетке салық ретінде бүкіл дерлік тапқан пайдасын аударуға мәжбүр. Біріншіден, бізде басқа дамыған нарықтық елдерге қарағанда салықтардың саны едәуір көп. Екіншіден, біздің кәсіпорындардың салық салынатын базасы шетелдік кәсіпорындарға қарағанда өнімнің өзіндік құнына көптеген өндірістік шығындарды енгізуге қойылған қолданыстағы шектеулердің есебінен бірнеше есе жоғары келді.

Салықтықты жоспарлау барысында әрбір кәсіпорын үшін белгіленген салықтарды жабудың түрлі көздерін пайдалану өте маңызды мәселе болып табылады. Қолданыстағы салықтардың тағайындалуына байланысты кәсіпорын оларды жабудың келесідей көздерін пайдалана алады:

- өнімнің өзіндік құнының есебінен төленетін салықтар: жер салығы, көлік салығы, автомобиль жолдарын пайдалануға алынатын салық, көлік құралдарының иелерінен жиналатын салық;

- өнімді сатудан алынатын ақшалай түсімге қатысты салықтар: қосымша құн салығы, акциздер, экспорттық тарифтер;

– қаржылық нәтижелердің есебінен жабылатын салықтар: пайда салығы, кәсіпорын мүлкінен алынатын салық, милицияны ұстауға, білім беруші мекемелердің қажеттіліктеріне жиналатын мақсаттық алымдар;

– кәсіпорындардың таза пайдасынан төленетін салықтар: автомобильдер мен есептегіш техниканы қайта сатуға салынатын салық, сауда жүргізу құқығы үшін алынатын лицензиялық алым.

Таза пайданың есебінен кәсіпорындар мен фирмаларда өндіріс пен тұтыну дамыту үшін қажетті қорлар қалыптастырылады. Тұтыну қоры кәсіпорын персоналын материалдық көтермелеу мен әлеуметтік дамудың көзі болып табылады. Жинақтау қоры жана мүлкті құруға, негізгі қорлар мен айналым қаражаттарын сатып алуға, кәсіпорынның одан әрі дамуы үшін қажет. Сақтық қоры фирманың қызметін тоқтатқан жағдайда несиегерлік қарыздарды жабу үшін қажет.

8.3 ӨНДІРІСТІҢ РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН ЖОСПАРЛАУ

Өндірістің рентабельділігі (пайдалылығы) кәсіпорындар мен фирмалардың ақырғы қызметінің тиімділігінің, сондай-ақ тауарлар мен қызметтер өндірісінің бәсекеге қабілеттілігі мен табыстылығының аса маңызды көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Түрлі ауқымдардағы кәсіпорындардың қаржылық қызметінің тиімділігін, меншіктің өндірістік тағайындалуы мен нысандарын салыстыру әдетте абсолюттік емес, салыстырмалы мәндерде жүргізіледі. Пайданың абсолюттік мәні белгілі бір кәсіпорындар мен фирмалардың, компаниялар мен корпорациялардың өндірістік, экономикалық және қаржылық қызметінің толық сапалық сипаттамасын бермейтіндігі белгілі.

Рентабельділік көрсеткіші жалпы алғанда пайда сомасының оны алуға кеткен шығындарға қатынасы болып табылады. Кәсіпорындарда рентабелділікті екі көрсеткіштің көмегімен білдіру қабылданған: жеке бұйымдар мен бүкіл кәсіпорынның пайдалылығы. Бұйымдардың рентабельділігі тиісті өнімді өндіру немесе сатудан алынған жиынтық пайданың оны шығару және сатуға кеткен жалпы шығындарға қатынасы ретінде пайыздармен анықталады. Шынайы өндірістік жағдайларда, мысалы, машина жасау кәсіпорындарында, өнімнің түрлерінің тиімділігі мына формуланың көмегімен есептелінуі мүмкін:

$$Тб = (НБб - \Theta Қб) / \Theta Қб * 100\%, \quad (8.5)$$

мұндағы: Тб – бұйымның тиімділігі; НБб – бұйымның нарықтық бағасы;
ӨҚб - өнімнің толық өзіндік құны.

Өндірістің рентабельділігі кәсіпорынның негізгі қорлары мен айналым қаражаттарын пайдаланудың тиімділігінің салыстырмалы көрсеткіші болып табылады. Ол барлық өндірістік шығындардың 1 теңгеге жалпы пайдалылығының дәрежесін көрсетеді. Машина жасау кәсіпорындарында өндірістің жалпы тиімділігі келесідей формула бойынша анықталады:

$$Тж = П / (Қнег + Ақ) * 100\%, \quad (8.6)$$

мұндағы: Тж – өндірістің жалпы тиімділігі; П – кәсіпорынның жиынтық пайдасы; Қнег – кәсіпорынның негізгі өндірістік қорларының орташа жылдық құны; Ақ – кәсіпорынның айналым қаражаттарының орташа жылдық нормативі.

Өндірістің тиімділігінің көрсеткіші өнімнің, тауарлар мен қызметтердің тиімділігіне қарағанда кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің тиімділігінің жалпы деңгейін неғұрлым объективті түрде сипаттайды. Өндірістің рентабельділігі екі түрге бөлінеді: жалпы рентабельдік, ол баланстық пайданың негізгі қорлар мен айналым қаражаттарының орташа жылдық құнына қатынасы арқылы анықталады және есептік - ол кәсіпорынның таза пайдасының осы шығындарға қатынасымен анықталады.

Акционерлік компаниялардың таза пайдасын, пайданы белгіленген дивидендтер бойынша акционерлердің арасында бөлгенге дейін, баланстық пайдадан салықтарды айырып тастау жолымен анықталады. Бұл көрсеткіш ең алдымен жоғарғы менеджерлердің бөлу саясатының тиімділігін және акционерлік капиталдың табыстылығын немесе рентабельділігінің дәрежесін көрсетеді.

Қолма-қол ақша ағысын есептеу таза пайдаға амортизациялық аударымдар мен басқа жинақталған қаражаттардың сомасын қосу арқылы есептелінеді. Қолма-қол ақша ағысының іс жүзіндегі сомасы компания өзінде қалдыратын пайданың бөлігіне сәйкес келді. Ол фирманың ликвидтілігін және табыстылығын бағалау кезінде үлкен маңызға ие болады.

Өз-өзін қаржыландыру қабілетін бағалау бөлінген пайданың қолма-қол ақша ағысын айырып тасу арқылы жүргізіледі. Алынған пайда сомасы өндірісті кеңейтуге пайдаланылады және капитал салымдарының және фирманың инвестициялық саясатының маңызды көрсеткіші болып табылады. Кәсіпкерлік табыс қолма-қол ақша ағысына корпорациялардан алынатын салықты және басқа резервтік ақша аударымдарын қосу және сатудан тыс операциялардан түскен басқа табыстарды айырып тасу арқылы есептелінеді. Кәсіпкерлік

табыс баланстық пайдаға карағанда фирманың негізгі қызметінің тиімділігі туралы неғұрлым нақты түсінік береді.

Тауар айналымы немесе сатылымдардың рентабельділігі (тиімділігі) өнімді сатудан түскен пайданың оны сату және өкізуге кететін шығындарға қатынасын сипаттайды. Салымдардың рентабельділігін есептеу үшін алымда тауарлар мен қызметтерді сатудан түскен жалпы немесе таза пайданың шамасы, ал бөлгіште өндірістік шығындар немесе сатылған өнімнің өзіндік құны болуы тиіс.

$$T_t = (P_{ст} / \Theta_{Қсө}) * 100\%, \quad (8.7)$$

мұндағы: T_t – тауар айналымының тиімділігі; $P_{ст}$ – сатылған өнімнен түкен жалпы пайда; $\Theta_{Қсө}$ – сатылған өнімнің өндірістік өзіндік құны.

Жеке каражаттар немесе капиталдың рентабелділігі компанияның немесе акционерлік капиталдың таза пайдасының резервтермен арақатынасын анықтайды. Бұл көрсеткіш барлық акционерлер мен жоғары басшылық үшін компанияның тиімділік критерийлерінің ең бастысы болып табылады. Таза рентабельділіктің жоғары коэффициенті жаңа акционерлерді тарту және фирмалар мен компаниялардың қызмет аясын кеңейтудің маңызды стимулы болып табылады. Капиталдың рентабелділігін мына формулада көрсетуге болады:

$$T_k = (P_t / K) * 100\%, \quad (8.8)$$

мұндағы: T_k – жеке капиталдың тиімділігі; P_t – өнімді сатудан түскен таза пайда; K – жеке капиталдың құны.

Негізгі өндірістік қорлардың рентабелділігі кәсіпорының жалпы пайдасының негізгі капиталдың орташа жылдық құнына қатынасын сипаттайды. Бұл көрсеткіш жеке корпорациялар мен өнеркәсіп салаларындағы негізгі капиталды немесе өндірістік қорларды қолданудың тиімділігін салыстыру үшін қажет. Кәсіпорынның негізгі капиталының рентабелділігін анықтаған кезде жалпы немесе таза пайданың ұзақ мерзімдік қарыздарға кететін шығындарды есептегендегі өндірістік қорларға қатынасын пайдалануға болады, себебі бұл көрсеткіш барлық негізгі қорларға қатынаста болады. Жалпы алғанда кәсіпорынның негізгі қорларының рентабелділігін мына формула арқылы сипаттауға болады:

$$T_k = (P_b / K_{нег}) * 100\%, \quad (8.9)$$

мұндағы: T_k – негізгі өндірістік қорлардың тиімділігі; P_b – кәсіпорынның баланстық пайдасы; $K_{нег}$ – негізгі қорлардың орташа жылдық құны.

Барлық активтердің рентабелділігі жалпы пайданың компанияның экономикалық ресурстарының құнына қатынасын көрсетеді. Бұл коэффициент фирманың немесе кәсіпорынның барлық қолында бар жиынтық активтерінен пайда алу қабілетін сипаттайды. Бұл көрсеткішті есептеу кезінде алымға жалпы пайданы, ал бөлгішке қолда бар материалдық қорлар мен басқа да қолда бар құнды заттарды ескергендегі негізгі және айналым капиталының орташа жылдық құнын қоюға болады.

Ликвидтік немесе өтімділік көрсеткіштері кәсіпорынның қолда бар ақшалай қаражаттардың есебінен барлық фирмалармен және банктермен өзінің қысқа мерзімдік міндеттемелерін орындауды қамтамасыз етудің қаржылық қабілеттілігін сипаттайды. Компанияның төмен төлеу қабілеттілігі оның әлсіз тұрақтылығы немесе өндірістік ресурстарды уақытылы сатып алуды жүргізудің мүмкін еместігін, ал содан шыға келе, өндірістің алдағы тоқтап қалуына дәлел болады. Басқаша айтар болсақ, өтімділік кәсіпорынның ағымдағы және айналымдағы активтерінің сапа деңгейін және оның өз күнделікті қарыздарын өтеуге деген қаржылық қабілеттілігін анықтайды. Сол себепті өтімділікті жоспарлау мәселесі ағымдағы, сондай-ақ ұзақ мерзімдік даму жоспарларын құрастыру барысында шешілуі тиіс. Өтімділік коэффициенттерін анықтаған кезде көрсеткіштердің екі негізгі түрі қолданылады: жалпы өтеу коэффициенті және абсолюттік өтімділік коэффициенті.

Жалпы өтеу коэффициенті кәсіпорынның ағымдағы (айналымдағы) активтерінің және оның ағымдағы (қысқа мерзімдік) міндеттемелерінің арақатынасын сипаттайды. Бұл коэффициенттің минималды шекті шамасы 1,0 –ден артық болуы тиіс, себебі бұл шама аз болған жағдайда фирма төлем қабілеттілігі жоқ деп танылуы мүмкін. Коэффициенттің 2,0-ден 2,5-ке дейінгі диапазондағы шамасы оптималды деп есептеледі.

Абсолюттік өтімділік коэффициенті ағымдағы активтердің неғұрлым тез өтімділікке ие бөлігі мен ағымдағы пассивтердің арақатынасын сипаттайды. Активтердің ең өтімді бөлігі олардың жалпы мөлшері (айналым қаражаттары) мен барлық тауарлық-материалдық қорлардың арасындағы айырма ретінде анықталады. Бұл коэффициенттің шекті төменгі мәні ретінде әдетте $2,0 =$ ден астам шама мойындалады.

Активтілік немесе айналымдылық көрсеткіштері кәсіпорынның экономикалық ресурстарды тиімді қолдануының дәрежесін анықтайды. Әдетте активтілік коэффициенттері өнімді сату көлемі мен активтердің элементтерінің арақатынасын сипаттайды. Біздің

кәсіпорындарда неғұрлым кең тараған активтілік көрсеткіштерінің бірі - тауарлық-материалдық қорлардың айналымы. Бұл коэффициент материалдық құндылықтардың ресурстарды сатып алудан дайын өнімді сатуға дейінгі жолды жүру жылдамдығын өлшейді. Бұл көрсеткіш сатылған тауарлардың құнының тауарлық-материалдық қорлардың шамасына қатынасы ретінде мына формула бойынша есептеледі:

$$K_{\text{қа}} = C\Theta / M\text{Қ}, \quad (8.10)$$

мұндағы: $K_{\text{қа}}$ – қорлардың айналым коэффициенті; $C\Theta$ – сатылған өнімнің құны; $M\text{Қ}$ - материалдық қорлардың құны.

Барлық келтірілген қаржылық көрсеткіштер «пайда-шығыстар» арақатынастарының коэффициенттерімен өзара тығыз байланысқан. Бұл қазіргі нарықтық жағдайлардағы әрбір кәсіпорынның қаржылық ахуалының жақсаруы тек пайда мен тиімділікті стратегиялық және ағымдағы жоспарлауды жетілдірудің, нәтижелерді үздіксіз арттырудың, шығыстарды қысқарту мен табыстардың үнемі артуының, сондай-ақ басқа өндірістік-шаруашылық, ұйымдастырушылық-басқарушылық және инвестициялық-қаржылық факторлар мен ресурстарды орынды пайдаланудың негізінде мүмкін болатындығын білдіреді.

Табыстылық немесе пайдалылық көрсеткіштері өнімді өндіру және сату процесіндегі фирманың табыстары мен шығындарының арақатынасын сипаттайды. Ақырында олар барлық экономикалық ресурстар шығындарының бірлігіне қатысты әрбір кәсіпорынның жиынтық өндірістік-қаржылық қызметінің іс жүзіндегі нәтижелілігін немесе бүкіл капиталға (айналым, негізгі және адам капиталы) шаққандағы пайда нормасын анықтайды.

8.4 ТАБЫСТАР МЕН ШЫҒЫСТАР БАЛАНСЫН ҚҰРАСТЫРУ

Табыстар мен шығыстар балансы – кәсіпорынның негізгі қаржылық құжаты. Ол оның қаржылық жағдайының жиынтық сипаттамасы болып табылады, ол кәсіпорын капиталының қалыптасу көздерін және оның ағымдағы мен жоспарлық кезеңде орналастыру мен пайдалану құралдарын ашып көрсетеді. Баланс кәсіпорынның табыстары мен шығыстарынан тұрады, олар белгілі бір күнтізбелік мерзімде өз шамаларының тепе-теңдігіне ие болуы тиіс. «Баланс» түсінігі бұл жағдайда кәсіпорынның табыстары мен шығыстарының толық тепе-теңдігін білдіреді. Кез келген өндірістік немесе коммерциялық фирманың тепе-тең қаржылық жағдайын анықтайтын негізгі факторлар, өнімді өндіру мен сату жоспарын орындау және алынған пайданың есебінен жеке капиталды толтыру, сондай-ақ өз

активтерінің айналымдылығын жылдамдату, өндірістік қызметтің тиімділігін арттыру болып табылады.

Пайда немесе табыс әрбір кәсіпорынның тек өндірістік қана емес, сондай-ақ жоспарлық қызметінің негізгі қаржылық нәтижесі болып табылады. Отандық кәсіпорындарда өнімдерді, жұмыстар мен қызметтерді сату, өткізуден түскен пайда қосымша құн салығынсыз, арнайы салық пен

8.2-кесте

Кәсіпорынның табыстары мен шығыстарының балансы

Көрсеткіштердің атаулары	Сомасы, мың теңге
I. Табыстар мен қаражат түсімдері	
1. өнімдер мен қызметтерді сатудан түсетін пайда	40500
2. басқа активтерді сатудан түскен пайда	2600
3. негізгі қорлардың шығуынан түсетін табыстар	7800
4. біріккен кәсіпорынға үлестік қатысудан түсетін табыстар	12500
5. акциялар мен басқа да бағалы қағаздардан түсетін табыстар	950
6. валюта сату мен кұрстық айырмадан түсетін табыстар	350
7. амортизациялық аударымдар	9800
8. банктің ұзақ мерзімдік қарыздары	10000
9. айналым қаражаттарының өсуінен қарыздар	1350
10. басқа табыстар мен ақша түсімдері	4190
Барлығы табыстар мен ақшалай түсімдер	90 000
II. Шығыстар мен сырт ақша аударымдары	
1. кәсіпорын пайдасына салынатын салық	19840
2. кәсіпорын мүлкіне салынатын салық	4580
3. акционерлерге төленетін дивидендтер	9500
4. ұзақ мерзімдік күрделі қаржы жұмсалымдары	11300
5. қарыздарды өтеу мен пайыздарды төлеу	1650
6. айналыс қаражаттарының артуы	5680
7. өнімнің құнсыздануы	150
8. үмітсіз қарыздарды өтеу резерві	200
9. тұтыну қорына ақша аударымдары	16500
10. жинақтау қорына ақша аударымдары	11700
11. сақтық қорды құру	5000
12. материалдық көмек қорын құру	2000
13. басқа шығыстар мен ақша аударымдары	1900
Барлығы шығыстар мен ақша аударымдары	90000

акциздерсіз қолданыстағы бағалармен, оларды сатудан түскен ақшалай түсімнің және өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындар сомасының айырмасы ретінде жоспарланады. Ақшалай түсім жұмыстардың төленуі шамасы бойынша, не өнімді тиіп жөнелту мен есеп-айырысу құжаттарын ұсыну бойынша анықталады. Сатылған өнімнің өзіндік құнын құрайтын шығындар баптарының тізімі өнімді (жұмыстарды, қызметтерді) өндіру және сату бойынша шығындардың құрамы туралы Ережемен және пайдадан салық алу кезінде ескерілетін қаржылық нәтижелерді

калыптастыру тәртібі туралы ережемен бекітіледі. Негізгі қорлардың шығуынан түсетін табыс, олардың сату бағасының қалдық құннан асып кетуі болып табылады. Басқа активтерді (акцияларды, материалдарды, ақшалай құжаттарды, бағалы қағаздарды) сатудан түскен қаржылық нәтиже сату бағасы мен олардың бастапқы немесе қалдық құнының арасындағы айырмамен анықталады. 8.4-кестеде қазіргі заманғы шағын кәсіпорынның табыстары мен шығыстарының балансы келтірілген.

Табыстар мен шығыстар балансын жоспарлау кезінде әрбір кәсіпорын немесе фирма тиісті жоспарлық кезеңдегі өз активтері мен пассивтерінің нарықтық құнын дұрыс анықтауы тиіс.

Баланс активтері екі негізгі бөліктен тұрады: айналым қаражаттары және негізгі капитал. Айналым қаражаттары ағымдағы активтер деп аталады, олар жыл бойында қолма-қол ақшаға айналады немесе «ресурстар-ақша - тауар» схемасы бойынша айналыста болады. Айналым қаражаттарының басты элементтері болып ақшалай ресурстар мен материалдық қорлар табылады. Негізгі қаражаттар немесе тіркелген активтер, ұзақ уақыт қызмет етеді және бірнеше жылдан кейін айналымнан өтеді, материалдық емес қаражаттар патенттердің, лицензиялардың, компаниялардың сауда беделдерінің және басқа да нарық жағдайында сату-сатып алу пәні болатын, сезілмейтін құндылықтардан құрылады.

Баланстың пассивтері фирманың өз несиегерлерінің алдындағы міндеттемелерін және фирманың жеке немесе акционерлік капиталын қамтиды. Міндеттемелер өз кезегінде ағымдағы немесе бір жыл ішінде төленетін қысқа мерзімдік және төлемдердің неғұрлым ұзақ мерзіміне бөлінетін ұзақ мерзімдік міндеттемелер деп бөлінеді. Жеке капитал жарғы қорын, басымдылықты және қарапайым акцияларды, пайда және резервтерді қамтиды. Жарғылық капитал кәсіпорын құрылтайшыларының салымдарының сомасынан тұрады. Жарғы капиталының шамасы құрылтайшы құжаттарда тіркелген ақшалай сомаға сәйкес келеді және құрылтайшылардың шешімі бойынша өзгеруі мүмкін. Кәсіпорынның жарғылық қорына салым ретінде тек ақшалай қаражаттар ғана емес, сондай-ақ кез келген материалдық құндылықтар енгізілуі мүмкін: ғимараттар, құрылыстар, жабдық, шикізат, бағалы қағаздар және материалдық емес активтер. Салым сомасы құрылтайшылардың кәсіпорынның жарғылық капиталдағы үлесін құрайды. Осы үлестерге немесе акцияларға сәйкес пайданы құрылтайшылар арасында бөлу жүргізіледі.

Акция – кәсіпорынның дамуына қаражаттарды енгізу туралы куәландыратын бағалы қағаз. Акциялардың екі категориясы болады: қарапайым және басымдылықты. Басымдылықты акциялар басқаруға

катысу құқығын бермейді, бірақ тұрақты (тіркелген) дивиденд береді және кәсіпорынның пайдасын бөлген немесе оны таратқан кезде қарапайым акцияларға қарағанда басымдылыққа ие болады. Әрбір акцияның номиналдық және нарықтық құны болады. Акцияның бағасын оның әкелетін табысына байланысты бекіту процесі капитализация деп аталады және бағалы қағаздар нарығы арқылы жүзеге асырылады. Акцияның сапасы, кез келген басқа да бағалы қағаздың сапасындағы, оның өтімділігімен сипатталады. Акциялар тез және бағадағы шығындарынсыз қолма-қол ақшаға айналу мүмкіндігіне ие. Акция іс жүзінде сатып алынатын баға, нарықтық баға немесе курстық құн деп аталады. Акцияның бағасы немесе курсы олар бойынша алынатын дивидендтің шамасына тікелей байланысты және ссудалық немесе банктік пайыздың деңгейіне кері тәуелділікте болады:

$$Ba = (Da/Bn) * 100\%, \quad (8.11)$$

мұндағы: Ba – акцияның нарықтық бағасы; Da – акцияның дивиденді;
Bn- банктік несиенің пайызы.

Акцияның курстық айырмасы бір төленетін акцияға келетін акционерлік қоғамның таза активтерінің құнымен де анықталады. Акцияның курстық немесе баланстық құны мына формула бойынша анықталады:

$$Bq = Ta/A, \quad (8.12)$$

мұндағы: Bq - акцияның баланстық құны; Ta – акционерлік қоғамның таза активтері; A – белгілі акциялардың саны.

Кәсіпорынның балансының пассивіне қосылатын кәсіпорын акцияларының жалпы құны нарықтық немесе курстық, бағалар бойынша анықталады. Нарықтық құн мен барлық активтер мен пассивтердің қозғалысынан тұратын кәсіпорынның табыстары мен шығыстарының балансы, қолданыстағы жылдық немесе басқа да қаржылық есеп-қисаптан көрініс табады.

Кәсіпорынның бухгалтерлік балансы қаржылық жоспарлаудың аса маңызды есептік құжаттарының бірі болып табылады. Ол ішкі және сыртқы пайдалану үшін құрастырылуы мүмкін. Кәсіпорынның ішкі балансы әдетте неғұрлым нақты әзірленеді және белгіленген есептік кезеңдегі кәсіпорынның шынайы қаржылық жағдайын сипаттайды. Сыртқы баланс қарапайымдалған түрде құрастырылады және ашық жариялау үшін тағайындалады. Бұл акционерлер, несиегерлер, кәсіпорын жұмысшылары, журналистер мен қоғам таныс бола алатын жалғыз баланс. Ол кәсіпорынның баланстық саясатының

шектерінде тиісті өзгерістерге және белгілі бір қаржылық көрсеткіштердің түзетілуіне ұшырауы мүмкін.

Еуропалық бизнесте баланстық саясат деп, қолданыстағы жылдық есепті құрастырудың салық заңдарын, барлық басқа да заңнамалық талаптары мен жалпы қабылданған принциптерді орындау шектерінде компания балансын ресімдеу түсініледі. Біздің кәсіпорындардағы қаржылық жоспарлаудың жаңа түрі ретінде қазіргі кезде бюджеттеу қолданылады. Жалпы алғанда бюджет кәсіпорындар мен ұйымдардың барлық шаруашылық бөлімшелері мен функционалдық қызметтерінің табыстары мен шығыстарының сметасы болып табылады. Кәсіпорын немесе фирманың қаржылық бюджеттерін құрастыру ішкі шаруашылық, оперативтік жоспарлаудың, шығыстар мен нәтижелерді салыстырудың негізі болып табылады. Қолданыстағы стратегиялық мақсаттар мен оперативтік міндеттерді ескере келгенде әрбір фирма әдетте ағымдағы қаржылық бюджеттердің бірнеше түрін әзірлейді:

Материалдық бюджет, онда жылдық өндірістік бағдарламаны орындауға жоспарланатын шикізаттар мен материалдардың белгілі бір түрлеріне немесе мөлшеріне деген фирманың қажеттілігі көрініс табады;

Сатып алу бюджеті, онда тиісті жылға жоспарланып қойылған өндірістік ресурстарды сатып алуға қажетті ақшалай қаражаттардың барлық шығыстары нақтыланады;

Еңбек бюджеті, ол кәсіпорынның өндірістік қызметінің барлық түрлерін жүзеге асыруға жұмсалатын еңбек ресурстары мен жұмыс күшінің жоспарлық қажеттіліктерін қамтиды;

Әкімшілік шығыстар бюджеті, ол барлық қызметтер мен бөлімшелердегі негізгі басқарушылық қызметтерді орындауға жоспарланатын фирманың шығыстарынан тұрады.

Жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардағы аса маңызды қаржылық бюджеттерге қолма-қол ақша бюджеті мен қосымша капитал салымдарының бюджеті жатады. Олардың біріншісі фирманың өтімділігінің қажетті деңгейін қамтамасыз ету үшін қажет, екіншісі – шығарылатын өнімді жаңартуға, қызмет аясын кеңейтуге, өндірістік қорларды сатып алуға, тозған капиталдық активтерді ауыстыруға талап етілетін ақша қаражаттарын қамтамасыз етуге арналған.

Қолма-қол ақша бюджеті кәсіпорынның ақша қаражаттарының ағыстарының қозғалысын, оның белгілі бір жоспарлық кезеңдегі табыстары мен шығыстарын белгілейді. Әдетте қолма-қол ақша бюджеті бір жылға, тоқсанға, ай немесе аптаға құрастырылады. Қолма-қол ақша болжамын жасаудың негізі ретінде тауарларды сату туралы мәліметтер мен фирманың банктік шоттарындағы ақша

қаражаттарының қозғалысы туралы күнделікті есептер алынуы мүмкін. Нарықтық тұрақсыздық жағдайларында әрбір кәсіпорын икемді қаржылық бюджетке ие болуы тиіс. Икемді бюджеттеу өнім сатудың түрлі көлемдеріне, табыстардың түсуі мен басқа экономикалық ресурстардың түрлі көлемдеріне бағытталатын қаржылық көрсеткіштерді әзірлеуді талап етеді. Қазіргі жағдайларда кәсіпорынның жылдық балансын құрастырудың маңызды кезеңі болып табыстар мен шығыстардың динамикасы мен құрылымына жалпы бағалауды өткізу, актив пен пассив баптарының тепе-теңдігін қамтамасыз ету табылады. Кәсіпорынның қаржылық қалпын сипаттайтын сигналдық көрсеткіш болып, оның төлем қабілеттілігі табылады, ол барлық ресурстарды жеткізушілердің төлемдік талаптарын уақытылы қанағаттандыру, несиелерді қайтару мүмкіндігін, персоналдың еңбек ақысын төлеу және бюджетке төлемдер енгізу қабілеттілігін білдіреді. Кез келген кәсіпорынның қаржылық көрсеткіштері өнімді өндіру және сатудың ақырғы нәтижелері болып табылатындықтан, бұдан шығатыны, нарық жағдайларындағы қаржылық ахуал ең алдымен табыстар мен шығыстардың деңгейімен, қолма-қол ақшаның қалпы мен ақша ағыстарының қозғалысымен анықталады.

Қолма-қол ақшаның қозғалысының жоспар-болжамын қысқа мерзімге кәсіпорынның алдағы және нақты төлемдерін тоқсан немесе ай бойынша бөле отырып құрастыру дұрыс болады. Қолма-қол ақша бюджетін болжау қаржылық жоспарлаудың құрамдас бөлігі болып табылады. Қолма-қол ақша бюджеті жоспарланатын уақыт кезеңіндегі кіретін (кірістер) және шығатын (шығыс) ақша ағымдарын нақтылайды. Әдетте қолма-қол ақшаның жылдық бюджеті шығыстар мен табыстардың келесідей түрлері бойынша құрастырылады: материалдарды сатып алу; еңбек ақысын төлеуге кететін шығындар; жабдық сатып алу; дивидендтерді төлеу; сатудан түскен табыстар, салық төлемдері. Кәсіпорынның фактілі қаржылық көрсеткіштері есептік бюджеттерді құрудың негізі болып табылады.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпорында қандай қаржылық қатынастар болады? Ресурстар мен тауарлардың алмасуы қалайша жүзеге асырылады?
2. Өз-өзін қаржыландыру дегеніміз не? Ол нарықтық қатынастарда қалай жүреді?
3. Кәсіпорын пайдасы қалай құралады? Ол нені сипаттайды?

4. Корпорацияның жалпы пайдасы дегеніміз не? Жалпы және таза пайданың негізгі айырмасы неде?

5. Пайданы жоспарлаудың қандай жалпы принциптерін білесіз? Олар нені ескереді?

6. Фирма қандай жағдайларда максималды пайда алады? Ол үшін шығындар мен өнім бағасының арақатынасы қандай болуы тиіс?

7. Фирма қандай жағдайларда шығындарға ие болады? Оларды қалайша алдын-ала ескеруге болады?

8. Өнім шығару қашан тоқтатылады? Фирманың жабылуының алдын қалайша алуға болады?

9. Өнім өткізуден түсетін пайда қалай жоспарланады? Бұл жағдайда қандай көрсеткіштер қолданылады?

10. Жоспарланатын қаржы нәтижелерінің құрамына қандай көрсеткіштер кіреді? Олар пайданы есептеу кезінде қалай көрініс табады?

11. Кәсіпорынның есептік немесе таза пайдасы қалай анықталады? Ол қайда шығындалады?

12. Орыс кәсіпкерлігінде қандай салықтар бар? Салықтардың қандай мөлшерлемелері болады?

13. Кәсіпорынның пайдасына салық алынатын база қандай? Оны қалай анықтауға болады?

14. Табыстылық көрсеткіші дегеніміз не? Өндіріс пен өнім табыстылығының айырмасы неде?

15. Тауар айналымының табыстылығы дегеніміз не? Оны қалай есептеуге болады?

16. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын қандай көрсеткіштермен анықтауға болады? Өтелу коэффициенті қалай анықталады?

17. Кәсіпорынның қаржылық белсенділігі қандай көрсеткіштермен бағаланады? Шығындардың айналым коэффициенті дегеніміз не?

18. Фирманың табыстылығын қалайша арттыруға болады? Жалпы табыстылық қалай жоспарланады?

19. Кәсіпорынның табыстары мен шығыстарының балансы дегеніміз не? Кәсіпорынның активі мен пассиві дегеніміз не?

Кәсіпорын балансының тепе-теңдігі қалайша қамтамасыз етіледі? Қысқа мерзімдік міндеттемелерді қалай азайту керек?

9-БӨЛІМ

9. ЖОБАЛАРДЫ БИЗНЕС – ЖОСПАРЛАУ

9.1 БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ МАЗМҰНЫ

Еркін экономикалық қатынастардағы бизнес-жоспарлаудың негізгі объектілері болып жоғары табысты және бәсекеге қабілетті инновациялық жобалар табылады. Бизнес жоспарлар негізінен нарыққа тауарлар мен қызметтердің жоғары бәсекелі жаңа түрлерінің шығуына ықпал ету үшін тағайындалған.

Бизнес-жоспарлар біздің өндірушілер үшін шағын және орта кәсіпорындарда неғұрлым кең тараған ішкі шаруашылық немесе фирма ішіндегі жоспарлаудың жаңа түрі болып табылады. Бизнес – жоспарлар жаңа фирмалар мен олардың бөлімшелерін жобалаумен немесе құрумен, нарыққа талап етілетін тауарлар мен қызметтерді шығаруды әзірлеу мен жеткізумен, кәсіпорындарды қалпына келтірумен және өнім шығаруды кеңейтумен, өндірістік технология мен ұйымдастыруды жетілдірумен, тауарлардың сапасы мен еңбек өндіргіштігін арттырумен байланысты түрлі инновациялық объектілерге немесе процестерге арналып жасалады.

Бизнес - жоспар И.В. Липсицтің анықтамасы бойынша келешек коммерциялық кәсіпорынның аспектілерін сипаттайтын, оның алдында пайда болуы мүмкін күрделі мәселелер мен қиындықтарды талдайтын, сондай-ақ оларды шешудің әдістерін белгілейтін құжат болып табылады. Бизнес-жоспарды құрастыру әрбір жаңа бастаған, кәсіпкердің инновациялық, шаруашылық, коммерциялық немесе инвестициялық қызмет саласына жасаған алғашқы қадамы болып табылады. Осындай жоспарды әзірлеу келешек бизнес-жоспарды кәсіпқой менеджерлердің жан-жақты экономикалық бағалауын ғана емес, кәсіпкерлердің өздерінің және кәсіпорын немесе фирманың жоғары басшыларының тікелей қатысуын талап етеді.

Біріншіден, бизнес-жоспарлау ішкі өндірістік және корпоративтік жоспарлаумен салыстырғанда кәсіпорынның немесе корпорацияның жалпы мақсаттарының бүкіл кешенін емес, тек қызметтің жаңа түрін немесе бизнес-жобаны жоспарлаудың нақты мазмұнын анықтайтын аса маңызды міндеттердің біреуін ғана қамтиды. Бизнес-жоспар ең алдымен кәсіпорынның жаңа стратегиясын немесе даму тактикасын әзірлеуге бағытталады, ал әлеуметтік-экономикалық жоспарлау біріккен ағымдағы және перспективалық қызметтің түрлерін қамтуы мүмкін.

Екіншіден, бизнес-жоспарлар инновациялық жобалар үшін әзірленеді, оларды орындаудың нақты уақыттық мерзімдері болады, бұл уақыт аяқталғаннан кейін бизнес-жобамен жұмыс жасау аяқталады.

Фирма ішіндегі жоспарлау шаруашылықты басқарудың барлық деңгейлерінде үздіксіз жүргізіледі және жүзеге асырылады. Фирмалар бір жылдық жоспарын орындау шамасына қарай тиісті түзетулерді енгізгеннен кейін кезекті жоспарды жүзеге асыруға ауысады. Бизнес – жоспар тек нақты уақыттық ғана емес, сондай – ақ неғұрлым тар кеңістіктік шектерге ие болады, ал кез келген ішкі фирмалық жоспар осындай нақты шектеулерге ие болмайды.

Үшіншіден, бизнес-жоспардың негізгі мәнісі – кәсіпорындардың жаңа істі ашуында және жобаны орындауға қажетті өндірістік ресурстарды және ең бірінші кезекте ақша қаражаттарын алуында. Сенімді инвесторларды іздеу тек ішкі өндірістік-шаруашылық қызметтегі ғана емес, сондай-ақ сыртқы несиелік-қаржылық және банктік құрылымдардағы орын алатын қауіп-қатер, тәуекел дәрежесін ескере отырып, көптеген қаржы көрсеткіштерін неғұрлым мұқият негіздеуді талап етеді. Ішкі фирмалық жоспарлар көбінесе жеке қолдану үшін қажет, ал бизнес-жоспарлар сыртқы инвесторлар мен несиелерлер үшін қажет.

Төртіншіден, бизнес-жоспарлар кәсіпкер-фирма құрылтайшысының тікелей басшылығымен және жеке қатысуымен әзірленеді. Ішкі фирмалық жоспарлаумен әдетте кәсіпқой менеджерлер-экономистер және кәсіпорынның сызықтық және функционалды бөлімшелерінің жоспаршылары айналысады. Әрбір бизнесмен-кәсіпкердің өзінің жаңа кәсіпорнының іскерлік жоспарын әзірлеуге жеке қатысуы тек шынайы стратегиялық және оперативтік мақсатты әзірлеуге ғана ықпал етіп қоймай, келешекте шығыстар мен нәтижелерді салыстырудың негізінде бизнес-жобаның орындалуын неғұрлым жетілдірілген ұйымдастыруды қамтамасыз етеді.

Бесіншіден, отандық мамандар әлі біздің жаңа нарықтық қатынастарымыздың жағдайларына қатысты бизнес-жоспарларды әзірлеудің ғылыми негізделген әдістемелеріне ие емес, себебі әдістемелік және оқулық ұсыныстардың көпшілігінде қалыптасқан шетелдік нарықтағы жоспарлау тәжірибесі басымырақ келеді.

Бизнес-жоспардың мазмұны, оның құрамы мен детализациялау дәрежесі өндірілетін өнімнің түрі мен көлемі, нарықтағы ұсыныс пен сұраныстың шамасы, өндірістің даму деңгейі мен ауқымдары, бизнесті қаржыландыру көзі мен кәсіпорынның төлем қабілеттілігі секілді факторлардың ықпалымен анықталады. Бизнес-жобаны алдын-ала техникалық-экономикалық негіздеу үшін, отандық тәжірибеден көретініміздей, келесідей нарық көрсеткіштері бар:

1) Жалпы бастапқы мәліметтер мен жобаны орындаудың шарттары;

2) Өнімді өткізу нарығы және өндірістік қуат;

3) Өндірістің материалдық факторлары және қажетті ресурстар;

4) Кәсіпорынның орналасқан жері және көлік байланыстары;

5) Жобалау-конструкторлық құжатнама;

6) Кәсіпорынның ұйымдастырылуы және үстеме шығындар;

7) Еңбек ресурстарының қажеттіліктері және оларды жабудың көздері;

8) Жобаны жүзеге асырудың мерзімдерін жоспарлау

9) Бизнес-жобаның қаржылық-экономикалық бағалануы.

Аталған бизнес-жоспардың көрсеткіштері қажетті жоспарлық-экономикалық есептеулердің тек мазмұнын ғана емес, сондай-ақ орындалуының кезектілігін де белгілейді. Сол себепті бизнес-жоспарлардың сапалы әзірленуі үшін шынайы бастапқы маркетингтік, өндірістік, қаржылық және басқа жоспарлық-экономикалық ақпарат қажет. Осыған байланысты шетелдік фирмаларда қолданылатын бизнес-жоспарлардың шамалас құрылымын қарастыралық, олар бастапқы ақпаратты, сондай-ақ оның негізінде әзірленетін жоспарлық көрсеткіштерді неғұрлым мұқият ашып көрсетеді.

1) Алғашқы беті: фирманың атауы мен мекен-жайы; құрылтайшылардың аты-жөндері мен мекен-жайлары; ұсынылатын жобаның мәнісі; жобаның құны;

2) Кіріспе бөлім: ұсынылатын жобаның негізгі ережелері.

3) Саладағы жағдайға талдау жасау: ағымдағы ахуал және оның даму тенденциялары; әлеуеттік бәсекелестер; мүмкін болатын тұтынушылар.

4) Ұсынылатын жобаның мәні: шығарылатын өнім; орындалатын жұмыстар мен қызметтер; қажетті құжырлар мен жабдық; қажетті әкімшілік және өндірістік персонал; кәсіпкердің өзі және оның әріптестері жайлы мәліметтер.

5) Өндірістік жоспар: технологиялық және өндірістік процестердің мазмұны; мүмкін болатын субмердігерлер мен әріптестер; негізгі өндірістік қорлардың құны; өнімнің номенклатурасы және шығарылымының көлемі; қолданылатын материалдардың тізімдемесі; шикізат жеткізушілер.

6) Маркетинг жоспары: өнімнің болжанылатын бағалары; мүмкін болатын өткізу арналары; өнім жарнамасы; бұйымдардың жаңа түрлерін болашақ; мақсаттық көрсеткіштер.

7) Ұйымдастырушылық жоспар: меншік нысаны; әріптестер жайлы мәліметтер; әріптестердің жауапкершілік шамасы; басқарушы

органдардың құрамы; фирманың ұйымдастырушылық құрылымы; міндеттер мен қызметтерді бөлу.

8) Қаржылық жоспар: табыстар мен шығыстардың жоспары; ақшалай түсімдер мен төлемдер; баланстық жоспар; өз-өзін өтеу нүктесі; ақша қаражаттарының негізгі көздері; табыстарды пайдаланудың тәртібі.

9) Тәуекелді бағалау: кәсіпорынның әлсіз жақтары; жаңа технологиялардың пайда болу ықтималдылығы; альтернативалық стратегиялар; әріптестер мен жеткізушілердің сенімділігі.

10) Қосымшалар: негізгі құжаттардың тізімі.

Бизнес-жоспардың үлгілік мазмұнының болуы оны тек үлкен ғана емес, шағын кәсіпорындарда қолданылуының шектерін кеңейтеді.

9.2 ӨНДІРІСТІҢ БИЗНЕС-ЖОСПАРЫН ӘЗІРЛЕУ

Қазіргі жағдайларда бизнес-жоспар өндірушілер үшін шаруашылық студия сенімді құралы болып табылады, ал инвесторлар үшін ол – нақты жобаны несиелеу мен қаржыландырудағы негізгі бағдар. Кез келген бизнес-жоспарды нақтылаудың көлемі мен дәрежесі оның тағайындалуымен, қызмет саласымен, өндіріс ауқымдарымен, талап етілетін несиелердің сомасымен, фирманың беделімен анықталады. Жаңа және қымбат тұратын кәсіпорын мұқият әзірленген бизнес-жоспарды дайындауды көздейді, баяғыдан жұмыс істеп келе жатқан жоғары рентабельді фирмалар қысқа бизнес-ұсыныстарды құрастыруы мүмкін. Барлық бизнес-жоспарлар, әдетте, нақты кәсіпкерлік мақсатпен және жобаның қолданылуының белгілі бір мерзіміне әзірленеді. Қажет болған жағдайда олардың мазмұны толықтырылуы немесе түзетілуі мүмкін. Жиынтық бизнес-жоспардан басқа ірі жобаларға локалдық бизнес-ұсыныстар жасалуы мүмкін.

Резюме – инвесторлардың назарын әзірленіп жатқан бизнес-жоспарға аудару және оны іс жүзінде жүзеге асыруға қажетті несиелерді алуға арналған іскерлік ұсыныстың қысқартылған сипаттамасы. Онда оны қаржыландырудың қажеттілігі, сондай-ақ жоспарланатын тиімділігі мен іс жүзінде жүзеге асырылуы көрсетілуі тиіс. Резюме дайындалып қойылған бизнес-жоспардың негізінде құрастырылады. Әдетте әрбір бөлімнен ең маңызды инновациялық ұсыныстар мен неғұрлым маңызды есептік көрсеткіштер іріктеледі. Резюменің құрылымы үш негізгі бөліктен тұруы мүмкін:

Кіріспе, онда ұсынылатын жобаның басты мақсаты негізделеді, ұсыныстың мәні мен жаңалығы ашылып көрсетіледі, оның жасампаздығы, бәсекеге қабілеттілігі және әлеуметтік-экономикалық маңыздылығы көрсетіледі;

Негізгі мазмұны, онда қысқартылған түрде жаңа жобаның негізгі артықшылықтары баяндалады және аса маңызды техникалық-экономикалық нәтижелер – сұраныс болжамы, ұсыныс көлемі, жобаның құны, өндіріс шығындары, фирманың табысы, қаржыландыру көздері келтіріледі;

Қорытынды, онда кәсіпорын қызметінің ақырғы нәтижелері жалпыланып түйінделеді, болжанатын шаруашылық ету әдістері сипатталады, басқару командасының кәсіпқойлылығы бағаланады.

Резюмеңің көлемі екі парақтан аспауы тиіс, бірақ дұрысы – бір бетке сыюы тиіс. Сондықтан ол өте қысқа және жеткілікті шамада толық түрде бизнес-жоспардың барлық неғұрлым маңызды әлеуметтік-экономикалық нәтижелерін сипаттауы тиіс.

Өнімді немесе қызметтің түрін сипаттаудың мәнісі – бизнес-жоспарда тиісті нарыққа жеткізуге ұсынылатын келешек өнімнің, тауарлар мен қызметтердің негізгі сипаттамаларын неғұрлым нақты және толық ұсынуда. Бұл бөлімде тауар туралы жалпы түсінік беру және оның бәсекеге қабілеттілігін ашу, сұраныс динамикасын, сатылым нарығының кеңеюін, жетілуі және шығындарды қысқарту мүмкіндігін көрсету қажет.

Бизнес-жоспардың осы бөлімінде фирманың қызмет түрін сипаттау негізгі болып табылады. Кез келген бизнес кәсіпкерлік қызметтің бірнеше түрімен айналысуды көздейді.

Бәсеке стратегиясын таңдау жоғарыда айтылғандай, кәсіпқойлылықтың жоғары деңгейіне қол жеткізуден басталуы тиіс. Нарық негізінен тек өз қызмет саласындағы көшбасшыларды ғана мойындайды. Бәсекенің негізгі белгілері болып, белгілі бір тауардың басқа тауармен салыстырғандағы артықшылығы табылады, мысалы, өнімінің сапасы мен қолдану мерзімі, эксплуатациялық және эстетикалық сипаттамалар, қолданыстағы бағалар мен сатудан кейінгі қызмет көрсетудің әдістері. Осының барлығын бизнес-жоспарда ұсыну қажет және ең алдымен бәсеке стратегиясын сипаттау қажет, ол шығындардағы артықшылықтарға, ерекше бірегей қасиеттерге ие өнімді жасау мен жіктеуге негізделуі мүмкін. Бәсеке стратегиясын тандағаннан кейін бәсекелестердің мүмкін болатын қарсы әрекеттерін қарастыру қажет. Фирманың және негізгі бәсекелестердің жоспарланатын қызметінің салыстырмалы талдауын өнімді жарнамалау, фирманың орналасуы, өнімнің сипаттамасы, бағалардың деңгейі, фирманың имиджі секілді факторлар бойынша жүргізуге болады.

Маркетинг жоспары ұсынылатын тауарды өткізудің тиімді нарығын құруға арналған. Ол бизнес-жоспардың бөлігі ретінде тек фирманың ішкі қызметін ұйымдастыру үшін ғана емес, сондай-ақ сыртқы әріптестермен және инвесторлармен іскерлік байланыстарды

орнату үшін де қажет. Нарық қатынастарында жоғары нәтижелерге қол жеткізу үшін талап етілетін тауарды жай ғана өндіру жеткіліксіз, сатып алушылардың сеніміне ие болу, оны сатуды қамтамсыз ету және жоспарланған пайданы алу қажет.

Өндірістік жоспар жаңа бәсекеге қабілетті тауарлар мен қызметтерді өндіруді ұйымдастыруды қарастыратын бизнес-жоспарларда қажет болады. Көптеген кәсіпорындардың төмен төлем қабілеттілігі, жаңа нарық байланыстарының тұрақсыздығы, тапсырыс берушілер мен жеткізушілердің сенімсіздігі, сондай-ақ ұзақ мерзімдік несиелердің тиімсіздігі бизнес-жоспардың осы түрін ерекше мұқияттылықпен әзірлеу қажеттілігін талап етеді, себебі тіпті жеке нақты емес жерлердің нәтижесі өндіруші үшін қиын болуы мүмкін. Бұл бөлімде негізгі өндірістік процестерді сипаттау, материалдық ағыстардың логистикалық схемасын беру, қажетті технологиялық жабдықтың құрамы, қажетті материалдық ресурстардың тізімін беру қажет. Егер бизнес-жобада өндірістік кәсіпорын емес, қызмет көрсету немесе сауда фирмасын құру жоспарланатын болса, бұл бөлімді сауда жоспары деп атап, онда тауарларды сатып алу процедурасын, тауарлар қорының деңгейін бақылау жүйесін және қойма құжыраларының орналасу схемасын сипаттауға болады.

Өндірістік жоспар әдетте бірнеше жылға әзірленеді және келешекте өзгеруі мүмкін.

Қаржылық жоспар бизнес-жобадағы қорытынды бөлім болып табылады. Кез келген қаржы жоспары секілді ол үш жоспарлық құжаттан тұрады: табыстар мен шығыстар жоспары, қолма-қол ақшаның қозғалысын болжау және кәсіпорын балансы. Қаржы жоспары әлеуеттік инвесторлар үшін аса құнды болып табылады, себебі онда жаңа кәсіпорынның қажетті инвестицияларға деген мұқтаждығы негізделінеді және осы негізде ұсынылатын бизнес-жоба экономикалық және инвестициялық тұрғыдан алғанда қаншалықты жалпы тиімді болатындығы туралы пікір қалыптастыруға болады. Осы бөлімді құрастыру кезінде жоспарланатын табыстар мен шығыстарды есептеулерге, оптималды экономикалық шешімдерді таңдауға, жобаның шығынсыздығын анықтауға және басқа да қаржылық көрсеткіштерге ерекше көңіл аудару қажет.

Бизнес-жоспарда ұсынылатын инновациялардың өз-өзін өтеуін немесе шығынсыздығын негіздеп дәлелдеу бойынша қажетті ұсыныстарды келтіріліс. Өз-өзін өтеу нүктесі деп қазіргі заманғы бизнесте табыстар мен шығыстардың арасындағы айырма нөлге тең болатын фирманың жағдайы аталады, яғни кәсіпорын әлі пайда алмайды, бірақ шығындарды да көтермейді. Осылайша, өз-өзін өтеу нүктесі жиынтық табыстар мен

шығыстардың тепе-теңдігін сипаттайды және өнімнің әрбір түрінің шығарылымына қол жеткізген жағдайда табыстар шығыстардан асатын көлемін анықтау мүмкіндігін береді.

Жалпы алғанда шығынсыздық немесе өз-өзін өтеу нүктесін мына формула бойынша анықтауға болады:

$$Аш = ЖТШ / (Бб - YАШ), \quad (9.1)$$

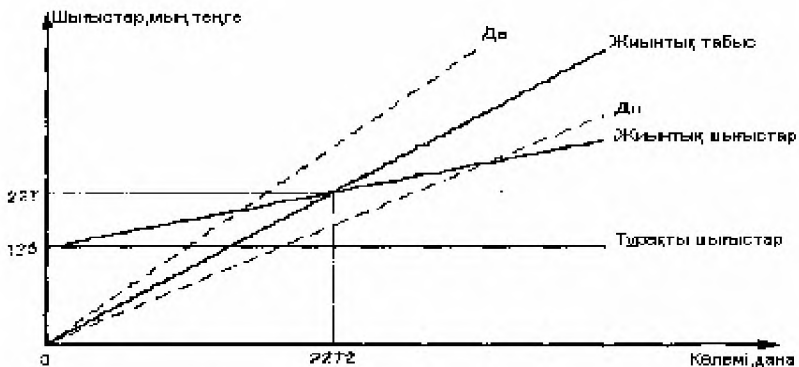
мұндағы: Аш- шығынсыз өнімнің шығарылым көлемі, дана; ЖТШ – жиынтық тұрақты шығындар, теңге/жыл; Бб- бұйымның бағасы, теңге/дана; YАШ – үлестік ауыспалы шығындар, теңге/дана.

Өз-өзін өтеу нүктесін табу кезіндегі қиындық тұрақты және тұрақсыз шығындардың шамаларын анықтаудан тұрады. Біріншілеріне жабдық амортизациясына, әкімшілік персоналдың еңбекақысына, арендалық төлемге кететін шығындарды және басқа шығындарды жатқызуға болады, екіншілеріне – шикізат пен материалдарды сатып алуға өндірістік жұмысшылардың жалақысына кететін шығындар жатады.

Егер жиынтық тұрақты шығындар 125 мың теңгені құрап, тұрақсыз шығындар 45 теңге/данаға, ал тауардың бір бірлігінің бағасы – 100 теңге болатын жағдайдағы жобаның шығынсыздық нүктесін есептеп шығарудың мысалын қарастыралық. Бұл жағдайда шығынсыздық нүктесі мынаны құрайды:

$$Аш = (ЖТШ / (Бб - АШ)) = (125000 / (100 - 45)) = 2272 \text{ дана.}$$

Есептеудің мәліметтері бойынша бизнес-жоспарды жүзеге асыруға кететін шығындардың өз-өзін өтеу графигін құралық (9.1-сурет).



9.1 - сурет. Жобаның шығынсыздық графигі

Графиктен көретініміздей, өнімді 2272 дана мөлшерінде шығарған жағдайда жиынтық табыстар мен шығыстар өзара тең болады. Бұл нүктеге дейін жоба табыс әкелмейді, ал одан кейін тепе-тең шығарылымнан кейінгі әрбір келесі өнім бірлігінен бастап фирма 55 = тен табыс алатын болады. Шығынсыздық нүктесі келешек бизнес-жобаның тиімділік шектерін көрсетеді. Егер өнімнің жоспарлық шығарылымы мысалы, 2 мың теңгені құрайтын болса, жоба экономикалық тиімсіз болып табылады. Бизнес-жоспарды әзірлеу кезінде шығынсыздық нүктесі жоспарланатын тауарлардың барлық түрлері бойынша есептелінеді. Сонымен бірге, шығарылатын өнімнің әрбір түрі бойынша графикте пунктирлі сызықтармен көрсетілген (Дв.Дн) жоспарланатын нарықтық бағалар мен табыстардың түрлі мәндеріндегі бірнеше шығынсыздық нүктелерін анықтау қажет.

Бизнес – жобалардың тиімділігінің жалпы көрсеткіші ретінде алынған пайдамен қатар, оның бастапқы инвестицияларын ескере отырып бүкіл әрекет ету кезеңіне есептелген таза дисконтталған құнын алуға болады. Егер оның шамасы оң болатын болса, онда бұл әрекеттегі нарықта ұсынылатын инновациялық бизнес-жобаның тиімділік критерийі бола алады, ал бұл оны белгіленген жоспарлық мерзімдерде жүзеге асыру қажеттілігін растайды.

9.3 КӘСПОРЫНДА БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫ ІСКЕ АСЫРУ

Бизнес-жоспарлар неғұрлым тиімді инновациялық жобаларды таңдаудың негізгі қызметін атқарады. Дегенмен, бизнес-жоспарлардың тиімділігі тек жобаны шынайы өндірістік немесе нарықтық жағдайларда жүзеге асырғаннан кейін ғана айқындалады.

Дұрыс іскерлік жоспарлау да бизнес –жоспарлардың табысты жүзеге асырылуына, бизнес-жоспардың орындалу барысын бақылау жүйесін құруға және оған тиісті өзгертулерді енгізуге ықпалын тигізеді. Бизнес-жоспарды жүзеге асыру сатысы жобаны инвестициялау туралы шешімді қабылдаудан бастап фирманың коммерциялық қызметінің басталуына дейінгі уақыт аралығын қамтиды. Іскерлік жоспарды жүзеге асыру жобалық ұсыныстарды орындау мен оң экономикалық нәтижелерге қол жеткізуді білдіреді. Бұл белгілі ұзақтылық пен құнға ие, орындалатын жұмыстардың түрлері мен кезеңдерін бір ортақ жүйеге біріктіретін сызықтық және жүйелік үлгілерді қолдануды талап етеді.

Бизнес-жоспарды жүзеге асыру барысында негізгі кезеңдік жұмыстарды орындаудың жоспар-графикті әзірленеді және

шығындардың нақтыланған сметасы құрастырылады. Жобада қарастырылған жұмыстарды орындауға кететін жұмыс уақытының шығындарын жоспарлау персонал еңбегін нормалаудың белгілі әдістерінің көмегімен жүзеге асырылады. Әдетте кестелерді құрастыру кезінде әрбір жұмысты немесе міндетті орындаудың қабылданған кезектілігі мен ұзақтылығын сипаттайтын сызықтық графиктер қолданылады.

Сату бюджетін жоспарлау бизнес-жоспарды ендіру үшін қажетті экономикалық ресурстардың құнын анықтауды талап етеді. Бизнес-жоспарды ендіруге қажетті ресурстардың бағалық шығындары өндірісальды күрделі қаражат салымдарын жоспарлаудың негізі болып табылады, олар жалпы инвестициялық шығындардың бір бөлігі болып табылады. Өндірістік шығындарды есептеу кезінде жабдықтың, материалдар мен басқа да еңбек заттары мен өндіріс құралдарының қолданыстағы нарықтық немесе преискуранттық бағалары қолданылуы мүмкін. Еңбек күшінің құны жақын әдістердің көмегімен есептелуі мүмкін, мысалы айлық немесе сағаттық мөлшерлемелерді адам-айлар немесе жұмыс күндеріне көбейту арқылы. Анықтамалық мәліметтер болмаған жағдайда, олар маман-менеджерлердің сараптамалық және басқа бағалауларының негізінде анықталуы мүмкін. Бизнес-жоспарды жүзеге асырудағы ақша ресурстарының қажеттілігін жоспарлау барысында жұмыстарды бастау және аяқтаудың ықтимал күнінің және материалдық және еңбек ресурстарының құнының өзгеру мүмкіндігін ескеру қажет. Мұндай жағдайда дисконттаудың немесе шығындарды құрылыс-монтаждау жұмыстарының орындалуын басталу мерзіміне келтірудің тиісті коэффициенттері, белгілі инфляция индекстері және басқа да түзетуші нормативтер мен көрсеткіштер қолданылуы мүмкін. Бизнес-жобаны жүзеге асырудың жоспарлық мерзімдерінің басталуы тежелген жағдайда барлық есептік көрсеткіштер мен инвестициялар мен ресурстардың келіп түсу мерзімдерін қайта қарастыру қажет.

Өзірленген бизнес-жоспарды жүзеге асыру жұмыстарының барысын жоспарлау және басқару ағымдағы бақылау жүйесін құруды және ресурстар шығындарына талдау жасауды талап етеді. Бұл үшін бірінші кезекте ресурстарды шығындаудың және жұмыстардың орындалу мерзімдерінің бақылау нүктелерін орнату қажет, олар бойынша ағымдағы істер қалайша жүріп жатқандығын, барлық жасалған жоспарлардың орындалуын анықтауға болады. Бақылау жүйесі қарапайым және шынайы болуы тиіс, ол басқарушы - менеджерлерді уақытылы оперативтік ақпаратпен қамтамасыз етуі тиіс. Әдетте, жоспар-графиктер бір жыл алға жасалады, бірақ бұл іріктеп бақылауды өткізудің мүмкін болмайтындығын білдірмейді.

Кәсіпорынның табыстары мен шығындарының арақатынасын, қолма-қол ақшаның ахуалын, қоймадағы қорлардың деңгейін, жұмыстардың сапасын белгілі бір кезең сайын тексеру қажет.

Табыстар мен шығыстарды бақылау кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығының жағдайына және жобаның іске асу мүмкіндігіне баға беру мүмкіндігін береді. Егер келіп түсетін табыстардың сомасы бизнес-жобаны орындауға кететін шығындар шамасынан асатын болса, онда бұл рационалды ұйымдастырылған жұмыстардың бірінші дәлелі болып табылады.

Қоймадағы қорларды бақылау кәсіпорынның қаржылық ахуалына, сондай-ақ өндірісті ұйымдастыру және басқару деңгейіне дұрыс баға беруге септігін тигізеді. Қоймадағы қорлардың оптималды деңгейін сақтай отырып, фирма жұмыстарды минималды шығындармен уақытылы орындауды қамтамасыз етеді. Өндірістік ресурстар айналымының жылдамдатылуы шығарылатын тауарлар мен қызметтердің мөлшерінің артуына және жобаға жұмсалған қаражаттардың тез өтелуіне әкеледі.

Өндірісті бақылау өндірістік циклдың, жабдықты жүктеудің, жұмысшылардың тұрып қалуы, өндірістік шығындардың жоспарлық және іс жүзіндегі көрсеткіштерін салыстыруды көздейді.

Бизнес-жоспар алынған бақылау көрсеткіштерінің негізінде түзетіледі. Тіпті ең жақсы деген бизнес жоспар уақыт өте келе сыртқы және ішкі факторлардың ықпалымен ескіруі мүмкін болатындығы белгілі. Сол себепті кәсіпкерлер ішкі фирмалық және жалпы экономикалық өзгерістерді ескеруі және өз іскерлік жоспарына тиісті түзетулерді енгізуі тиіс. Бизнес –жоспарға түзетулер енгізу бизнес-жобаның жалпы стратегиялық мақсатын өзгертпестен жаңа нарық жағдайларында оперативтік жоспарлау мен өндірісті басқаруды және жоспарланған ақырғы нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз ету мүмкіндігін береді.

Бақылау сұрақтары:

1. Бизнес-жоспар дегеніміз не? Ол қандай мақсатта әзірленеді?
2. Бизнес-жоспарлаудың объектісі не? Қандай негізгі объектілері болады?
3. Бизнес – жоспарлар мен әлеуметтік-экономикалық жоспарлардың ұқсастығы неде? Олардың мазмұны қандай?
4. Кәсіпорындардың жоспарлары мен бизнес-жоспарлар несімен ерекшеленеді? Олардың қолданылу аясы қандай?

5. Бизнес-жоспарда қандай негізгі міндеттер көрініс табады? Олар қалай өлшенуі мүмкін?

6. Бизнес-жоспар қандай бөлімдерден тұрады? Олар қандай көрсеткіштермен сипатталады?

7. Бизнес-жоспардың резюмеі дегеніміз не? Оны құрастырғанда қандай талаптарды орындау қажет?

8. Бизнес-жоспардағы өнім қалай сипатталады? Тұтынушылар өнімнің қандай сипаттамаларына қызығушылық танытады?

9. Бизнес-жоспарлауда нақты стратегия қалай сипатталады? Ол қандай көрсеткіштермен анықталады?

10. Маркетинг жоспарының тағайындалуы қандай? Бизнес-жоспардың маркетинг бөлімі қандай міндеттерді сипаттайды?

11. Өндірістік бөлім қандай бизнес-жоспарларда қажет болады? Өндіріс жоспарында қандай көрсеткіштер болады?

12. Қаржылық жоспар қандай көрсеткіштерден тұрады? Ұзақ мерзімдік жоспарлауда олар қалай анықталады?

13. Шығынсыздық нүктесі дегеніміз не? Оны қалайша есептеуге болады?

14. Жиынтық табыстың шамасы қалай анықталады? Нарықтық бағаларға тәуелді ол қалай өзгереді?

15. Жиынтық тұрақты шығындардың құрамына не кіреді? Олардың шамасын қалайша есептеуге болады?

16. Графикте шығынсыздық нүктесін қалай табуға болады? Оның координаталары неге тең?

17. Бизнес-жоспардың тиімділігінің критерийі ретінде қандай көрсеткіштерді алуға болады? Жобаның дисконтталған құны дегеніміз не?

18. Бизнес-жоспарды жүзеге асырудың негізгі кезеңдері қандай? Олардың ұзақтылығы қалай жоспарланады?

19. Бизнес-жоспарды жүзеге асыру бюджеті дегеніміз не? Ол қандай шығындарды қамтиды?

20. Бизнес-жоспарды орындау барысы қалай бақыланады? Жұмыс жоспары қандай жағдайларда түзетіледі?

10-БӨЛІМ

10. ӨНДІРІСТІ ОПЕРАТИВТІК ЖОСПАРЛАУ

10.1 ОПЕРАТИВТІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ЖҮЙЕЛЕРІ

Ішкі фирмалық жоспарлаудың ақырғы сатысы - ағымдағы кезеңге арналған кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің оперативтік жоспарларын әзірлеу. Оперативтік жоспарлау кәсіпорын немесе фирманың әлеуметтік-экономикалық даму жоспарларында көзделген жылдық тапсырмаларды уақытында және сапалы орындауды қамтамасыз ету үшін қажет.

Кәсіпорындағы ағымды жоспарлау әдетте алға қойылған стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу үшін, қажетті өндірістік ресурстарды рационалды бөлуге бағытталған оперативтік-басқару шешімдерімен тығыз байланысты келеді. Ол кәсіпорынның қысқа мерзімдік және орта мерзімдік өндірістік-шаруашылық қызметінің кезеңдерін қамтиды. Оперативтік жоспарлау деп қысқа мерзім ішінде жоспарлау-экономикалық қызметтердің ағымдағы қызметін жүзеге асыру аталады, мысалы, жылдық өндірістік бағдарламаны әзірлеу, кәсіпорынның тоқсандық бюджеттерін құрастыру, алынған нәтижелерді бақылау және түзетулер енгізу.

Өнеркәсіптік кәсіпорындарда оперативтік жоспарлаудың бірнеше түрлері мен жүйелері болады. Мазмұны мен қызмет ету мерзімдеріне байланысты оперативтік жоспарлау екі түрге бөлінеді: күнтізбелік және ағымдағы.

Күнтізбелік жоспарлау жылдық жоспарлық тапсырмаларды өндірістік бөлімшелер мен орындау мерзімдері бойынша бөлуден, сондай-ақ белгіленген көрсеткіштерді нақты жұмыстарды орындаушыларға жеткізуден тұрады. Оның көмегімен ауысымдық-тәуліктік тапсырмалар әзірленеді және жеке орындаушылардың жұмыстарды орындауының тәртібі келісіледі. Күнтізбелік жоспарларды әзірлеудің бастапқы мәліметтері ретінде өнім шығарудың жылдық көлемдері, орындалатын жұмыстардың еңбек сыйымдылығы, тауарларды нарыққа жеткізу мерзімдері және басқа да кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық жоспарларының көрсеткіштері алынады.

Ағымдағы жоспарлау немесе өндірісті диспетчерлеу өндірістік процестерді, сондай-ақ өнім шығару мен түрлі ресурстарды шығындауды оперативтік бақылау және оның барысын реттеуден тұрады.

Қолданылу саласына байланысты көптеген машина жасау кәсіпорындарындағы оперативтік жоспарлау цехаралық және ішкі цехтық деп бөлінеді. Цехаралық жоспарлау кәсіпорынның барлық цехтарының өнімді өндіру және сату жоспарларын әзірлеуді, олардың орындалуын реттеуді және бақылауды қамтамасыз етеді, сондай-ақ негізгі және қосалқы цехтардың, жобалау-технологиялық, жоспарлық-экономикалық және басқа да функционалдық қызметтердің жұмысын үйлестіреді.

Ішкі цехтық жоспарлаудың мазмұны кәсіпорынның негізгі цехтарының өнім өндіру мен сатудың жылдық жоспарларының негізінде өндірістік үлескілердің, ағымдық желілердің және жеке жұмыс орындарының оперативтік жоспарларын әзірлеу мен ағымдағы жұмыс графиктерін құрастырудан тұрады.

Оперативтік жоспарлаудың кез келген жүйесінің негізгі сипаттамаларына мыналар жатады: кәсіпорын бөлімшелеріне күнтізбелік тапсырмаларды құрастыру әдісі, цехтар мен үлескілердің жұмысының келісілу және өзара байланысу тәртібі, таңдалған жоспарлық-есептік бірлік, жоспарлық кезеңнің ұзақтылығы, жоспарлық көрсеткіштерді есептеудің әдістері мен тәсілдері, қосымша құжатнаманың құрамы. Нарық жағдайларындағы оперативтік жоспарлаудың белгілі бір жүйесін таңдау ең алдымен өнім мен қызметтерге сұраныстың көлемімен, жоспарлаудың шығындарымен және нәтижелерімен, өндірістің ауқымдарымен, түрімен, кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымымен және басқа факторлармен анықталады. Қазіргі уақытта оперативтік жоспарлаудың бөлшектік, тапсырыстық және жинақтаулық жүйелері мен кәсіпорындар мен шағын және орта кәсіпкерлікте қолданылатын олардың түрлері кеңінен тараған.

Жоспарлаудың бөлшектік жүйесі жоғары ұйымдастырылған және тұрақты өндіріс жағдайларына арналған. Бұл жүйе бойынша белгілі жоспарлық кезеңге – сағат, ауысым, күн, аптаға әрбір бөлшек бойынша жұмыстарды, технологиялық операциялар мен өндірістік процестердің орындалу барысы жоспарланады және реттелінеді. Бөлшектік жүйенің негізінде ағыстық желілер мен өндірістік үлескілердің жұмыс ырғағы мен серпінін нақты жоспарлау, қалыпты технологиялық, көліктік, сақтандыру, операцияаралық және циклдық босалқы дайындамаларды дұрыс анықтау және оларды өндіріс процесінде қатаң есептік деңгейде ұстап тұру жатады. Бұл жүйені қолдану барлық өндірістік сатылар мен технологиялық операциялар бойынша әр атаудың бөлшектерінің шығарылым көлемі көрсеткіштері мен қозғалыс маршрутын қамтитын күрделі күнтізбелік-оперативтік

жоспарларды әзірлеуді талап етеді. Сол себепті бөлшектік жоспарлауды шығарылатын өнімнің шектеулі және тұрақты номенклатурасы болған жағдайда қолдану орынды емес, ал бұл ірі сериялық және жаппай өндірісте жиі орын алады.

Оперативтік жоспарлаудың тапсырыстық жүйесі негізінен алуан түрлі номенклатура мен өндірілетін өнімдер мен өндірістік қызметтердің аз көлеміне ие бірліктік және ұсақ сериялық өндірісте қолданылады. Мұндай жағдайда жоспарлаудың объектісі немесе негізгі жоспарлық-есептік бірлік болып нақты тұтынушы-тапсырыс берушінің бірнеше біртүптеп жұмыстарын қамтитын жеке өндірістік тапсырыс табылады. Жоспарлаудың осы жүйесі өндірістік циклдердің және нормативтік алға озулардың ұзақтылығын есептеуге негізделген, олардың көмегімен тапсырыс беруші немесе нарық талап ететін жеке процестер немесе жұмыстарды, сондай-ақ тұтас тапсырысты орындаудың мерзімдері анықталады.

Жинақтаулық жүйесі ең алдымен сериялық машина жасау өндірісінде қолданылады. Негізгі жоспарлық-есептік бірлік ретінде жинақтау түйініне кіретін түрлі бөлшектер немесе белгілі белгілері бойынша топтамаланған тауарлардың жалпы жинақтаулығы қолданылады. Жоспарлаудың жинақтаулық жүйесінде өндірістік бөлімшелерге арналған күнтізбелік тапсырмалар жеке атаудағы бөлшектер бойынша емес, ірілендірілген топтар немесе түйін, машина тапсырыс немесе жұмыстар мен қызметтердің белгілі бір көлемі бойынша әзірленеді. Бұл жүйе жоспарлық-есептік жұмыстардың, сондай-ақ кәсіпорынның сызықтық және функционалдық қызметтерінің персоналының ұйымдастырушылық-басқарушылық қызметінің еңбек сыйымдылығын қысқартуға септігін тигізеді. Бұл жүйеде оперативтік жоспарлаудың, ағымдағы бақылау мен өндірістің барысын реттеудің икемділігі айтарлықтай арта түседі, ал бұл нарықтық белгісіздік жағдайларында өндірісті тұрақтандырудың маңызды құралы болып табылады.

Оперативтік жоспарлаудың біз қарастырған үш жүйесімен қатар, кәсіпорындарда шығарылым тактісі бойынша, босалқы дайындамалар бойынша, алға озулар бойынша, қоймалауға жоспарлау секілді олардың жүйешелері қолданылады. Бұйымдар шығару тактісі бойынша жоспарлау жалпы өндірістік процестің барлық сатыларындағы технологиялық операциялардың ұзақтылығын өзара байланысты жұмыстарды орындаудың есептік уақытына сәйкес теңестіруді көздейді. Такт бұл жағдайда жұмыс орындарындағы өндіріс барысының аса маңызды жоспарлық-экономикалық реттеушісі қызметін атқарады.

Босалқы дайындамалар бойынша жоспарлау өндірістің әрбір сатысында одан әрі өңдеу және жинауға тағайындалатын

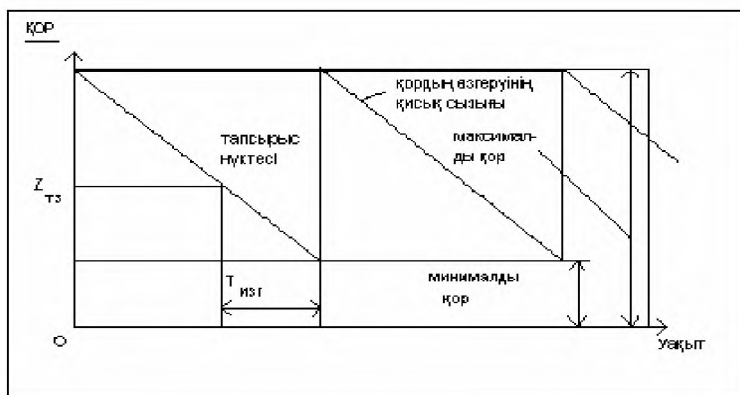
дайындамалардың, жартылай фабрикаттардың және құрамдаушылардың қорын қажетті есептік деңгейде ұстап тұруды көздейді. Өзара байланысқан өндірістік үлескілер мен ағыстық желілердің серпінді жұмысын қамтамасыз ету үшін, өндірістік босалқы дайындамалардың қалыпты мөлшерлері анықталады, олар дайындамалардың тиісті қорын құрайды.

Тағайындалуы бойынша босалқы дайындамалар технологиялық, көліктік, сақтандыру, операция аралық немесе цикларалық деп бөлінеді. Босалқы дайындаманың мөлшері бөлшектермен немесе күндермен белгіленуі мүмкін. Жалпы қалыпты босалқы дайындама, дайындамалар мен бөлшектердің барлық қосынды қорларының сомасына тең деп қабылданады.

Алға озулар бойынша жоспарлау бөлшектер мен жұмыстарды шығару кезеңдері бойынша бөлу және топшылаумен және оларды уақытында жасау мен есептік уақыттан озуларға тәуелді өндірістің тиісті сатыларына табыстаумен сипатталады. Алға озу деп, өндірістік процестің әрбір алдағы бөлігі немесе сатысы бөлшектерді өңдеу немесе жинаудың ақырғы сатысына қатысты, одан кейінгісінен оны жоспарлаған мерзімде аяқтау мақсатымен озуға тиісті болатын өндірістік процестің алдыңғы бөлігі немесе сатысы аталады. Бұл жүйедегі жоспарлық-есептік бірлік ретінде жеке бөлшекті немесе өнімнің жиынтық бірлігін алуға болады.

Қоймаға немесе нарыққа жоспарлау, жоғары емес еңбек сыйымдылығы мен технологиялық операциялардың аз саны жағдайында едәуір мөлшерлерде өнімді шығару және оны сатуға жеткізу кезінде жүзеге асырылады. Бұл жүйеде жоспарлау-өндірістік бөлімі үнемі өнімді өндіру мен сатудың аралық немесе ақырғы сатыларында тұруға тиісті дайын бөлшектердің қажетті санын анықтайды.

Өнімнің есептік қорлары өнім өндіру немесе өткізудің үздіксіз барысын қамтамасыз ететіндей деңгейде үздіксіз тұруы тиіс. Егер өнім қоры тапсырыстың жоспарланған нүктесіне дейін түсетін болса, онда оны жоспарлық немесе нормативтік деңгейге дейін арттыру қажет. Бұл жүйе тапсырыс нүктесімен қатар, минималды және максималды қорларды есептеуді көздейді. Сол себепті ол сондай-ақ «минимум-максимум» жүйесі деп те аталады. Бұл жүйе бойынша өнім қорларының қозғалыс схемасы 10.1-суретте берілген.



10.1 - сурет. Қорлардың қозғалысының минимум-максимум жүйесі

Максимум-минимум жүйесі, графиктен көретініміздей, өз атауына сәйкес өз тұтынушыларын толық қанағаттандыру үшін жеткілікті минималды деңгейде өнім қорын ұстап тұруға бағытталған. Нарықтағы сұраныс өзгерген жағдайда, сәйкесінше өнім қорларының қажетті жоспарлық нормативтері немесе тауарларды нарыққа жеткізу көлемдері де өзгереді.

Алдыңғы қатардағы тәжірибеден көретініміздей, өндірісті оперативтік жоспарлау ағымдағы уақыт кезеңінде шектеулі экономикалық ресурстарды рационалды қолданудың негізінде өнімді тұтынушыларға уақытында шығару және жеткізуді қамтамасыз етудегі басты рольді атқарады.

10.2 ӨНДІРІСТІҢ ОПЕРАТИВТІК ЖОСПАРЛАРЫН ӘЗІРЛЕУ

Өндірісті оперативтік жоспарлауда әзірленетін көрсеткіштерге байланысты көлемдік, күнтізбелік секілді әдістер мен олардың түрлері қолданылады: көлемдік-күнтізбелік және көлемдік –динамикалық.

Көлемдік әдіс кәсіпорын өнімін өндіру мен сатудың жылдық көлемдерін жеке бөлімшелер мен неғұрлым қысқа интервалдар – тоқсан, ай, он күн, апта және сағат бойынша бөлу үшін арналған. Бұл әдіс тек жұмыстарды бөлуді ғана емес, сондай-ақ өндірістік қорларды және бірінші кезекте жоспарланатын уақыт интервалы ішінде технологиялық жабдық пен жинау алаңдарын пайдалануды оптимизациялауды талап етеді. Оның көмегімен негізгі цехтардың

айлық өндірістік бағдарламалары қалыптастырылады және кәсіпорынның барлық шығарушы бөлімшелеріндегі өнім шығару немесе тапсырысты орындаудың мерзімдері жоспарланады.

Күntізбелік әдіс өнімді қосу және шығарудың нақты уақыттық мерзімдерін, тиісті өнім нарығында өткізуге арналған басты бұйымдарды шығаруға қатысты өндірістік циклдың ұзақтылығы мен жеке жұмыстарды өндіруден озып кетулердің ұзақтылық нормативтерін жоспарлау үшін қолданылады. Бұл әдіс жеке бөлшектерді, өнімінің жоспарланатын жинақтаулықтарын дайындаудың және жинақтау процестерін орындаудың өндірістік циклдарын есептеу үшін прогрессивті уақыт нормаларын пайдалануға негізделеді. Өз кезегінде негізгі бұйымның өндірістік циклы кәсіпорынның қалған басқа шығарушы цехтары мен үлескілеріне арналған айлық өндірістік бағдарламалардың жобаларын құрастырудың нормативтік базасы болып табылады.

Көлемдік-күntізбелік әдіс тұтасымен қарастырылған уақыт кезеңінде – жыл, тоқсан, ай және т.б. ішіндегі кәсіпорында орындалатын жұмыстардың мерзімдері мен көлемдерін бір уақытта жоспарлау мүмкіндігін береді. Оның көмегімен өнімді шығару мен нарыққа жеткізудің өндірістік циклының ұзақтылығы, сондай-ақ кәсіпорынның әрбір бөлімшесіндегі технологиялық жабдық пен жинақтау стендтерін жүктеу көрсеткіштері есептелінеді. Бұл әдісті шығарушы, сондай-ақ өнім шығармайтын цехтар мен үлескілердің айлық өндірістік бағдарламаларын әзірлеуде қолдануға болады.

Көлемдік-динамикалық әдіс өнімді, тауарлар мен қызметтерді өндірудің мерзімдері, көлемдері мен динамикасы секілді жоспарлық-есептік көрсеткіштердің өзара тығыз байланысын қарастырады. Нарық жағдайларында бұл әдіс сұраныс көлемдерін және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндіктерін неғұрлым толық ескеру жағдайын береді және әрбір кәсіпорында қолда бар ресурстарды оптималды қолданудың жоспарлық-ұйымдастырушылық негіздерін құрайды. Ол тұтынушылардың тапсырыстарын орындаудың және өндірістік үлескілер мен шығарушы цехтардың жүктемеленуінің жоспар-графиктерін құруды талап етеді.

Күntізбелік нормативтер мен өнім өндірудің барысын оперативтік реттемеleудің жоспарлық көрсеткіштерінің басым бөлігі жеке технологиялық операциялар мен процестерге, сондай-ақ ақырғы өнімге және жиынтық өндірістік процестерге кететін прогрессивтік уақыт нормаларының негізінде әзірленуі тиіс. Уақыт нормалары бастапқы күntізбелік-жоспарлық норматив болып табылады. Уақыт нормасы деп, белгілі бір өндірістік жағдайларда жұмыстарды орындауға қажетті жұмыс уақытының ғылыми негізделген

шығындары аталады. Уақыт нормалары даналық және даналық-калькуляциялық уақыт нормалары, сондай-ақ бөлшектер партиясына кететін уақыт нормалары деп бөлінеді. Жалпы алғанда барлық жұмыстардың уақыт нормасын мына формула бойынша есептеуге болады:

$$T_{д-к} = T_{нег} + T_{қос} + T_{кк} + T_{де} + T_{тұу} + T_{д-к/п}, \quad (10.1)$$

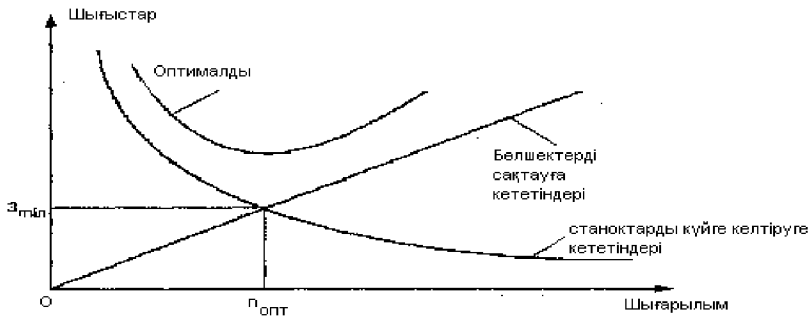
мұндағы: $T_{д-к}$ – даналық-калькуляциялық уақыт нормасы; $T_{нег}$ – операцияны орындауға кететін негізгі уақыт; $T_{қос}$ – қосалқы (жабылмайтын) уақыт;

$T_{кк}$ – жұмыс орнына қызмет көрсетуге кететін уақыт; $T_{де}$ – жұмысшының демалысына және емделуіне кететін уақыт; $T_{тұу}$ – техникалық және ұйымдастырушылық себептермен рұқсат етілетін үзілістер; $T_{д-к}$ – дайындау-қорытындылау уақыты; $п$ – өңделінетін бөлшектер партиясының көлемі.

Оперативтік жоспарлауда уақыт нормаларының алуан түрлері қолданылуы мүмкін: даналық өндірісте – даналық-калькуляциялық уақыт; сериялық өндірісте – бөлшек партиясын өңдеуге кететін уақыт; жаппай өндірісте – даналық уақыт.

Өңделінетін өнім партиясының мөлшері бірінші көлемдік-жоспарлық норматив болып табылады. Кәсіпорындарда бөлшек партиясы деп дайындау-қорытындылау уақытының бір реттік шығынмен өзара байланысқан жұмыс орындарында өңделінетін бірдей бөлшектердің саны аталады. Бөлшектерді қосу-шығару партиясының мөлшерін жоспарлау маңызды және күрделі экономикалық міндет болып табылады, себебі оны есептеген кезде түрлі бағыттарда өзара әрекеттесетін факторлардың көпшілігін ескеру қажет.

Мысалы, бөлшектер партиясының мөлшерінің артуы жабдықты қайта күйге келтіруге кететін шығыстардың қысқаруына, еңбек өндіргіштігінің артуына, оперативтік жоспарлаудың жақсаруына әкеледі. Сонымен бірге, материалдық қорларды сақтаумен байланысты шығыстар артады, ресурстардың айналымдылығы баяулайды, ақша ағыстарының келіп түсуінің біркелкілігі төмендейді. 10.2-суретте өндірістік шығындардың өңделетін бөлшектер партиясының мөлшеріне тәуелділігі көрсетілген.



10.2 - сурет. Шығыстардың шығарылым көлеміне тәуелділігі

Бөлшектерді қосу-шығарудың оптималды партиясының мөлшері, графиктен көретініміздей, негізінен кәсіпорынның шығындарының өңделетін дайындамаларды сақтауға және технологиялық жабдықты күйге келтіруге қатынасымен анықталады. Бөлшектер партиясының нормативтік мөлшері мына формула арқылы есептелінеді:

$$N_n = \sqrt{(2 N_r * Ш_{кк}) / (\Theta Кб * Шс)}, \quad (10.2)$$

мұндағы: N_n – бөлшектер партиясының нормативтік шамасы, дана;

N_r – өнім шығарудың жылдық көлемі, дана; $Ш_{кк}$ – технологиялық жабдықты жөндеу, күйге келтіруге кететін шығындар; $\Theta Кб$ – бір бөлшектің өзіндік құны, тенге/дана; $Шс$ – қорлардың құнының пайыздарындағы бөлшектерді сақтау шығындары, олар шамамен 10-25 пайызға тең болады.

Дайындамалардың оптималды партиясын есептеу нақты бастапқы экономикалық көрсеткіштерді қолдануды талап етеді, олар нақты өндірістік жағдайларда белгілеу кезінде кейбір тәжірибелік қиындықтарды тудырады. Сол себепті біздің кәсіпорындарда бөлшектердің минималды партиясын есептеудің қарапайымдалған әдісі кеңінен қолданылады:

$$N_{min} = T_{д-қ} / (T_{дана} * \alpha), \quad (10.3)$$

мұндағы: P_{min} – бөлшектер партиясының минималды мөлшері;

$T_{д-қ}$ – дайындық-қорытынды уақыты; $T_{дана}$ – бір бөлшекке кететін даналық уақыт; α – жабдықты қайта күйге келтіруге кететін

шекті уақыт шығындарының коэффициенті, ол 0,05- тен 0,1- ге дейін тең болады.

Бөлшектерді шығарудың ритмі немесе кезеңі, қосудың оптималды партиясы мен өнім шығарудың орташа тәуліктік шығарылымы көрсеткіштерінің өзара арақатынасымен анықталады:

$$R = N_{\text{опт}}/N_{\text{тәул}}, \quad (10.4)$$

мұндағы: R – бөлшектерді қосу, шығарудың ритмі, күн; N_{тәул} – өнімнің орташа тәуліктік шығарылымы, дана/күн.

Өндірістік цикл кәсіпорынның ішкі шаруашылық қызметін оперативтік, сондай-ақ стратегиялық жоспарлаудың аса маңызды күнтізбелік-жоспарлық нормативтерінің бірі болып табылады. Ол бөлшектерді жасау немесе жұмыстар мен қызметтерді орындаудың өндірістік процесінің басынан аяқталуына дейінгі күнтізбелік уақыттың интервалы болып табылады. Өндірістік цикл дайындау, өңдеу және жинақтау процестерінің, сондай-ақ бақылау, көлік тасымалдау және қоймалау операцияларының жұмыс кезеңін қамтиды.

Өндірістік циклдың ұзақтылығы нақты кәсіпорынның шаруашылық ету нарықтық жүйесіндегі күрделі жүйе ретіндегі өзара байланысқан ұйымдастырушылық-техникалық, жоспарлық-экономикалық, әлеуметтік-сәйкес және басқа да сипаттамаларымен анықталады. Кез келген күрделі өндірістік циклдың ұзақтылығы жеке қарапайым немесе ішінара циклдардан тұрады, олар жұмыс процестері мен реттемеленген үзілістердің уақытын қамтиды. Мысалы, бөлшектерді партиялармен өңдеу кезінде өндірістік цикл жеке операциялық және операцияаралық циклдардың сомасына тең болады.

Өңделетін бөлшектер партиясын табыстаудың жүйелік әдісінде өндірістік циклдың жалпы ұзақтылығы мына формуламен анықталады:

$$T_{\text{жүй}} = \sum_{k=1}^{k_0} ((n \cdot T_{\text{д-к}}) / C) + T_{\text{о-а}} \cdot k_0, \quad (10.5)$$

мұндағы: T_{жүй} – жүйелік циклдың ұзақтылығы, мин.; k₀ – операциялардың саны; n – бөлшектер партиясының мөлшері; T_{д-к} – даналық-калькуляциялық уақыт; C – операциядағы станоктардың саны; T_{о-а} – операциялық үзілістердің уақыты.

Өндірістің оперативті жоспарларын әзірлеу барысында басқа да ұйымдастырушылық көрсеткіштер қолданылады, олар оперативтік есептің, жоспарланған өндірістің қалыпты барысынан ауытқуларды реттеуді қадағалап ері нарыққа өнім жеткізудің негізін құрайды.

10.3 ӨНДІРІСТЕГІ ОПЕРАТИВТІК ЕСЕП ПЕН БАҚЫЛАУ

Өндірістік менеджменттің аса маңызды жоспарлық қызметі - кәсіпорын немесе фирманың қызметінің оперативтік есебін және бақылауды жүргізу. Ол өндіріс процесінің барысы, ресурстарды пайдалану дәрежесі, алынатын нәтижелердің шамасы туралы ақпараттың маңызды көзі болып табылады.

Отандық кәсіпорындардағы өндірістің оперативтік есебі мен бақылау жүргізудің негізгі объектілері ретінде көптеген жоспарлық-экономикалық көрсеткіштерді алуға болады: сағаттық немесе ауысымдық-тәуліктік тапсырмалардан өнімдер мен қызметтерді өндіру мен сатудың жылдық көлемдеріне дейін. Даналық өндірісте ең алдымен алдын-ала әзірленген циклдық немесе жүйелік жоспар-графиктер бойынша жеке тапсырыстарды орындау мерзімдері есептеліп, бақыланады. Сериялық өндірісте оперативтік бақылаудың объектілері ретінде бөлшектер партиясын қосу және шығару мерзімдері, циклдық және сомалық босалқы дайындамалардың жағдайы, өңдеу сатылар бойынша алға озу нормативтерін орындау алынады. Жаппай өндірісте ағымдағы есеп пен бақылаудың объектілері ретінде ағыстық желілердің жұмысының тактісі мен ритмінің жоспарлық көрсеткіштері, операцияаралық және сызықтық босалқы дайындамалардың есептік нормативтері, сондай-ақ дайын өнімді өндіру мен нарыққа жеткізудің тәуліктік және сағаттық графиктері қызмет атқарады.

Оперативтік есеп кәсіпорындағы басымдылықты өндірістік-шаруашылық қызметтің жағдайы мен барысын сипаттауға арналған. Оперативтік есептің барысында негізгі өлшеуіштер ретінде әдетте өнімді өндіру мен тұтыну процестерін қамтитын белгілі натуралдық, көлемдік және уақыттық көрсеткіштер, өндірістік ресурстарды шығындау және пайдалану нормативтері, ақау және басқа да шығындардың көрсеткіштері алынады. Оперативтік есеппен қатар, кәсіпорындарда өндірістің бухгалтерлік және статистикалық есебі болады.

Оперативтік есеп кәсіпорынның ағымдағы есеп-қисабымен тығыз байланысты болады. Оперативтік есеп-қисап тағайындалуына байланысты ішкі және сыртқы болып бөлінеді.

Құрастыру мерзімдері бойынша есеп-қисап кезеңдік және жылдық деп бөлінеді. Барлық кәсіпорындар айлық, тоқсандық және жылдық бухгалтерлік есеп-қисапты жүргізеді.

Оперативтік есеп пен оперативтік өндірістік жоспарларды орындауды бақылау әрбір кәсіпорында өндірістің барлық буындарындағы ырғақты

жұмысты қамтамасыз ету, жеке технологиялық сатылар бойынша еңбек заттарының қозғалысындағы үзілістердің қысқаруына, нарық талаптарының динамикалық өзгеруін ескере отырып, өнімді шығару және сатудың ағымдағы жоспарларының иілімділігін арттыру секілді ағымдағы міндеттердің дұрыс шешілуіне септігін тигізуі тиіс. Оперативтік жоспарлау жүйесінің тиімділігінің маңызды көрсеткіштерінің бірі болып өндірістік процестің үздіксіздік коэффициенті табылады, ол бөлшектер партиясын өндеудің фактілі циклдарының ағымдағы есебінің мәліметтері бойынша анықтала алады. Өндіріс ырғақтылығының фактілі коэффициенті өндеудің техникалық циклының ұзақтылығының, өндірістік циклдың жалпы ұзақтылығына қатынасымен мына формула арқылы анықталады:

$$\text{Кырғ} = \text{Төнд} / \text{Төцұ}, \quad (10.6)$$

мұндағы: Кырг - өндірістің ырғақтылық коэффициенті; Төнд – бұйым партиясын өндеудің технологиялық циклының ұзақтылығы; Төцұ - өндірістік циклдың жалпы ұзақтылығы.

Ырғақтылық коэффициенті өнім өндіру процесіндегі жұмыс уақытын пайдаланудың дәрежесін сипаттайды. Оның шамасы қаншалықты жоғары болатын болса, соншалықты бөлшектер партиясының тапсырыс берушіге қозғалысындағы үзілістердің саны аз болады, соншалықты өндірістік цикл тығыздық және соншалықты экономикалық ресурстар және ең алдымен жұмыс уақыты рационалды жұмсалады, ал жұмыс уақыты басты күнтізбелік-жоспарлық нормативі немесе оперативтік-өндірістік жоспарлаудың тұтас жүйесінің реттеушісі болып табылады. Өндірістің үздіксіздігі кәсіпорындарда алдын-ала оперативтік дайындықтың және жұмыс орындарына күнтізбелік жоспар-графиктеріне сәйкес қажетті материалдық ресурстарды, техникалық құжатнаманы және басқа да еңбек құралдары мен заттарын уақытылы жеткізудің арқасында қамтамасыз етіледі.

Кәсіпорындардағы өндірісті оперативтік реттемелеу, диспетчерлеу деп аталады.

Диспетчерлеу қолда бар тапсырыстарға сәйкес өнімді шығару мен сатудың жоспарын уақытылы және толық орындау мақсатымен өндіріс барысын тұрақты оперативтік бақылау мен үздіксіз ағымдағы реттеу болып табылады.

Қазіргі заманғы нарық жағдайларында оперативтік жоспарлау жүйесі әрбір кәсіпорынға жоғары жиынтық табысты қамтамасыз ететін алдын-ала жоспарланған көрсеткіштерді алуға бағытталуы тиіс. Көптеген кәсіпорындардағы өндіріс көлемдерін азайту, шығарылатын өнімге сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігінің қажеттілігі, нарық

сұранысының артуы немесе төмендеуі кезінде шығару көлемін тез өзгерту талабы, өндірістің фактілі барысының оперативтік жоспар-графиктерден мүмкін болатын ауытқулары және басқа да нарық факторлары жалпы ішкі фирмалық және оперативтік-күнтізбелік жоспарлаудың, атап айтқанда қазіргі заманғы менеджменттің көптеген маңызды функцияларын жүзеге асырудағы ролі мен маңызын айтарлықтай арттырады.

Бақылау сұрақтары:

1. Оперативтік жоспарлау дегеніміз не? Жоспарлаудың қандай түрлері болады?
2. Күнтізбелік жоспарлаудың мәнісі неде? Ол нені қарастырады?
3. Оперативтік жоспарлаудың қандай жүйелері қазіргі заманғы өндірісте қолданылады? Жоспарлау жүйесі дегеніміз не?
4. Тапсырыстық жүйенің мәнісі неде? Ол қандай жерде қолданылады?
5. Жинақтаулық жүйесі дегеніміз не? Ол қайда қолданылуы мүмкін?
6. Бөлшектік жүйе немен сипатталады? Бұл жүйедегі жоспарлық-есептік бірлік не?
7. Өндіріс тактісі бойынша оперативтік жоспарлау қалай жүзеге асырылады? Такт дегеніміз не?
8. Дайындамалар бойынша өндірісті жоспарлау қалай жүргізіледі? Дайындамалардың қандай түрлері жоспарланады?
9. Қоймалауға жоспарлау жүйесі қалай жұмыс істейді? Ол нені реттейді?
10. «Минимум-максимум» жүйесі дегеніміз не? Ол қалай жұмыс істейді?
11. Кәсіпорында оперативтік жоспарлаудың қандай әдістерін қолдануға болады? Көлемдік әдіс күнтізбелік әдістен несімен ерекшеленеді?
12. Жоспарлаудағы көлемдік-күнтізбелік әдіс дегеніміз не? Ол қандай мақсаттарда қолданылады?
13. Жоспарлаудың көлемдік-динамикалық әдісінің тағайындалуы неде? Ол қандай көрсеткіштерді жоспарлау мүмкіндігін береді?
14. Жоспарлауда қандай көлемдік-күнтізбелік нормативтер қолданылады? Бастапқы күнтізбелік норматив ретінде не алынады?
15. Іске қосу-шығару партиясы дегеніміз не? Өндірісте бөлшектер партиясының көлемі қандай мәнге ие болады?

16. Партияның оптималды көлемі қалай анықталады? Ол қандай негізгі факторларға тәуелді болады?

17. Өндірістік цикл қалай жоспарланады? Оны қалайша қысқартуға болады?

18. Алға озу нормативтері қайда қолданылады? Олар қалай анықталады?

19. Оперативтік есептің тағайындалуы неде? Кәсіпорындарда есептің қандай түрлері болады?

20. Өндірісті диспетчерлеу дегеніміз не? Ол өндірісте қалай жүзеге асырылады?

11-БӨЛІМ

11. ЖОСПАРЛАРДЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ БАҒАЛАУ

11.1 ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІ

Жоспарлық қызметтің тиімділігінің негізгі бағалау көрсеткіштері болып шығындар мен нәтижелердің, табыстар мен шығыстардың, шығындар мен пайданың және басқа да жалпыэкономикалық немесе корпоративтік стандарттар мен нормативтердің абсолюттік, сондай-ақ салыстырмалы мәндері табылады.

Кез келген әсер (эффект) белгілі-бір тапсырылған нәтижеге қол жеткізу дәрежесін көрсетеді: тауар мен қызметті өндіру бойынша жұмыс қалай орындалды, ол тұтынушыны қанағаттандырады ма және сатылады ма, оны қандай бағамен сатуға болады және мүмкін болатын пайданың мөлшері қандай? Әсерді бағалау кезінде фактілі немесе күтілетін нәтижелер белгіленген стандартпен, эталонмен, алдын-ала қабылданған мақсатпен және басқа экономикалық мәліметтермен салыстырылады. Еңбек қызметінің түрлі салаларында шынайы әсерді бағалау әрқашан мүмкін бола бермейтіндігі әбден түсінікті.

Әсер жалпы алғанда нәтижелер мен шығындардың арасындағы, тауардың бағасы мен оның өзіндік құнының арасындағы, көрсеткіштің жоспарлық (нормативтік) және фактілі мәндерінің арасындағы айырманы құрайды.

Тиімділік алынған әсердің және оны жүзеге асыруға кеткен шығындардың арақатынасын сипаттайды және берілген нәтижеге қол жеткізу үшін төленген баға болып табылады. Тәжірибеде тиімділік көрсеткіші шығындар бірлігіне қатысты табыстың (пайданың) шамасын сипаттайды, мысалы, бұйымның, еңбектің және өндірістің рентабельділігін немесе табыстылығын.

Ғылыми әсер материалдық әлемнің жаңа құбылыстарын немесе оның дамуының заңдылықтарын ашумен, сондай-ақ оларды шаруашылық қызметте пайдаланудың тәжірибелік мүмкіндіктерін анықтаумен және ғылыми = зерттеулердің нәтижелерін адам қызметінің нақты салаларында қолданудың оптималды параметрлері мен көрсеткіштерін белгілеумен байланысты.

Техникалық әсер жасалатын немесе жетілдірілетін машина, жұмыстардың, құралдардың технологиялық жүйелерінің және басқа өндірістік ресурстардың осы техникалық саладағы неғұрлым прогрессивтік құралдармен салыстырғандағы алынатын басымдылығымен сипатталады.

Әлеуметтік әсер адам факторының дамуын, персоналдың біліктілігінің артуы мен кәсіби құрамының өзгеруін, сондай-ақ еңбек жағдайларының жақсаруы мен оның өнімділігінің артуын сипаттайды.

Экономикалық әсер өнімді, тауарды немесе қызметті өндіруге кететін өндірістік ресурстарды қысқартуды немесе үнемдеуді білдіреді, мысалы, пайдалы қуаттылық бірлігіне шаққандағы материалдық пен еңбек шығындары немесе басқа ақырғы нәтижелер.

Коммерциялық (қаржылық) тиімділік инновациялық бизнес-жобаны жүзеге асырудың оған тікелей қатысушыларға қатысты қаржылық салдарын есепке алады.

Бюджеттік тиімділік әзірленген жобаны жүзеге асырудың федералдық, аймақтық немесе жергілікті бюджетке қатысты қаржылық нәтижелерін сипаттайды.

Халық шаруашылықтық тиімділік инвестициялық жобаның қатысушыларының тура қаржылық мүдделерінің шектерінен шығып кететін және құндық нәтижелерді өлшеу мен бағалауды қамтитын жоспарланған жобаны жүзеге асырумен байланысты экономикалық шығындар мен нәтижелерден тұрады.

Коммерциялық тиімділік көрсеткіштері қаржы шығындары мен талап етілетін табыстылық нормасын қамтамасыз ететін нәтижелердің арақатынасын сипаттайды. Олар тұтасымен алынған бүкіл бизнес-жоба үшін де, оның жеке қатысушыларының жалпы қаржылық нәтижеге салған үлестік салымын ескере отырып, осы қатысушылар үшін де қарастырылуы мүмкін. Коммерциялық тиімділіктің негізгі көрсеткіші ретінде шынайы ақшалай қаражаттардың ағысын алуға болады. Ақша ағысының шамасы инвестициялық жобалардың әрбір түрі бойынша оларды жүзеге асырудың кезеңінде олардың келуі мен кетуінің айырмасы мына формула бойынша есептеледі:

$$K_t = A_t - K A_t, \quad (11.1)$$

мұндағы: K_t – жоспарланатын кезең ішіндегі шынайы ақшаның қаржылық ағысы; A_t – осы кезең ішіндегі қаржы ресурстарының келген ағымы; $K A_t$ – осы мерзімдегі ақша қаражаттарының кеткен ағымы.

Бюджеттік тиімділік көрсеткіштері жүзеге асырылатын инвестициялық жобаның федералдық, сондай-ақ аймақтық немесе жергілікті басқару деңгейіндегі тиісті бюджеттің табыстарының артуы мен шығыстарының азаюына тигізген ықпалын сипаттайды.

Мұндағы негізгі көрсеткіш ретінде бюджеттік әсер алынады. Ол тиісті бюджеттің табыстарының осы жобаны жүзеге асыру кезеңінде

оның шығыстарынан асуы ретінде анықталады және мына формула бойынша есептелінеді:

$$B_t = T_t - Ш_t, \quad (11.2)$$

мұндағы: B_t – жобаны енгізу кезеңіндегі бюджеттік әсер; T_t – осы кезеңдегі бюджеттің табыстары; $Ш_t$ – осы мерзімдегі бюджеттің шығындары.

Халық шаруашылық тиімділік көрсеткіштері мемлекеттік, федералдық, салалық және басқа ұйымдар мен шаруашылық субъектілерінің мүдделерін ескергендегі жобаның негізгі экономикалық нәтижелерін анықтайды. Халық шаруашылық деңгейіндегі тиімділік көрсеткіштерін есептеген кезде олардың құрамына құндық өлшемдегі келесідей нәтижелер енгізіледі:

1) Ақырғы экономикалық нәтижелер, оның ішінде ішкі және сыртқы нарықта барлық өнімдер мен қызметтерді өткізуден түскен ақшалай түсім, сондай-ақ мүлікті сату мен интеллектуалдық меншіктен түскен табыстар;

2) Жобаның барлық қатысушыларының адам капиталын арттыруға тигізген біріккен ықпалынан шыға келе есептелген әлеуметтік нәтижелер;

3) Тікелей қаржылық нәтижелер, олар банктердің несиелері мен қарыздарын және басқа да қаражаттардың түсімін қамтиды;

4) Экологиялық нәтижелер, қоршаған орта мен жұмысшылардың денсаулығына ықпал етеді;

5) Жанама қаржылық нәтижелер, жобаны жүзеге асырудың сыртқы ұйымдар мен жеке тұлғалардың табыстарының артуына ықпал етуімен байланысты.

Инновациялық жобаны орындау барысында уақытша пайдаланылатын негізгі қаражаттар тиімділікті есептеулер кезінде келесідей ескеріледі:

1) Негізгі қаражаттардың қалдық құны оларды бизнес-жобаға тарта бастаған кездегі бір уақыттық шығындарға енгізіледі;

2) Бір уақыттық шығындар осы қаражаттардың жоба аяқталған кездегі жаңа (қалдық) құнының шамасына азайтылады;

3) Тартылған негізгі қаражаттарды пайдалану кезіндегі арендалық төлем ағымдағы шығындар құрамына енгізіледі.

Аймақ немесе сала деңгейіндегі бюджеттік тиімділікті анықтау кезінде жобаның нәтижелерінің құрамына сәйкес, ақшалай түсім көрсеткіштері және басқа әлеуметтік, экологиялық, қаржылық мәліметтер енгізіледі, олар аймақтық немесе салалық ауқымда

есептелінеді. Шығындардың құрамына тек инвестициялық жобаға қатысушы кәсіпорындардың бірдей шығындарды қайталап есептемегендегі шығындары ғана кіреді. Кәсіпорын, фирма немесе басқа коммерциялық ұйымның деңгейінде коммерциялық тиімділікті жоспарлау барысында жобаның нәтижелері құрамына жеке қажеттіліктерге жұмсалған бөлшекті айырғандағы өндірілген өнімді сатудан түскен ақшалай түсімнің шамасын анықтайтын көрсеткіштер, сондай-ақ басқа да кәсіпорынның қызметінің әлеуметтік және қаржылық көрсеткіштері кіреді. Шығындар құрамына қайталап есептеусіз бір жолғы және ағымдағы шығындар енгізіледі. Атап айтқанда, бір жолғы шығындар сметасына негізгі өндірістік қорларды құруға кететін шығындар мен олардың амортизациясына кететін ағымдағы шығындарды қосуға болмайды. Жалпы алғанда коммерциялық тиімділік мына формуламен анықталады:

$$Tt = Nt - Шt, \quad (11.3)$$

мұндағы: Tt – жоспарланатын кезеңдегі коммерциялық тиімділік;

Nt – коммерциялық нәтижелер; $Шt$ – қажетті шығындардың шамасы.

Инновациялық жобалардың тиімділігін бағалаған кезде біркелкі құндық көрсеткіштерді, оларды тиісті кезеңнің құндылықтарына келтіру арқылы өлшеу қажеттілігі туындайды. Қаржылық жоспарлауда бұл үшін компаундтау немесе дисконттау әдістері қолданылады, олар құндық көрсеткіштерді уақыт факторының есебімен салыстыруды қамтамасыз етеді.

Компаундтау әдісі капиталдың бүгінгі немесе ағымдағы құнына оның келешек құнына ауысу мүмкіндігін береді, ал ол мына формула бойынша анықталады:

$$Kt = K * (1 + E_d)^t \quad (11.4)$$

мұндағы: Kt – t жылға тең тиісті кезеңнің аяғына қарайғы капиталдың келешек құны; K – капиталдың ағымдағы құны немесе күрделі салымдардың бастапқы құны; E_d – дисконттау коэффициенті немесе капиталға табыстылық нормасы; t – күрделі салымдарды қолданудың уақыт аралығы немесе жылдар саны.

Дисконттау әдісі ақша қаражаттарының келешек құны белгілі болғанда, олардың ағымдағы құнын анықтауды білдіреді. Капиталды дисконттау мына формула арқылы жүргізіледі:

$$K = Kt / (1 + E_d)^t \quad (11.5)$$

Капиталды дисконттау түрлі жылдардағы өндірістік ресурстарды салу мөлшерін олардың уақыт бойынша салыстырылатын мәндеріне келтіру процесі болып табылады, мысалы, екінші немесе үшінші жылдағы капиталдың құнын базалық жылдың құнына келтіру. Шығындардың, нәтижелер мен әсердің түрлі көрсеткіштерін уақыттың базалық кезеңіне келтіруді әр уақыттағы көрсеткіштерді дисконттау коэффициентіне көбейту арқылы жүзеге асыру ыңғайлы. Дисконттың нормасы тұрақты болған жағдайда, мысалы ол пайыздық мөлшерлемеге тең болған кезде, дисконттау коэффициенті келесідей формула арқылы табылады:

$$K_{\text{дис}} = 1 / (1 + E_d)^t \quad (11.6)$$

мұндағы: $K_{\text{дис}}$ – дисконттау коэффициенті.

Дисконттау коэффициенті немесе дисконтталған көбейткіш келешек ақша сомасының қаржылық эквиваленті деп аталатын ағымдағы құнын анықтау мүмкіндігін береді. Басқаша айтар болсақ, дисконттау коэффициентінің көмегімен келешек құн табыс шамасына азайтылады, ал ол күрделі пайыздар ережесі бойынша бизнес-жоспарды ендірудің алдағы мерзімінде арта түседі. Табысты дисконттау келесі тәуелділік бойынша капитал салу кезіне оның мәнін келтіру болып табылады:

$$T_{\text{қос}} = Kt - K = K * (1 + E_d)^t - K, \quad (11.7)$$

мұндағы: $T_{\text{қос}}$ – қосымша табыс.

Табысты дисконттау пайыз, пайда, дивидендтер секілді және басқа көрсеткіштермен сипатталатын келешек ақшалай түсімдерді ағымдағы уақыт кезі тұрғысынан жоспарлау және бағалау кезінде қолданылады. Уақыт бойынша белгілі-бір бизнес-жобаны ендіру бүгінгі күннен қаншалықты алыс болатын болса, оның қазіргі уақыттағы құны соншалықты аз келеді. Бұл біріншіден, нарықтық қатынастардың белгісіздігі жағдайларында инфляцияның үздіксіз дамуының салдарынан ақшаның үнемі құнсыздануымен түсіндіріледі. Сол себепті бұл процесті тиімділік көрсеткіштерін есептеу кезінде ескеру қажет. Белгілі дәрежеде ол таза дисконтталған табыс, табыстылық индексі, табыстылықтың ішкі нормасы, бағалардың өсу индексі, инфляция деңгейі секілді жаңа нарықтық көрсеткіштерде ескеріледі. Инновациялық жобалардың тиімділігін бағалау барысында өнімнің бағасы, өндірістік шығындар, жұмыстың еңбек сыйымдылығы,

өнімнің материал сыйымдылығы, өзіндік құн, пайда, табыстылық, ресурстар үнемі, өтелу мерзімі секілді жалпы белгілі экономикалық көрсеткіштер де кеңінен қолданылуы мүмкін.

11.2 ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІК КРИТЕРИЙІН ТАҢДАУ

Экономикалық теорияда тиімділік критерийі деп, ең жоғары ақырғы нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз ететін талаптар, мақсаттар мен міндеттердің жиынтығы аталады. Инвестициялық шешімдерді қабылдауға жасалған шолу ішкі фирмалық жоспарлау барысында компанияның негізгі мақсаттарын дұрыс таңдаудың маңызды мәнін дәлелдейді. Өзірленген жоспарлар кәсіпорынның дамуының нақты мақсатын ескере келгенде әмбебап қолданысқа ие болмайды. Бір фирма үшін оның пайдасын максимизациялау мақсатында негізделген жоба-жоспар өз тауарлары мен қызметтеріне сатудан ақшалай түсімнің артуын максимизациялауға тырысатын басқа компания үшін мүлдем жарамауы мүмкін.

Қазіргі нарықтық экономикада тиімділіктің жалпымен қабылданған критерийі болып максималды пайда табылады. Өндіріс факторларының нарығында бір тауарлардың пайда әкелу шамасы мен басқаларының пайдасыздығы қолданыстағы бағалармен, өндіріс шығындарымен, сұраныс деңгейімен, бәсекеге қабілеттілікпен және басқа факторлармен байланысты болады. Ең жетілген технологияны және өз тауарлары мен қызметтерін өндірудің ең жетік ұйымдастырылуын қолданатын кәсіпорындар неғұрлым жоғары экономикалық табыстарға ие болады. Кез келген экономикалық тиімділік өндіріс саласында пайда болады және тиісті нарықта өнімді тұтыну кезінде көрініс табады. Дегенмен оның деңгейі негізінен жаңа тауарлар мен қызметтерді жобалау сатысында негізделеді, соның ішінде ішкі фирмалық жоспарлау процесінде.

Пайданы экономикалық тиімділіктің негізгі критерийі деп мойындай отырып, нарықтық экономика жағдайларында барабар шешімдерге салыстырмалы баға беру үшін жарайтын әрекеттегі көрсеткіштердің құрамын біршама кеңейту мүмкін деп есептейміз.

1. Таза дисконтталған табыс (ТДТ) уақыттың бастапқы кезеңіне келтірілген тауарлар мен қызметтерді өндіру жобасының бүкіл жоспарланатын немесе есептік мерзіміндегі жалпы әсер сомасы болып табылады. Таза дисконтталған табысты, сонымен қатар, интегралдық нәтижелердің тиісті кезеңдегі интегралды шығындардан асып кетуі ретінде де сипаттауға болады. Тұрақты дисконт нормасы мен қалыпты

нарықтық бағалар жағдайындағы есептік кезеңдегі таза дисконтталған табыстың шамасы мына формуламен анықталады.

$$\text{ТДТ} = \text{Эинт} = \sum_0^t (\text{Нэтт} - \text{Шт}) * (1 / (1 + E_d))^t, \quad (11.8)$$

мұндағы: Эинт- интегралдық экономикалық табыс; t – жобаның әрекет етуінің есептік кезеңі; Нэт – есептік кезең ішіндегі жалпы нәтижелер; Шт – берілген мерзімдегі жалпы шығындар; E_d – дисконттың қабылданған нормасы.

Жоспарланатын жобалардың экономикалық тиімділігінің критерийі ретінде қалған шарттар тең болған жағдайда таза дисконтталған табыстың немесе интегралды әсердің максималды шамасы алынады. Қолданудың бірдей шарттары үшін әзірленген бірнеше барабар бизнес-жобалардың нұсқаларының ішінен оптималды деп неғұрлым көп сомаланған табыс немесе басқа акырғы нәтиже әкелетіні танылады. Егер барабарсыз жобаның таза дисконтталған табысының мәні оң болып шығатын болса, онда бұл ұсыныс қалған шарттар өзгермеген жағдайда тиімді деп танылады. ТДТ шамасы қаншалықты жоғары болатын болса, бұл жағдайда жоспарланатын бизнес-жоба соншалықты тиімді болады. Егер инвестициялық жоба ТДТ теріс шамасында жүзеге асырылатын болса, онда қалыпты нарықтық жағдайларда ол өз әзірлеушілеріне табыс әкеле алмайды. ТДТ мәні тең болатын жобаның барабар нұсқасын таңдаған кезде, басқа критерийлер бойынша анықталатын үздік жобаны таңдау қажет, ол мысалы шығындар шамасы, өтелу мерзімдері және басқа да экономикалық белгілер бойынша анықталады.

2. Табыстылық индексі (ТИ) келтірілген әсерлердің сомасының күрделі салымдардың жалпы шамасына қатынасын сипаттайды. Оның мәнін мына формула бойынша есептеуге болады:

$$\text{ТИ} = \sum_0^t (\text{Нэт} - \text{Шт}) / K_t * (1 / (1 + E_d))^t, \quad (11.9)$$

мұндағы: K_t - күрделі жұмсалымдардың жалпы шамасы.

Нәтиже мен шығындардың арақатынасын анықтайтын табыстылық индексі таза дисконтталған табыспен тығыз байланысты. Егер ТДТ мәні оң болатын болса, онда табыстылық индексі бірден артық болады, ал бұл ұсынылатын жобаның тиімділігінің маңызды белгісі болып табылады. Бірден кем табыстылық индексінің барлық мәндерінде инвестициялық жобалар тиімді болмайды.

3. Ішкі табыстылық нормасы (ІТН) келтірілген әсерлердің шамасы, келтірілген күрделі жұмсалымдардың шамасына тең болатын

дисконт нормасын анықтайды. Осы экономикалық көрсеткіштердің арасында болатын тәуелділікті келесідей теңдеумен көрсетуге болады:

$$ІТН = Ед = \sum_0^1 (Нәтт - Шт) / ((1 + E_d)') = \sum_0^1 (Kt / ((1 + E_d)')), \quad (11.10)$$

мұндағы: Ед – дисконт нормасы.

Жобаның табыстылығының ішкі нормасының есептелген шамасы инвестор талап ететін қайта қаржыландырудың пайыздық мөлшерлемесімен салыстырылады.

Инвестициялар тек ІТН несие үшін бекітілген есептік мөлшерлемеге тең немесе одан асқан жағдайда ғана ақталады. Ал ІТН инвестор талап ететін, салынатын капиталға арналған табыс нормасынан аз болатын қалған жағдайларда барлық ұсынылатын жобаларды тиімді емес деп санауға болады. ТДТ және ІТН критерийлері бойынша жоспарланатын инновациялық жобаларды салыстыру кезінде таза дисконтталған табысты таңдау қажет, себебі ол экономикалық тиімділіктің неғұрлым дәл және басымдылыққа ие көрсеткіші болып табылады.

4. Жобаның өтелу мерзімі жобаны жүзеге асыру күнінен басталатын минималды уақыттық интервалды белгілейді, оның шектерінен ері интегралды әсер оң мәнге ие болады. Күндермен, айлар мен жылдармен өлшенетін осы кезең инвестициялық жобаны жүзеге асыруға кететін жалпы бастапқы шығындар, жиынтық нәтижелермен өтеле бастайтын мерзімді анықтайды. Өтелу мерзімі жалпы алғанда күрделі жұмсалымдар мен тиісті кезеңдегі алынған, сомаланған әсердің арақатынасы бойынша есептелуі мүмкін:

$$Төт = Kt / \Theta t, \quad (11.11)$$

мұндағы: Төте – жобаның өтелу мерзімі; Kt – есептік кезеңдегі күрделі жұмсалымдардың жалпы шамасы; Θt – сол кезеңдегі сомаланған әсер. Өтелу мерзімін анықтауға қажетті нәтижелер мен шығындардың мәндерін дисконттаумен есептеу қажет, бұл неғұрлым нақты есептеулерді алудың негізі болып табылады. Сонымен бірге, дисконттаусыз есептеулерді жүргізуге де болады. Мәселен, егер өтелу мерзімі бір жыл шектерінде шығатын болса, өтелудің есептік мерзімі жалпы алғанда салыстырылатын жобалардың тиімділік критерийі ретінде қызмет атқара алады. Басқа жағдайлар тең болғанда үздік нұсқаның белгісі жобаның өтелуінің минималды мерзімі болып табылады. Дегенмен тәжірибе жүзінде әдетте өтелудің есептік мерзімін нормативтік көрсеткішпен салыстыру қабылданған, оның

мәні капиталға шаққандағы пайда нормасымен немесе алынған экономикалық тиімділікпен тығыз байланысты. Өтелудің нормативтік мерзімі жобаның табыстылық нормасын немесе пайда әкелу деңгейін анықтайды:

$$T_n = 1/E_n, \quad (11.12)$$

мұндағы: T_n – жобаның өтелуінің нормативтік мерзімі; E_n – тиімділік немесе табыстылық нормасы.

Нарықтық қатынастар жағдайларында тиімділіктің теориялық нормасы әдетте орташа жылдық инфляция деңгейі (төменгі шек) мен орташа жылдық есептік несие мөлшерлемесінің (жоғарғы шек) арасындағы диапазонда табылады.

Фирма ішіндегі жоспарлау барысында жоспарланатын көрсеткіштердің оптималды мәндерін белгілеу және таңдау үшін жеке критерийлер де қолданылуы мүмкін: өзіндік құн, материал сыйымдылығы, еңбек сыйымдылығы, рентабельділік, шығынсыздық, сатылым көлемі, акционерлердің табысы, нарықтық баға. Қандай жағдайда болмасын экономистер өз мақсатына қол жеткізе алуы тиіс: максималды нәтижелерге қол жеткізу және минималды шығыс жұмсау.

11.3 ЖОСПАР-ЖОБАЛАРДЫҢ ТИІМДІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІН ЕСЕПТЕУ

Ішкі фирмалық жоспарлардың бөлімдерін әзірлеудің барысында қолда бар өндірістік ресурстарды рационалды қолданған жағдайдағы максималды мүмкін болатын нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз ететін жоспарлық-экономикалық көрсеткіштерді негіздеу және оптимизациялау қажет. Сол себепті жоспарлаудың барлық сатылары мен кезеңдерінде әзірленетін инновациялық жобалардың тиімділігін кешенді бағалау қажет. Әрекеттегі әдістемелік нұсқауларға сәйкес ішкі шаруашылық жоспарлау барысында іскерлік жобалардың оптималды нұсқасын таңдаудың белгілі бір тәртібі құрастырылған.

1. Жобаны жүзеге асыруға кететін шығындарды есептеу. Қабылданған есептік кезең ішінде (жыл немесе қызмет ету мерзімі) инновациялық жобаны жүзеге асыруға кететін жалпы шығындар өнімді өндіру сатысы мен оны пайдалану саласындағы тиісті қосылатын шығындарды сомалау арқылы анықталады:

$$\Pi_t = \Pi_{\theta} + \Pi_{\pi}, \quad (11.13)$$

мұндағы: Шт – есептік кезеңдегі жалпы ағымдағы шығындар, теңге;

Шө – өнімді өндіру сатысындағы шығындар; Шп - өнімді пайдалану саласындағы шығындар.

Өнімді өндіру және пайдалану кезіндегі жалпы шығындар ортақ формула бойынша есептеледі:

$$\text{Шө}(n) = \text{АШ} + \text{К} - \text{Т}, \quad (11.14)$$

мұндағы: Шө(n) – есептік кезеңдегі өнімді өндіруге (пайдалануға) кеткен шығындар, теңге; АШ – есептік кезеңдегі өнімді өндіру (пайдалану) кезіндегі ағымдағы шығындар; К – есептік жылдағы өнімді өндіру (пайдалану) кезіндегі бір жолғы (күрделі) шығындар; Т – есептік жылда шығарылатын негізгі қорлардың тарату (қалдық) құны.

Ағымдағы шығындардың мәндері өнім шығарудың жылдық көлеміне де, сондай-ақ бір бұйымға да белгіленуі мүмкін. Неғұрлым нақты нәтижелер дара үлестік көрсеткіштерді қолданған кезде шығады. Жалпы шығындарға ауысу дара (үлестік) шығындарды, өнімдерді өндірудің жылдық көлеміне көбейту арқылы жүргізіледі. Өнім өндіру саласындағы ағымдағы шығындар мәнісі бойынша өнім бірлігінің өзіндік құнын сипаттайды, ол шығындардың жеке прогрессивтік (нормативтік) бөлшектерін қосу арқылы анықталады:

$$\text{Шө} = \text{М} + \text{Қос} + \text{Ж} + \text{Аә} + \text{Э} + \text{А} + \text{Бш}, \quad (11.15)$$

мұндағы: Шө – өнім бірлігінің шығындары немесе өзіндік құны, теңге/дана; М – негізгі материалдарға кететін шығындар; Қос – қосалқы материалдарға кететін шығындар; Ж – негізгі және қосымша жалақы; Аә – әлеуметтік сақтандыруға аударымдар; Э – энергия шығындары;

А – негізгі қорлардың амортизациясы; Бш – басқа шығындар.

Бір уақыттық күрделі жұмсалымдардың жалпы шамасы жабдықты сатып алу, тасымалдау және монтаждауға кететін сомаланған шығындарды, сондай-ақ құрылыстық жұмыстар мен өндірістік алаңдарды жалға алу немесе сатып алуға кететін шығындарды қамтиды.

$$\text{К} = \text{Қжаб} + \text{Кш} + \text{Шқмж} + \text{Қәал}, \quad (11.16)$$

мұндағы: К – бір жолғы (күрделі) шығындар, теңге; Қжаб – жабдықтың құны; Кш – көлік шығындары; Шқмж – құрылыс-монтаждау жұмыстарына кететін шығындар; Қәал – өндірістік алаңның құны.

Істен шығатын негізгі қорлардың жалпы тарату құны тура есептеу арқылы мына формуламен анықталады:

$$T = K_k * Q_{\text{қал}}, \quad (11.17)$$

мұндағы: T – қорлардың сомаланған тарату құны, теңге; K_k – істен шығатын қорлардың бірліктерінің саны; $Q_{\text{қал}}$ – жабдық бірлігінің қалдық құны.

2. Жобаны қолданудан алынған нәтижелерді есептеу. Қабылданған кезең ішіндегі әзірленетін жобаны тәжірибе жүзінде қолданудан түскен күтілетін (жоспарланатын) нәтижелердің жалпы құндық бағалымы негізгі және қатар жүретін нәтижелердің сомасы ретінде есептелінеді:

$$H_t = H_{\text{нег}} + H_{\text{қат}}, \quad (11.18)$$

мұндағы: H_t – есептік кезеңдегі нәтижелердің құндық бағалымы, теңге;

$H_{\text{нег}}$ – негізгі нәтижелердің құндық бағалымы; $H_{\text{қат}}$ – қатар жүретін нәтижелердің құндық бағалымы.

Жобаның негізгі нәтижелерінің құндық бағалымы өндірістің техникасы немесе технологиясының тағайындалуына байланысты жүргізіледі. Жаңа техника, металл өңдеуші жабдықтың түрлі модельдері мен басқа да еңбек пен ұзақ уақыт пайдалануға арналған өндіріс құралдары үшін негізгі нәтижелердің құндық бағалымы мына формуламен сипатталуы мүмкін:

$$H_{\text{нег}} = B_b A B, \quad (11.19)$$

мұндағы: B_b – есептік жылда өндірілетін өнім бірлігінің бағасы;

A – жыл ішінде жаңа өндіріс құралдарын қолданудың көлемі; B – бір жылға есептегендегі жаңа еңбек құралдарының өндіргіштігі.

Ілеспе нәтижелердің құндық бағалымы қызметтің түрлі салаларындағы қосымша (оң) экономикалық нәтижелерді қамтиды.

3. Экономикалық әсерді есептеу. Жоспарланатын кезеңдегі жаңа техниканы, технологияны және өндірісті ұйымдастыруды қолданудан туындайтын жалпы экономикалық әсер тиісті нәтижелер мен шығындардың айырмасымен мына формула арқылы анықталады:

$$\Delta t = H_t - \Pi t. \quad (11.20)$$

Жылдық экономикалық әсер кәсіпорынның жалпы жылдық пайдасы болып табылады, ол өнімді шығару көлемін ескергендегі оның бағасы мен өзіндік құнының айырмасы ретінде есептелінеді:

$$Пжал = (Бб - \Theta\text{Қ}\Theta) * Nr. \quad (11.21)$$

4. Жобаның өтелу мерзімін анықтау. Жалпы алғанда инновациялық жобалардың өтелу мерзімі тиісті шығындардың алынған жылдық әсерге (пайдаға) қатынасы ретінде белгіленеді:

$$T_{\text{өт}} = \Pi / \text{Эт}. \quad (11.22)$$

Жобаның өтелуінің есептік мерзімі нормативтік мәnniң шектерінде болуы тиіс, ол нарықтық қатынастар жағдайларында инфляция деңгейі мен басқа факторларға байланысты ауытқуы мүмкін. Өтелудің төменгі шегі (минималды) есептік пайыздық мөлшерлеменің қолданыстағы мәнімен, ал жоғарғы (максималды) шегі – күрделі жұмсалымдардың (Ен) қабылданған тиімділік нормативімен анықталады. Мысалы, 2000 жылдың бас кезінде қолданылған несие мөлшерлемесі 45 пайыз болған жағдайда, өтелудің нормативтік мерзімі 2,2 жылға ($T_n = 1/0,45$) тең мәnnen аспауы тиіс. Ен 0,15 болғандағы өтелу мерзімінің жоғарғы мәні 6,6 жылдық кезеңмен шектелген ($T_n = 1/0,15$).

Белгілі бір жобаның өтелуінің фактілі мерзімінің нормаланған мерзімге сәйкес келмеген кезінде экономикалық тиімділік шектері немесе шығынсыздық нүктесі есептелуі мүмкін, сондай-ақ тиімділіктің қосымша критерийі бола алатын басқа да экономикалық көрсеткіштер анықталуы мүмкін.

Бақылау сұрақтары:

1. Экономикалық тиімділік қандай көрсеткіштермен сипатталады? Ол қалай жоспарланады?
2. Жалпы алғанда эффект (нәтиже) нені сипаттайды? Нәтиженің қандай түрлері болады?
3. Тиімділік пен нәтиженің айырмасы неде? Ол қалай өлшенеді?
4. Коммерциялық тиімділік қандай көрсеткіштермен өлшенеді? Ол қандай деңгейде анықталады?
5. Бюджеттік тиімділік дегеніміз не? Оны қалай арттыруға болады?
6. Халық шаруашылық тиімділігі нені анықтайды? Оны қандай көрсеткіштермен анықтауға болады?
7. Компаундтау әдісі дегеніміз не? Ол не үшін қолданылады?
8. Дисконттау әдісі дегеніміз не? Ол қалай жүргізіледі?
9. Дисконттау коэффициенті қалай анықталады? Дисконт нормасы дегеніміз не?

10. Тиімділік критерийі дегеніміз не? Ол қандай көрсеткіштермен анықталады?

11. Нарық жағдайларында қандай көрсеткіш тиімділіктің жалпы критерийі болып табылады? Оның әмбебаптылығы неде?

12. Таза дисконтталған табыс дегеніміз не? Ол қалай есептелінеді? Табыстылық индексі нені көрсетеді? Ол неге тең?

13. Табыстылықтың ішкі нормасы нені білдіреді? Оны қалай анықтауға болады?

14. Өтелу мерзімінің экономикалық мәнісі неде? Ол қалай анықталады?

15. Өтелудің нормативтік мерзімі қандай болуы тиіс? Оны қалай негіздеуге болады?

16. Қандай жағдайларда ЧДД тиімділік критерийі бола алады? Бұл критерийді қалай сипаттауға болады?

17. Қандай критерий жақсы: ТДТ немесе ИИТ? Бұл ережені қалайша түсіндіруге болады?

18. Жоспарлаудағы экономикалық тиімділікті есептеудің тәртібі қандай? Шынайы нәтиже қайда құрылады?

Жылдық экономикалық нәтиже қалай анықталады? Ол қай кезде тиімділік критерийі бола алады?

12-БӨЛІМ

12 ІШКІ ФИРМАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

12.1 ЖОСПАРЛАУДА КОМПЬЮТЕРЛІК ТЕХНИКАНЫ ҚОЛДАНУ

Жаңа нарық талаптарына сәйкес өнім өндіру мен сатудың оптималды жоспарларын әзірлеу, қазіргі таңда түрлі меншік нысанындағы барлық отандық кәсіпорындарда шаруашылық студия нормасына айналуға.

Орталық процессор үш негізгі бөлшектен тұрады:

1. Басқару құрылғысы, ол әрбір компьютердің нұсқамасын дұрыс кезектілікке ауыстырады, нұсқамаларға интерпретация береді және компьютердің басқа бөліктерін активизациялайтын сәйкес сигналдар жібереді;

2. Арифметикалық-логикалық құрылғы, ол компьютер орындайтын барлық математикалық операциялардың негізі болып табылатын қарапайым қосу және айыру операцияларын өңдейді;

3. Оперативтік-есте сақтау құрылғысы, онда бағдарламалар мен бастапқы ақпараттық мәліметтер қолданылу шамасына қарай орналастырылады, сондай-ақ жады көлемін арттыруға арналған перифериялық құрылғылар да болады.

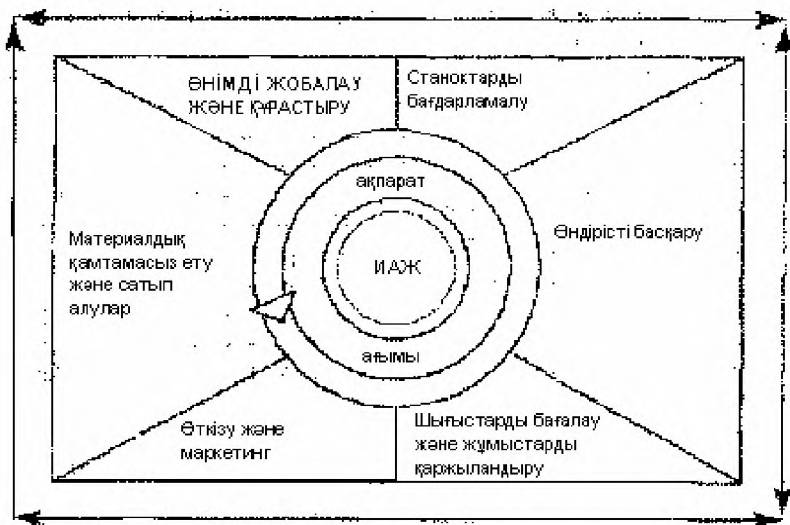
Қазіргі заманғы орталық процессорлар командалық цикл ішінде өңдей алатын код сөзінің максималды ұзындығы бойынша жіктеледі. Әр сөздегі биттердің саны компьютердің қуаттылығын анықтайды. Неғұрлым кең тараған компьютердің түрі – 32-биттік персоналдық компьютер.

Жоспарлаудың автоматтандырылған жүйесінің жұмыс жүйесі келесідей техникалық құралдарға ие:

- визуалды бейнелеу құрылғысы деп аталатын графикалық экран;
- алфавиттік-сандық дисплей немесе мәтіндер, сандар мен графиктер шығатын экран;
- жұмыс станциясының процессоры;
- электронды командалық планшет;
- меню құралдары;
- курсорды басқару құрылғысы немесе цифратор;
- клавиатура;
- принтер немесе миниплоттер.

Фирма ішіндегі бөлімшелердің идеалды өзара әрекеттесуіне, оларды ортақ интеграцияланған жүйеге біріктірілген жеке

компьютерлермен жабдықтаған кезде қол жеткізіледі. 12.1-суретте жоспарлаудың жобалау және кәсіпорынды басқарудың интеграцияланған жүйесі келтірілген.



12.1 - сурет. Интеграцияланып автоматтандырылған жүйе

Интеграцияланған автоматтандырылған жүйеде өнімді, материалдарды сатып алуды жобалау, станоктардың жұмысын бағдарламалау, өндірісті, өнімді сатуды басқару, шығындар мен нәтижелерді бағалау функциялары өзара үйлесетін процессорлармен орындалады, олар өнімді өндіру және сатуды басқарудың біртұтас автоматтандырылған жүйесіне біріктіріледі. Интеграцияланған жүйелер бір ағысқа ақпараттың алуан түрін біріктіру және осылайша оны персоналдың түрлі категорияларының оптималды жоспарлық-басқарушылық шешімдерді әзірлеу мен қабылдау барысында қолданудың тиімділігін арттыру мүмкіндігін береді. Бұл жүйе келесідей қызметтерді атқару мүмкіндігін береді:

- Басшыларға – шынайы ішкі және сыртқы жағдайларда өндірісті басқару;
- Менеджерлерге – нарықтың ағымдағы жағдайын ескере келе, өнімді өндіру мен сатуға мәмілелерді жасауды реттемелеу;
- Жобалаушыларға – тиісті нарықтың тұтынушыларының сұраулары бойынша тауарлардың жаңа түрлерін жасап шығару;

- Қаржыгерлерге – кәсіпорынның есеп айырысу шотындағы ақша қаражаттарының жағдайына баға беру;

- Компанияға – ұзақ мерзімдік және қысқа мерзімдік жоспарларды, мақсаттар мен міндеттерді әзіреу және оларға түзетулер енгізу мүмкіндіктерін береді.

Автоматтандырылған жоспаралу жүйесінде мәліметтер базасы маңызды мәнге ие, ол қазіргі заманғы есептегіш техника құралдарын қолданудың негізінде ақпаратты есте сақтау, сұрыптау, іздеу, біріктіру, құрылымдауды қамтамасыз етеді. Мәліметтер базасын басқарудың кез келген жүйесі екі өзара байланысты жоспарлық-экономикалық міндеттерді жүзеге асыруды қамтамасыз етуі тиіс: 1) бастапқы ақпаратты жіктеуді және оның қол жетерлігін; 2) мәліметтердің жаңарып тұруы мен растығын.

Мәліметтер базасын үш бөлек бөлік ретінде беру ыңғайлы:

1. Ақпарат файлдары, олардың әрқайсысы белгілі бір тақырып бойынша бастапқы мәліметтерден тұрады;

2. Бірдей құрылымға ие файл ішіндегі жазбалар;

3. Әрбір жазбадағы мәліметтерді белгілейтін алаңдар.

Мәліметтер базасымен жүргізілетін операциялардың типтік модулінің құрамына келесідей жұмыс түрлері кіреді:

1. Шаблон жасау. Операция пайдаланушыға шешілетін міндеттің талаптарына байланысты жазбаның құрылымын немесе шаблонды қалыптастыру мүмкіндігін береді. Шаблонды қалыптастыру барысында алаңның типі, жазба алаңдарының саны, алаңдағы символдардың максималды саны.

2. Мәліметтерді енгізу. Операция файлға жаңа жазбаларды қосу мүмкіндігін береді және пайда болу шамасына қарай қажетті өзгерістерді ендіреді.

3. Сұрыптау. Бұл операция жазбаларды кез келген тәртіппен сұрыптауға бөлінген. Әдетте алфавит, сандардың өсуі, әзірлеу күні бойынша сұрыптау қолданылады.

4. Сұрау салу немесе сұрыпталған тәртіппен жазбаларды іріктеп қарау.

5. Редакциялау немесе жеке жазбаның алаңдарын модификациялау. Бүкіл файлды түбегейлі өзгерту немесе оны жаңа мәліметтермен толықтыру да мүмкін.

6. Іздеу – мәліметтер базасымен жүргізілетін неғұрлым маңызды операциялардың бірі. Жеке жазбалар алаңның нөмірі немесе оның мазмұны бойынша табылуы мүмкін. Іздеудің арнайы, әмбебап немесе құрама түрлері болады.

Интернет – миллиондаған пайдаланушыларға қызмет көрсететін бүкіләлемдік бейкоммерциялық ұйым. Бұл ақпараттық компьютерлік жүйемен әлемнің көптеген елдеріндегі өнеркәсіптік корпорациялар, алдыңғы қатардағы университеттер мен үкіметтік ұйымдар байланысқан. Интернет жүйесінің көмегімен білімнің барлық салалары бойынша, оның ішінде экономика ғылымдары, атап айтқанда ішкі фирмалық жоспарлау бойынша едәуір кең ақпарат көздеріне қол жеткізу мүмкіндігінен пайда болады. Бұл ақпаратты пайдалану кәсіпорындардағы жоспарлық жұмыстың сапасын арттырып қана қоймай, экономист-менеджерлердің кәсіби дайындығының жетілуіне септігін тигізеді.

12.2 ЖОСПАРЛАРДЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ САПАСЫН БАҒАЛАУ

Фирма ішіндегі жоспарлауды талдау мен бағалау қысқа мерзімдік және ұзақ мерзімдік максаттар мен міндеттерге қол жеткізудің әзірленген жоспарларын жүзеге асырудың маңызды шарты болып табылады. Кәсіпорындардың қызметінің басты реттеушісі ретінде сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі, табыстардың шығындардан асуы және басқа экономикалық механизмдер мен жұмысшылардың мүдделері болатын, нарық жағдайларында өндірістік ұйымдар мен фирмалар дербес көптеген жоспарларды әзірлейді: стратегиялықтан немесе ұзақ мерзімдіктен оперативтік немесе ағымдағы жоспарға дейін; бүкіл кәсіпорынның кешендік әлеуметтік-экономикалық жоспарынан оның жеке бөлімшелерінің ұйымдастырушылық-күнтізбелік жоспарына дейін. Кез келген қызметтің ақырғы нәтижелері көп жағынан екі өзара байланысты факторлармен анықталады:

1. экономист-менеджерлердің кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық қызметінің бастапқы жоспарлық көрсеткіштерін құрастыруының сапасымен;

2. персоналдың барлық категориялары кәсіпорынның жоғары басшылығы қабылдаған бастапқы жоспарларды орындау деңгейімен.

Демек, ішкі фирмалық жоспарлау барысында және жоспарлық көрсеткіштерді орындау процесінде кәсіпорынның белгілі бір бөлімшесінің негізгі мақсатын дұрыс таңдауға баға беру ғана емес, сондай-ақ жоспарланған мақсатқа қол жеткізу дәрежесін де бағалау қажеттілігі де туындайды.

Жоспар экономикалық болжам ретінде. Жоспарланған көрсеткіштерді орындау шамасына қарай кәсіпорын алынған нақты нәтижелерді тіркеуі тиіс. Фактілі көрсеткіштерді жоспарланған

көрсеткіштермен салыстыра отырып, ағымдағы бюджеттік бақылауды жүзеге асыруға болады. Сонымен бірге, көрсеткіштерден ауытқу фактілерін талдауға емес, алынған ауытқулардың себептерін анықтауды талдау қажет. Мұқият бақылау кәсіпорынның белгілі-бір бөлімшесінің қанағаттандырылғысыз жұмысы туралы, сондай-ақ бастапқы жоспарлық көрсеткіштердің негізделмегендігінің дәлелі болуы мүмкін.

Жоспар фирманы басқарудың құралы. Кәсіпорын жоспары құндық өлшемде сипатталған персоналдың ресурстарды сатып алу, тауарларды өндіру мен өткізу, персоналды қабылдау мен орналастыру саласындағы әрекеттерінің бағдарламасы болып табылады. Бұл бағдарламада персоналдың түрлі категориялары мен кәсіпорын бөлімшелерінің жұмысының тиісті уақыттық және функционалды үйлестірілуі қамтамасыз етілуі тиіс. Жоспарды орындаудың көрсеткіштері басқарушылық шешімдерді қабылдаудың негізі болып табылады.

Жоспар фирманың стратегиясы мен максатын жасап шығарудың негізі ретінде. Келесі кезекті мерзімге жоспарды дайындау әдетте жаңа жоспарлық жылдың басына дейін жүргізіледі. Жаңа жоспар ағымдағы жоспарлардың орындалу барысын ескере келе, кәсіпорынның жаңа даму мақсаттарын қоюдың негізінде құрылуы тиіс. Қазіргі жоспарды орындаудың дәрежесі көп жағдайларда келешек жылда жаңа жоғары немесе төмендетілген жоспарлық көрсеткіштерді қабылдауда бағдар болуы мүмкін. Сонымен бірге, фирманың жаңа жоспарының негізгі бөлімдерін оптимизациялау немесе теп-теңдікке келтіру мүмкіндігі де жоққа шығарылмайды.

Осылайша, кәсіпорынның ағымдағы және перспективалы қызметі жоспарларды әзірлеумен ғана емес, сондай-ақ оларды орындаумен де тығыз байланысты. Бұл құрастырылатын жоспарларды негіздеу дәрежесінің артуын және оларды барлық қызмет кезеңдерінде - әзірлеуден аяқталуға дейін бағалауды талап етеді.

Жоспарлардың сапасына баға беру үшін олардың шынайылығы мен кернеулігін, негізделуі мен оптималдылығын, нақтылық дәрежесі мен тәуекел деңгейін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесіне ие болу қажет.

Кәсіпорында әзірленетін жоспарлардың маңызды бағалымдық көрсеткіші ретінде олардың кернеу деңгейі алынады. Бұл көрсеткіш әмбебап болып келеді және жоспарлардың барлық кезеңдердегі сапасын бағалау үшін қолданылуы мүмкін. Жоспарлардың кернеулігі өнімдер мен қызметтерді өндіру барысында жоспарланатын экономикалық ресурстарды рационалды пайдалану дәрежесінің негізгі сипаттамаларының бірі болып табылады. Жалпы алғанда

жоспарлардың кернеулілік коэффициентін тиісті көрсеткіштерді белгіленген өлшеммен немесе қабылданған эталонмен салыстыру арқылы анықтауға болады. Осындай эталондық норматив немесе стандарт ретінде ғылыми негізделген немесе оптималды жоспарлық көрсеткіштерді алуға болады. Онда жоспарлардың кернеулік коэффициенті белгіленген жоспарлық және қолданыстағы нормативтік көрсеткіштердің арақатынасымен сипатталады:

$$K_k = A_{\text{жос}} / A_{\text{э}}, \quad (12.1)$$

мұндағы: K_k – жоспардың кернеулік коэффициенті; $A_{\text{жос}}$ – жоспарланатын немесе фактілі көрсеткіш; $A_{\text{э}}$ – эталондық немесе нормативтік көрсеткіш.

Жоспарлардың кернеулілік коэффициенттерін есептеудің келтірілген әдісі, жоспарлардың түрлі бөлімдері немесе көрсеткіштеріне баға беруде қолданылуы мүмкін: өнім өндіру, ресурстар қажеттілігі, тауар сату, табыс алу, пайданы бөлу. Жоспарлық көрсеткіштерді әзірлеу сатысында олардың эталондық көрсеткіштермен тепе-теңдігін қамтамасыз ету қажет, бұған бірге тең кернеу коэффициенті кезінде қол жеткізіледі. Жоспарларды орындаудың кернеулігіне баға берген кезде әдетте фактілі және эталондық көрсеткіштер салыстырылады. Есептік коэффициенттің мәні қаншалықты көп болатын болса, бағаланатын жоспарлық көрсеткіштердің кернеу дәрежесі соншалықты жоғары болады. Жоспарланатын немесе фактілі көрсеткіштердің тиісті нормативтік немесе эталондық мәндерден асып кетуі кәсіпорын жұмысының қалыпты жағдайларында әдетте орын алмауы тиіс. Мұндай жағдай – жоспарды сапасыз құрастырудың белгісі немесе оны орындаудың мүмкін болмайтындығының дәлелі. Ол туындаған жағдайда біріншіден, жоспарлық көрсеткіштерді кәсіпорынның өндірістік мүмкіндіктерімен тепе-тең мәнге дейін түзету қажет немесе екіншіден, ұсынысты нарықтық сұраныс деңгейіне дейін кеңейту қажет.

Көптеген көрсеткіштердің тепе-теңдігі бастапқы жоспарларды сапалы әзірлеудің қажетті шарты болып табылады, мысалы өндіріс жоспарын және сату жоспарын, персонал санының жоспары мен материалдық көтермелеу жоспары, табыстар мен шығыстар жоспары.

Тиісті жоспарлық немесе фактілі көрсеткіштерді нормативтік көрсеткіштермен салыстыра отырып, тек жоспарлардың кернеулік коэффициенттерін ғана емес, жоспарлық қызметтің тәуекел дәрежесін анықтауға да болады. Біздің ұсыныстар бойынша, кернеулік коэффициенттерінің бірнеше мәні болуы тиіс – жоғарғы, қалыпты және төмен, сондай-ақ тәуекелдің – қалыпты, жоғары, аса жоғары және шектен

тыс мәндері. Сонымен қатар, жоспарлардың кернеулілігінің жалпы немесе жалпылаушы, сондай-ақ жеке немесе индивидуалды көрсеткіштерін бөлу қажет. Біріншілері көрсеткіштердің жиынтық мәнін анықтайды, екіншілері – жеке жоспарлық көрсеткіштерді анықтайды. Жалпы көрсеткіштерді жоспарлық мәліметтердің негізгі тобының орташа немесе орташа өлшенген мәндері ретінде есептеуге болады.

Нарықтың өзгерістегі конъюнктурасы жағдайларында жоспарлық көрсеткіштердің талдауы мен орындалуын бақылау барысында, жоспарлар жүйесіне түзетулер енгізу қажеттілігі туындауы мүмкін. Сыртқы және ішкі факторлар өзгерген жағдайда жоспардың жеке көрсеткіштеріне түзетулер енгізу кәсіпорынға жалпы мақсатты өзгертпестен, оларға қол жеткізудің оптималды жолдарын табу мүмкіндігін береді, шектеулі экономикалық ресурстарды пайдалануды жақсарту мен осының негізінде өндірістің тиімділігін арттыруға септігін тигізеді.

12.3 ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Ішкі шаруашылық жоспарларды әзірлеу схемасын дұрыс таңдау әрбір кәсіпорындағы жоспарлау жүйесін жетілдірудің бағыттарының біріншісі болып табылады. Нарық жағдайларында фирма өнімді өндіру мен сату жоспарларын, ең алдымен пайда жоспарын сапалы әзірлеу мен оперативтік бақылауды барынша жетік жүзеге асыру мүмкіндігін беретін жоспарлау схемасын таңдауы тиіс. Қазіргі жағдайлардағы жоспарлау сапасын арттырудағы аса маңызды бағыттарға, біздің ойымызша, әдіснаманы жетілдіру, нормативтік базаны дамыту, персоналдың кәсіпқойлылығын арттыру, компьютер техникасын қолдану, жұмысшыларды және жоспарды орындаушыларды ынталандыру секілді бағыттарды жатқызуға болады.

Шығындар мен нәтижелерді өлшеу әдіснамасын жетілдірудің негізінде ішкі фирмалық жоспарлаудың сапасын арттыру өнім, тауарлар мен қызметтерді өндіруге кететін экономикалық ресурстарды шығындаудың прогрессивті нормативтерін кеңінен қолдануды талап етеді.

Ішкі фирмалық жоспарлаудың әдіснамасы мен нормативтік базасын жетілдіру экономист-менеджерлердің кәсіби деңгейін арттыруды көздейді. Мамандар ішкі фирмалық нарықты жоспарлау теориясын білуі және қажетті тәжірибелік дағдыларға ие болуы тиіс, бұл келешекте әрбір қызметкерде тұрақты кәсіби икемдіктер мен жоспарлық қызметті орындауға шығармашылық қабілеттердің қалыптасуының ғылыми және әдістемелік негізіне айналуы мүмкін.

Қазіргі жағдайлардағы фирма ішіндегі жоспарлауды жетілдіру ғылыми, әдістемелік, өндірістік және адами факторлардың тығыз өзара байланысына негізделеді. Жоспарларды жетілдіру мен нәтижелерді арттырудың осы процесі тек үздіксіз ғана болып қоймай, оның барлық қатысушылары үшін аяқталмайтын болуы тиіс. Ол адам әрекетінің барлық салаларындағы мамандарға қойылатын жаңа нарықтық талаптардың әсерімен және пайда болуымен туындайды. Нарықтың жаңа қажеттіліктері персоналдың барлық категорияларының еңбек әрекетін, оның ішінде ішкі фирмалық жоспарлау саласын жетілдірудің негізгі реттеушісі болып табылады. Сол себепті жоспарлауды жетілдіру барлық өндірістің тиімділігін және персоналдың табыстар деңгейін арттырудың негізіне айналып, кәсіпорындарда әрбір адамның және барлық үлкен және кіші корпорациялар мен фирмалардың басты экономикалық және әлеуметтік даму максаттарына қол жеткізудің маңызды құралы болуы тиіс.

Бақылау сұрақтары:

1. Автоматтандырылған жоспарлау жүйелерінде экономист қандай роль атқарады?
2. Жоспарлық есептеулердің автоматтандырылған жүйелерінің құрамына қанадай негізгі құрамдаушылар кіреді?
3. Интеграцияланған автоматтандырылған жүйе дегеніміз не?
4. Интеграцияланған автоматтандырылған жүйе мамандарға қандай жоспарлық-басқару қызметтерін орындау мүмкіндігін береді?
5. Мәліметтер базасын басқару жүйесі дегеніміз не?
6. Мәліметтер базасымен операциялардың типтік модулінің құрамына қандай жұмыстар кіреді?
7. «Сұрыптау» операциясы дегеніміз не және ол қалай орындалады?
8. Мәліметтер базасында қажетті ақпаратты іздеу қалай жүзеге асырылады?
9. Отандық кәсіпорындарда автоматтандырылған жоспарлаудың қандай жүйелері қолданылады?
10. «Интернет» жүйесі дегеніміз не және ол жоспарлық қызметте қалай қолданылады?
11. Құрастыру сатысында жоспарлардың сапа деңгейін қалай бағалауға болады?
12. Әзірленген жоспарлардың сапасын бағалау үшін қандай көрсеткіштерді қолдануға болады?
13. Жоспарлардың кернеу коэффициенті жалпы алғанда нені көрсетеді?

14. Жоспарлардың тең кернеулігі дегеніміз не?

15. Жоспарлардың орындалуын бағалауда қандай кернеулік коэффициенттері қолданылады?

16. Бағалау жоспарларының көрсеткіштері арасы нені сипаттайды?

17. Кернеу коэффициенттері қауіп-қатер көрсеткіштерімен қалай байланысқан?

18. Тәуекел дәрежесін бағалау үшін қандай көрсеткіштер пайдаланылуы мүмкін?

19. Ішкі фирмалық жоспарлауды жетілдірудің қандай негізгі бағыттары болады?

20. Нарықтық жоспарлауды жетілдіруде ғылым мен өндіріс қандай рольге ие болады?

ҚОРЫТЫНДЫ

Ірі өнеркәсіптік фирманы басқару қызметі ретінде ішкі фирмалық жоспарлау өндірісті қамтамасыз етудің материалдық көздері мен нарық сұранысын ескере келе, өндірістің негізгі бағыттары мен даму пропорцияларын негіздей келе анықтаудан тұрады. Жоспарлау бүкіл фирманың және жеке алғанда әрбір бөлімшенің белгілі бір уақыт кезеңіндегі даму мақсаттарын нақтылаудан; шаруашылық міндеттерді, оларға қол жеткізу құралдарын, жүзеге асырудың мерзімдері мен кезектілігін анықтаудан; алға қойылған міндеттерді шешу үшін қажетті материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын анықтаудан көрініс табады.

Жоспарлаудың басқару функциясы ретінде тағайындалуы алдын ала фирманың құрамына кіретін кәсіпорындардың қалыпты қызметі мен дамуы үшін қолайлы жағдайларды қамтамасыз ететін, барлық ішкі және сыртқы факторларды ескеруге тырысудан тұрады. Ол әрбір өндірістік бөлімше мен бүкіл фирманың ресурстарды неғұрлым тиімді пайдалану мүмкіндіктерін ескере келе, нақты мақсаттарға қол жеткізудің кезектілігін анықтайтын шаралар кешенін дайындауды көздейді. Сол себепті бүкіл технологиялық тізбекке кіретін: ғылыми = зерттеулер және дайындамалар, өндіріс пен өткізуге кіретін фирманың жеке құрылымдық бөлімшелері арасы. Бұл қызмет тұтынушылық сұранысты анықтау мен болжауға, қолда бар ресурстарды және шаруашылық конъюнктураны дамыту перспективаларын талдау мен бағалауға негізделеді.

Нарық жағдайларында әрбір кәсіпорынға тек қысқа мерзімді ғана емес, ұзақ мерзімдік, сондай-ақ өз әлеуметтік-экономикалық дамуы үшін стратегиялық және тактикалық жоспарлар қажет. Сонымен қоса, жаңа кәсіпорындарды құру, жаңа өнімді игеру, кез келген жаңа істі ашу үшін бизнес-жоспарлар қажет болып шықты. Мұндай жоспарлар нарықта әрбір кәсіпорынға, әрбір кәсіпкерге қажет. Сондықтан қолданыстағы жоспарлар мен жоспарлаудың әдістері туралы біздің жастар – келешек өндіріс мамандары көп білуі тиіс. Олар сондай-ақ оларды дайындай және оптимизациялай білуі қажет.

Нарықтық жағдайларда кәсіпкерлер мен өндірушілер жоғары ақырғы нәтижелерге қол жеткізуге бағдар алды, жоспарлау біздің кәсіпорындарда жаңа функцияларға ие болуда. Ол қазір тек бәсекеге қабілетті өнімді өндіру процесін қамтамасыз етіп қана қоймай, ресурстардың толық қамтылуы, табыстардың әділ бөлінуі мен өмір сапасын арттыруға септігін тигізуі тиіс.

Жоспарлау процесі экономист-менеджерлердің ғылыми және тәжірибелік қызметінің күрделі кешені болып табылады. Оны кәсіпорындарда ұйымдастырудың деңгейі, жоспарлық көрсеткіштердің әзірлену барысына да, тауарлар мен қызметтерді өндіру мен сатудың ақырғы нәтижелеріне де едәуір ықпалын тигізеді. Сол себепті фирма ішіндегі жоспарлау курсын оқу экономисттер мен менеджерлер үшін аса қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248с.
2. *Айтбаев М.* Стратегия планирования в условиях рынка // *Азия - экономика и жизнь*. Алматы: Казахстан, 1997, апрель, № 14 с.12.
3. *Байзаков С.* Стратегическое планирование: опыт и проблемы. В сб.: Стратегия развития Казахстана до 2030г.: проблемы и пути их реализации. Алматы: Казахстан, 1998. с.131-134.
4. *Баранов А.* Планирование: от диктата к диалогу. // *Экономика и жизнь*, Алматы: Казахстан, 1990, май, № 22 с.16.
5. *Басовский Л.С.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: ИНФРА- М, 1999.
6. *Бор М.* Нужно ли пересматривать методологию планирования? Плановое хозяйство. М.: ИНФРА- М, 1990. № 9 с.44-49.
7. *Бухалков М.И.* Внутрифирменное планирование: Учебник. 2-е изд, испр.и доп. М.: ИНФРА- М, 2000.
8. Возврат к идее государственной плановой экономике: Общественное мнение. // *ЭКО*. Алматы: Казахстан, 1995. № 1 с.159- 161.
9. *Ворст Й., Ревентлоу П.* Экономика фирмы /Пер. с датск. – М.: Высшая школа, 1994. – 272с.
10. Деловое планирование. Учебное пособие /Под ред. *В.М.Попова*. – М.: Финансы и статистика, 1997. -368с.
11. *Дзарасов С.* План и рынок в тектологической концепции. А.Богданова // *Экономист*. Алматы: Казахстан, 1995, № 10. С. 60 – 67.
12. *Долан Э.Ю., Линдсей Д.Е.* Рынок: микроэкономическая модель /Пер.с англ. – СПб.: Автокомп, 1992. – 496с.
13. *Забелин П.В., Моисеева Н.К.* Основы стратегического управления. М.: 1998.
14. *Зиньковская Н.В. и др.* Стратегическое планирование на предприятии: Учеб. пособие. М, 1993.
15. *Зубов В.М.* Как измеряется производительность труда в США. – М.: Финансы и статистика, 1990. 144с.
16. *Игнатовский П.* Об истоках методологии планирования (исторический аспект).// *Плановое хозяйство*. М, 1990, № 2 с.68-82.
17. *Идрисов А.Б. и др.* Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиции. М.: Филин, 1996.
18. Изменение форм и методов планирования. // *Плановое хозяйство*. Алматы: Казахстан, 1990, № 4 . С. 3–17.
19. *Исмаилова С.* От плана к рынку. // *Деловая неделя*. Алматы: Казахстан, 1997, 9 мая, с.8

20. *Ихданов Ж.О.* Стратегическое планирование и его актуальные проблемы. // Аль-Пари. Алматы: Казахстан, 1998, № 1 с.5-9.
21. *Кинг У., Д. Клиланд.* Стратегии планирования и хозяйственная практика. М.: Прогресс, 1982.
22. *Лившиц А.Я. и др.* Введение в рыночную экономику. Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 1994. – 447с.
23. *Липсиц И.В.* Что такое бизнес – план и как его составить. – М.: Россия молодая, 1992. – 45с.
24. Макроэкономические показатели Казахстана (понятие, особенности, тенденции); (Внеэкономическая деятельность Казахстана) // Экономика Казахстана. Алматы: Казахстан, 1997, № 5-6 с. 75-89.
25. *Малышева В.* Эффективно планировать и управлять. // Финансы Казахстана. Алматы: Казахстан, 1996г, № 8 с. 56-60.
26. Менеджмент организации. Учебное пособие /Под ред. *З.П.Румянцевой и Н.А.Саломатиной.* – М.: Инфра – М, 1996. – 432Сс.
27. *Нурпеисов М.* Агентство по стратегическому планированию обнародовало республиканский и региональные планы на период 1998-2000.// Деловая неделя. Алматы: Казахстан, 1998, 6 марта, с.2-3.
28. *Нурсеитов А.* Трансформация системы экономического планирования: этапы и перспективы. // Азия-Экономика и жизнь. Алматы: Казахстан, 1996, № 27 с.12.
29. Организация и технология планирования: Лабораторный практикум. //Составители: *Н.В.Зиньковская, П.Кришова, Н.А.Волкова и др.* М, 1993.
30. *Парсаданов Г.* Каким должно быть государственное планирование. // Проблемы теории и практики управления. Алматы: Казахстан, 1995, № 2 с. 36-42.
31. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Под ред. *Т.Г.Морозовой и А.В.Пикулькина.* М.: ЮНИТИ, 1999.
32. Стратегическое планирование. Под ред. *Уткина Э.А.* М.: Ассоциации авторов и издателей "Тандем" изд. ЭКМОС, 1998.
33. Стратегический менеджмент. Под ред. *Е. Утембаева.* Книга 1 Алматы: Казахстан, 1998.
34. Стратегия развития Казахстана до 2030г. и пути их реализации. Алматы: Казахстан, 1998.
35. *Утембаев Е.* Достигнута стабилизация в основных секторах экономики.//Азия - Экономика и жизнь. Алматы: Казахстан, 1998, № 6, с. 6.
36. Управление проектами /Под ред. *В.Д.Шапиро.* – СПб.: Два – три, 1996. – 610с.
37. *Уткин Э.А.* Управление фирмой. – М.:Акалис, 1996. – 516с.

38.Хе О. Утверждено положение об Агентстве по стратегическому планированию и реформам. //Панорама. Алматы: Казахстан, 1997, № 5 декабря, с.г.

39.Хлынов В. Общегосударственное планирование рыночной экономики: опыт Японии. // Проблемы теории и практики управления. Алматы: Казахстан, 1997, с.46.

40.Шумейко В. Перейти к стратегическому планированию экономического реформирования. // РЭЖ. М, 1995. № 1, с. 3-8.

41.Эльстон Р. Планирование как двигатель рыночных реформ. //Деловая неделя. Алматы: Казахстан, 1995, 30 июня.

42.Эван Д.Р., Берман Б. Маркетинг/Сокр. пер. с англ.- М.: Экономика,1990.-350с.

43.Экономика предприятия. Учебник/Под ред.О.И.Волкова.- М.: Инфра –М, 19997.- 416с.

44.Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие/Под ред. А.П.Градова.- СПб.: Специальная литература, 1995. – 461с.

Негізгі түсініктеме сөздігі

Азаюшы шекті пайдалылық заңы – шығыс өзгермеген кезде кез келген пайдаланылатын ресурстың көлемі артқан кезде, оның шекті өнімі төмендейді деп тұжырымдаушы ереже.

Ақшалай түсім – тиісті нарықта тауар сатудан алынған ақша сомасы.

Алуан-түрліліктен үнемдеу – бір фирманың шектерінде өндірістің бірнеше түрлерін біріктіру арқылы қол жеткізілетін шығындардың қысқаруы.

Амортизациялық ақша аударымдары - өндірістік қорлардың баланстық құны мен қолданыстағы амортизация нормалары бойынша есептелген, оларды толық қалпына келтіруге жоспарланатын ақшалай қаражаттардың сомасы.

Анық шығындар – фирманың сыртқы жеткізушілерден қажетті өндірістік ресурстарды сатып алуға жұмсайтын шығыстары.

Ауыспалы шығындар - өнім шығарудың көлеміне тәуелді өзгеретін өндірістің ауыспалы факторларының шығыстары.

Барабар шығыстар – экономикалық ресурстарды пайдаланудың мүмкін болатын тәсілдерінің ішіндегі ең үздігінің бағалық құны (қолдан тайған мүмкіндіктер).

Баға – тауар немесе қызмет бірлігі үшін төленетін немесе алынатын ақшаның немесе басқа тауарлар мен қызметтердің мөлшері.

Баға табалдырығы - әрекеттегі заңнамада белгіленетін минималды баға.

Бәсекеге қабілетті өнімді болжау – жаңа тауарларды дайындау процесі, өсуші және жетілген өнімдерді өмір циклының барысында болжау және басқару.

Бизнес-жоспар – фирмаларды және олардың бөлімшелерін жобалаумен немесе құрумен, нарыққа қажетті тауарлар мен қызметтерді дайындау және жеткізумен байланысты инновациялық объектілер немесе процестерді жүзеге асыруға қатысты ішкі фирмалық жоспарлаудың жаңа түрі.

Бухгалтерлік шығындар – тауарларды, жұмысты, қызметтерді өндіру және сату процесіндегі ақшалай қаражаттардың фактілі жұмсалымдары.

Бұйымның табыстылығы - өнім өндірудің пайдасы мен шығындарының арақатынасы.

Бюджеттік шектеу - өнімді тұтынушылардың табыстарының шамасымен анықталатын сатып алу қабілеттілігі.

Вертикальды интеграция – фирманың жоспарлық-басқарушылық қызметінің өндірістік процестің түрлі буындарына жоғары-төмен бөлінуі.

Горизонтальды интеграция – шаруашылық бөлімшелердің деңгейінде фирманың жоспарлық-басқарушылық қызметінің кеңеюі.

Диверсификация – фирмалардың әртекті, технологиялық тұрғыдан байланыспаған салаларға енуі.

Дивидендтер – салық алудан кейін қалған пайданы бөлу кезінде ұйым акционерлері алатын қандай да табыс.

Дисконгтау – қолданыстағы пайыз нормасы (мөлшерлемесі) бойынша белгілі бір уақыт кезеңінен кейін төленетін бүгінгі құн (сома) есептелінетін процесс.

Еңбек қарқындылығы - өнімді өндіру, жұмыстар мен қызметтерге уақыт бірлігі ішінде жұмсалатын еңбек шығындарының шамасы.

Еңбек өнімділігі – жұмыс уақытының бірлігінде өндірілген өнімнің, жұмыстар мен қызметтердің жалпы мөлшері немесе өнім бірлігін жасауға жұмсалған жұмыс уақытының мөлшері.

Еңбек ресурстары – материалдық игіліктерді өндіру және еңбек нарығында қызмет көрсетуге қатысуға әлеуетті тұрғыдан дайын, еңбекке қабілетті немесе экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың жиынтығы.

Еңбек ақысын төлеу нысандары – персоналдың еңбек ақысының экономикалық көрсеткіштерге және еңбек шығындары мен нәтижелерін өлшеудің тәсілдеріне тәуелді ұйымдастырудың қолданыстағы әдістері.

Жалпы айналым – кәсіпорынның барлық бөлімшелеріне құндық өлшемде жоспарланатын өнім өндіру, жұмыстарды орындау мен қызметтерді көрсетудің сомаланған көлемі.

Жоспарлардың орындалуын талдау – алдын ала белгіленген бақылау нүктелері бойынша фактілі көрсеткіштерді жоспарлық көрсеткіштермен салыстыру.

Жоспарлау әдістемесі – нақты жоспарлық көрсеткіштерді негіздеудің пайдаланылатын әдістерінің, тәсілдері мен айдаларының құрамы.

Жоспарлаудың әдіснамасы – теориялық ережелердің, жалпы экономикалық заңдылықтардың, қазіргі заманғы нарық талаптарының және алдыңғы қатардағы тәжірибеде мойындалған жоспарларды әзірлеу әдістерінің жиынтығы.

Жоспарлардың кернеулілігі – өндірістік-шаруашылық қызметтің жоспарланатын және нормативтік (эталондық) көрсеткіштерінің арақатынасы.

Жоспарларды оптимизациялау – шынайы өндірістік жағдайларда көзделетін көптеген көрсеткіштердің ішінен неғұрлым үздік нұсқасын таңдау.

Жоспар – ұйымның және оның барлық бөлімшелерінің экономикалық-әлеуметтік дамуының қажетті кезеңге болжанатын және әзірленетін бағдарламасы.

Жоспарлау пәні – белгілі келешекте кәсіпорындардың әлеуметтік-экономикалық дамуының кешенді жоспарларының жобалары.

Жоспарлау технологиясы – ішкі фирмалық жоспарларды әзірлеудің мазмұны, нысаны, құрылымы мен тәртібі.

Жүйелік жоспарлау – жұмыстардың мазмұны мен стратегиялық жоспарларды және қызметтің ұзақ мерзімдік кешендік жобалық, жоспарлық және басқа түрлерін орындаудың ұзақтылығын графикалық бейнелеудің нысаны.

Инвестициялық салық несие – белгілі шарттармен ұйымға салық бойынша өз төлемдерін азайту және оны кейін кезең-кезеңмен несие сомасын және есептелген пайыздарды төлеу мүмкіндігі берілетін салықтарды төлеудің мерзімінің өзгеруі.

Капитал – қосымша тауарлар мен қызметтерді өндіру мақсатымен құрылған ұзақ мерзімдік пайдалану ресурстары.

Калькуляцияның тапсырыстық әдісі – өнім өндірудің шығындарын жеке тапсырыстар, жұмыстар, мердігерліктер мен қызметтер бойынша жоспарлау.

Кәсіпорынның балансы – ағымдағы жоспарлық кезеңде ақшалай қаражаттардың қалыптасу және пайдалану көздерін ашатын өндірістік-қаржылық қызметтің жиынтық көрсеткіштері, барлық шығыстар мен табыстардың тепе-теңдігі.

Кәсіпорын персоналы – өндірістік қызметпен айналысатын (жұмыс күші) белгілі категориялардың және маман жұмысшыларының құрамы.

Кәсіпорынның әлеуеті – оның күшін, көздерін, мүмкіндіктерін, қаражаттарын, қорларын, қабілеттерін, ресурстарын және басқа да көптеген өндірістік резервтерін сипаттайтын көрсеткіштердің немесе факторлардың жиынтығы.

Кәсіпқой фирма – өз меншіктенушілері үшін нарықта тауарлар мен қызметтерді ұсыну арқылы пайда алу мақсатында құрылған және әрекет ететін ұйым.

Кәсіпорын пайдасы – сатылған өнім, жұмыстар мен қызметтер және өндірістік коммерциялық қызметтің басқа түрлерінен түсетін кәсіпорынның ақырғы табысы.

Күнтізбелік жоспарлау – жылдық жоспарлық тапсырмаларды өндірістік бөлімшелер мен оларды орындау мерзімдері бойынша бөлу, белгіленген көрсеткіштерді нақты жұмыстарды орындаушыларға жеткізу.

Қайта қаржыландыру мөлшерлемесі – несие ресурстарын пайдалану үшін Орталық банкісінің пайыздық мөлшерлемесінің қолданыстағы есептік шамасы.

Қаржылық жоспарлау – жоспарланған қызметті жүзеге асыруға ақшалай қаражаттардың қажеттілігін, олардың негізгі түсу көздерін және кәсіпорындағы қаржының қозғалыс ағыстарын белгілеу.

Максиминді стратегия – пайдада (табыстарда) минималды шығындарға ұмтылатын фирманың әрекет жоспары.

Нарық – сатып алушыға қатысты аумағындағы немесе оның шектерінен тыс жердегі ең жақын аумақтағы тауарлардың, жұмыстардың және қызметтердің айналым саласы.

Нарықтық баға – салыстырмалы экономикалық жағдайларда нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың өзара әрекеттесу жағдайында қалыптасқан тауардың, жұмыстың және қызметтің құны.

Нарықтың әділ бағасы – сенімді ұтысқа тең ақшалай қаражаттардың сомасы.

Нәтиже (эффект) – кәсіпорынның өндірістік және басқа қызметінің барысында жоспарлық нәтижеге жету дәрежесі.

Норма – нақты өндірістік жағдайлардағы экономикалық ресурстарды шығындаудың ғылыми негізделген шамасы.

Норматив – қазіргі нарықтық жағдайларда қалыптасқан, экономикалық ресурстарды пайдаланудың жоғары тиімділігін қамтамасыз ететін, оларды жұмсаудың ортақ орташа өлшенген мөлшері.

Оперативті жоспарлау жүйелері - өндіріс барысын реттеу және өнімді бөлу үшін қажетті негізгі жоспарлық-ұйымдастырушылық көрсеткіштерді есептеудің әдістері мен тәсілдерінің жиынтығы.

Оперативтік-өндірістік жоспарлау – кәсіпорынның техникалық-экономикалық жоспарларын әзірлеу, одан әрі дамыту, орындау және қадағалау.

Орташа шығындар - өнімнің, жұмыстың, қызметтің бірлігін есептегендегі өндірістік ресурстардың шығыстарының сомасы.

Өздігінен жоспарлау – уақыттың кез келген кезеңіне кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің барлық көрсеткіштерін еркін нарықтық жоспарлау.

Өмір сапасы – қажетті өмір игіліктерін, материалдық байлықты және рухани құндылықтарды алуды қамтамасыз ететін адамның тіршілік ету жағдайларының жиынтығы.

Өнімнің жаңару коэффициенті – кәсіпорынның жылдық жоспарындағы жаңа және ескі өнімді өндіру көлемдерінің арасындағы арақатынас.

Өнім номенклатурасы – шығарылатын тауарлардың түрлері, тектері, сұрыптары, мөлшерлері мен басқа да белгілері бойынша тізімдемесі немесе құрамы.

Өндіріс көлемі – жоспарланатын уақыт кезеңіндегі кәсіпорында шығарылатын өнімнің заттай, еңбектік немесе құндық өлшемдегі саны мен номенклатурасы.

Өндіріс саласы – нарықта белгілі бір (біртекті) өнім түрін шығаратын және сататын кәсіпорындардың тобы.

Өндірістік қуат – барлық қолда бар экономикалық ресурстарды неғұрлым толық пайдаланған жағдайда белгіленген ассортиментте және номенклатурада өнім шығарудың, жұмыстарды және қызметтерді орындаудың максималды мүмкін жылдық көлемі.

Өндірістік бағдарлама – нарық талап ететін тауарларды шығарудың, жұмыстарды орындаудың және қызмет көрсетудің номенклатурасын, көлемін, сапасын және мерзімдерін сипаттайтын өндіріс пен сатудың кеңейтілген жоспары.

Өндірістік функция – максималды мүмкін болатын өнім шығарылымының берілген технология мен өндірісті ұйымдастырудың деңгейінде қандай да үйлесімде пайдаланылатын экономикалық шығыстарға тәуелділігі.

Өндірістік цикл – бөлшектерді жасау, жұмыстар мен қызметтерді орындаудың өндірістік процесінің басынан аяғына дейінгі күнтізбелік уақыттың интервалы.

Өндірістің табыстылығы – жиынтық пайданың кәсіпорынның (фирманың) негізгі қорлары мен айналым қаражаттарының орташа жылдық құнына қатынасы.

Өнімнің өзіндік құны – кәсіпорынның өндіріс пен сатуға жұмсайтын ақшалай нысанда көрініс табатын жеке шығындары.

Өндіріс факторлары – тауарлар мен қызметтерді өндіру және сатуда қолданылатын еңбектің, капиталдың, табиғи ресурстардың және кәсіпқойлық қабілеттердің негізгі салымдары.

Өндіріс ауқымынан шығатын үнемдеу - фирма өнім шығару көлемін арттырған кездегі еңбек бөлінісі мен материалдардың шығыны қысқаруының нәтижесінде жүретін өндіріс факторларының өндіргіштігіне үстеме қосымша.

Өсімақы – салық төлеуші тиісті сомаларды белгіленген мерзімдермен салыстырғанда біршама кеш мерзімдерде төлеген жағдайда төленетін ақшалай сома.

Пайдалылық – тауар өндіру және сатудан, қызметті орындаудан, игілікті пайдаланудан алынатын қанағаттану сезімі.

Пайыздар – қарыздық міндеттеме бойынша оны ресімдеудің тәсіліне тәуелсіз алынған кез келген жарияланған (белгіленген), оның ішінде дисконт түрінде жарияланған табыс түрі.

Персоналдың тиімді еңбекпен қамтылуы – нәтижелердің шығындарға сәйкес келуі немесе одан асуына қол жеткізілетін жұмыс күшін пайдаланудың дәрежесі.

Процестік калькуляция – экономикалық шығындарды өндірістің жеке бөлімшелері, сатылары немесе өндірістік процестер бойынша жоспарлау.

Ресурстардың шектеулілігі – тауарлар немесе қызметтердің нақты мөлшеріне ие болу қалауы мен оны қанағаттандыру үшін қажетті қаражаттардың арасындағы сәйкессіздік.

Рационалдылық – жоспаршы-экономисттердің игіліктердің барлық қол жетерлік комбинацияларын салыстырып, өз (фирма) көзқарасы бойынша неғұрылым орындысын таңдау қабілеті.

Салықтардың түрлері – әрекеттегі Салық кодексімен көзделген федералды, аймақтық және жергілікті салықтар.

Салық – мемлекеттік ұйымдардан және жеке тұлғалардан олар иеленетін ақшалай қаражаттарды иесіздендіру нысанында алатын міндетті қайтарымсыз төлем.

Салық базасы – салық салу объектісінің құндық, физикалық немесе басқа да сипаттамасы.

Салық декларациясы – салық төлеушінің алынған табыстары мен жұмсалған шығыстары, табыс көздері, салық кепілдемелері мен салықтардың есептелген сомасы туралы жазбаша мәлімдемесі.

Салық мөлшерлемесі – салық базасының өлшем бірлігіне төленетін салық төлемдерінің шамасы.

Салық жеңілдіктері – басқа салық төлеушілермен салыстырғанда салықтар мен алымдар туралы заңнамада көзделген артықшылықтар.

Салық санкциялары – әрекеттегі Салық кодексімен көзделетін ақшалай жазалар (айыптар).

Салық Кодексі – салықтар мен алымдар туралы заңнамасы.

Салықтық мерзім – күнтізбелік жыл немесе аяғына қарай төленуге тиісті сома анықталатын басқа да уақыт.

Салық төлеушілер – Салық Кодексіне сәйкес салықтар мен алымдарды төлеу міндеті жүктелген ұйымдар мен жеке тұлғалар.

Салық салу объектілері – салықтар мен алымдар алынатын, сатылатын тауарлардың, орындалған жұмыстардың және көрсетілен қызметтердің құны, мүлік, пайда, табыс.

Сату – қайтарымды негізде тауарларға, жұмыстар мен қызметтерге меншік құқығын табыстау, сондай-ақ оларды жеке тұлғалар арасында айырбастау.

Сәттік кезең - өндірістің барлық факторлары тұрақты болып табылатын уақыт аралығы.

Стратегиялық жоспарлау – фирманың одан әрі дамуының ұзақ мерзімдік мақсаттары мен міндеттерін және жоспарланған идеалдарға (мақсаттарға) қол жеткізу үшін қажетті қаражаттарды таңдау және негіздеу.

Сұраныс – белгілі бір кезең барысында тұтынушылар әрекеттегі бағалар бойынша сатып алуға дайын және оған қабілетті болатын тауарлардың мөлшері.

Сыртқы нәтижелер – бағалардан көрініс таппайтын нарықтық операциялардан келетін шығыстар немесе пайда.

Таңдаудың барабар құны - өндірістің берілген шарттарында құрбан етуге тура келетін ресурстарды пайдаланудың барлық нашар тәсілдерінің ішіндегі ең дұрысы.

Табыстылықтың ішкі нормасы - өнімдер мен қызметтерді өндіру және сату барысындағы инвестициялардың өтелуінің шекті шамасы.

Табыс – салық салудан кейін қалатын пайданы бөлу кезіндегі ұйымның акционерлері алатын қандай да табыс (пайыздар).

Тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелес тауарлардан нақты жеке сұраулар мен қоғамдық қажеттіліктерге сәйкес келу дәрежесі бойынша ерекшеленетін олардың тұтынушылық қасиеттерінің жиынтығы.

Табыс нәтижесі – шынайы табысты арттырумен байланысты болатын тауар бағасының өзгеруі кезінде, оған сұраныстың өзгеруінің құрамдаушысы.

Таза пайда – жұмсалған қаражаттарды, оның ішінде өндірістің шығындалған қаражаттарының орнын толтыруға алып қойылған қаражаттарды алып тастағандағы жалпы табыс.

Таза дисконтталған табыс – уақыттың бастапқы кезеңіне келтірілген жобаның әрекет етуінің жоспарланатын кезеңінің ішіндегі нәтиженің жалпы сомасы.

Тарифтік мөлшерлемелер – уақыт бірлігіндегі персоналдың түрлі категорияларының еңбек ақысын төлеудің ақшалай нысаны, мысалы: сағаттық, күндік, айлық және жылдық.

Техникалық-экономикалық жоспарлау – техника мен экономиканың даму көрсеткіштерін әрекет орны мен уақыты бойынша бірлігінде және өзара байланысында тұтас жүйесін әзірлеу.

Тепе-теңдік – экономикалық ауыспалы шамалардың мәндері көбеймейтін және азаймайтын көрсеткіштердің тепе-теңдік жағдайы.

Тиімді шығарылым – тауар бірлігін оны көп немесе аз шамада ұсына отырып, тұтынудан түсетін таза ұтысты арттыру мүмкін болмайтын өндіріс көлемі.

Тұрақты шығындар – өнім шығару көлемінің артуымен қатар өзгермейтін өндірістің тұрақты факторларының шығыстары.

Тұтынушы себеті – тұтынудың жоспарланатын стандартты деңгейіне сәйкес келетін тауарлардың жиынтығы.

Ұзақ мерзім - өндірістің барлық факторлары ауыспалы деп қарастырылатын уақыт аралығы.

Ұйымдар – Азаматтық Кодекс басқа заңнамасына сәйкес құрылған заңды тұлғалар.

Ұсыныс - өндіруші белгілі уақыт ішінде әрбір нақты баға бойынша өндіруге және нарықта сатуды қалайтын және оған қабілетті болатын өнім мөлшері.

Үлестік өзіндік құн – өнім немесе қызметтің бірлігін өндіруге кететін кәсіпорын шығыстарының орташа мәні.

Фирманың ішкі айналымы – өнеркәсіптің цехтары мен бөлімшелерінің арасында айналатын өндірістің сомаланған көлемінің бір бөлігі.

Фирманың бюджеті – жоспарланатын жылдағы барлық шаруашылық бөлімшелер мен функционалды қызметтердің табыстарының (шығыстарының) жиынтық жоспары (сметасы).

Шекті пайдалылық – өнімнің қосымша бірлігін тұтынуға байланысты туындаған ортақ пайдалылықтың артуы.

Шот – ақшалай қаражаттар есебіне салынатын және жұмсалатын, шарттың негізінде ашылатын есеп айырысу (ағымдағы) шоттары және басқа да банктегі шоттар.

Шығыстар жүйесі – ағымдағы жылдағы өндірістік-шаруашылық қызметтің алдыңғы кезеңіне қатысты кәсіпорынның барлық шығыстарының жиынтық жоспары.

Шығындар функциясы – өндіріс көлемі мен оның минималды мүмкін шығыстарының арасындағы қатынас.

Шығынсыздық нүктесі – жиынтық табыстардың (ақшалай түсімнің) және шығыстардың (шығындардың) тепе-теңдігіне қол жеткізу мүмкін болатын өнім шығарудың көлемі.

Ішкі фирмалық жоспарлар – нарық талап ететін тауар өндірудің, жұмыстарды орындау мен қызмет көрсетудің шектеулі ресурстарды рационалды пайдаланған жағдайдағы түрлерін, көлемдері мен мерзімдерін неғұрлым толық анықтаудың негізінде ұйым дамуының экономикалық мақсаттарын, шаруашылық етудің тиімді нысандары мен әдістерін кешенді негіздеу.

Экономикалық тиімділік критерийі – аса жоғары ақырғы нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз ететін талаптардың, мақсаттардың, міндеттер мен көрсеткіштердің жиынтығы.

Экономикалық пайда – жалпы табыс пен өнім шығарудың белгілі көлемінің экономикалық шығыстарының арасындағы айырма.

Экономикалық тиімділік – жоспарлық-өндірістік қызметтегі шығыстар мен нәтижелердің арасындағы қатынас: ресурстарды барынша аз жұмсау жағдайындағы белгілі бір құнға ие өнімді өндіру; белгілі бір құнға ие ресурстарды қолданумен өндірістің неғұрлым үлкен көлемдеріне қол жеткізу.

Экономикалық цикл – бірқатар жылдың ішінде қайталанатын экономикалық белсенділік деңгейіндегі өрлеулер мен құлдыраулар.

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ	3
1-БӨЛІМ. Нарықтық экономикадағы жоспарлау әдіснамасы	6
1.1.НАРЫҚТЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ МӘНІ МЕН ҚЫЗМЕТТЕРІ	6
1.2.ШКІ ФИРМАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПӘНІ МЕН ӨДІСІ.....	8
1.3.ЭКОНОМИСТ-МЕНЕДЖЕРЛЕРДІҢ ДАЙЫНДЫҒЫНА ҚОЙЫЛАТЫН БІЛІМ БЕРУ СТАНДАРТЫНЫҢ ТАЛАПТАРЫ.....	10
1.4.ШКІ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН МАЗМҰНЫ	12
1.5.ФИРМА ІШІНДЕГІ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПРИНЦИПТЕРІ МЕН ӨДІСТЕРІ	15
1.6.КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЖОСПАРЛАУШЫ ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТТЕРІ МЕН ҚҰРЫЛЫМЫ.....	17
.....	
2-БӨЛІМ. Жоспардағы нормативтер мен көрсеткіштер жүйесі...	22
2.1.ЖОСПАРДАҒЫ НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАР ТУРАЛЫ ТҮСІНІК	22
2.2.НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАРДЫҢ ЖІКТЕЛУІ ЖӘНЕ СИПАТТАМАСЫ	24
2.3.ЕҢБЕК НОРМАТИВТЕРІ, ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ТАҒАЙЫНДАЛУЫ	25
2.4.МАТЕРИАЛДЫҚ НОРМАТИВТЕР, ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҚОЛДАНЫЛУЫ	28
2.5.ЖОСПАРЛЫҚ НОРМАТИВТЕР МЕН НОРМАЛАРДЫ ӨЗІРЛЕУДІҢ ӨДІСТЕРІ	31
2.6.НОРМАТИВТЕР МЕН ЖОСПАРЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРДІҢ ӨЗАРА ӨСЕРЛЕСУ МЕХАНИЗМІ	33
3-БӨЛІМ. Стратегиялық жоспарлау	37
3.1.КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ТАҢДАУ	37
3.2.БӨСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ ӨНІМ ӨНДІРУДІ БОЛЖАУ	41
3.3.КӘСІПОРЫН ӨЛЕУЕТІН ДАМЫТУДЫ ЖОСПАРЛАУ	46
3.4.ӨНДІРІСТІК РЕСУРСТАРҒА ҚАЖЕТТІЛІКТІ ЖОСПАРЛАУ	49
3.5.КҮРДЕЛІ ҚАРЖЫ ЖҰМСАЛЫМДАРЫН ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ	52
4-БӨЛІМ. Жоспарлаудың жүйелік әдістері	56
4.1.ЖҮЙЕЛІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ МӘНІ	56
4.2.ЖҮЙЕЛІК ҮЛГІЛЕРДІ ҚҰРУ	60
4.3.ЖҮЙЕЛІК ГРАФИКТЕРДІҢ ЖОСПАРЛЫҚ ПАРАМЕТРЛЕРІН ЕСЕПТЕУ	64
4.4.ЖҮЙЕЛІК ЖОСПАРЛАРДЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ	68
5-БӨЛІМ. Өнім өндіру мен сатуды жоспарлау	73
5.1.КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІС ЖОСПАРЫНЫҢ МАЗМҰНЫ	73
5.2.ӨНДІРІС ЖОСПАРЫНЫҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІ	75
5.3.КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК БАҒДАРЛАМАСЫН ӨЗІРЛЕУ	80
5.4.КӘСІПОРЫННЫҢ ӨНДІРІСТІК ҚҰАТЫН ЖОСПАРЛАУ	82
5.5.ТАУАРЛАР МЕН ҚЫЗМЕТТЕРДІ САТУ ЖОСПАРЫН ҚҰРАСТЫРУ	86
6-БӨЛІМ. Әлеуметтік-еңбек жоспары	92
6.1.КӘСІПОРЫННЫҢ ПЕРСОНАЛ ҚАЖЕТТІЛІГІН ЖОСПАРЛАУ	92
6.2.ЕҢБЕК ӨНДІРГІШТІГІН ЖОСПАРЛАУ	97
6.3.ПЕРСОНАЛДЫҢ ЖАЛАҚЫ ҚОРЫН ЖОСПАРЛАУ	102
6.4.ЕҢБЕК ЖАҒДАЙЛАРЫ МЕН ҚАРҚЫНДЫЛЫҒЫН НОРМАЛАНДЫРУ	111
	220

6.5.ЖАҢА ӘЛЕУМЕТТІК-ЕҢБЕК ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ ДАМУЫ	119
7-БӨЛІМ. Өндіріс шығындарын және бағаларды жоспарлау	123
7.1.ІШКІ ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНДАРДЫҢ ЖІКТЕЛІМІ	123
7.2.ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН ЖОСПАРЛАУ	129
7.3.ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫНЫҢ СМЕТАСЫН ҚҰРАСТЫРУ	135
7.4.НАРЫҚТЫҚ БАҒАЛАРДЫ ЖОСПАРЛАУ ЖӘНЕ РЕТТЕУ	138
8-БӨЛІМ. Қаржылық жоспарлау	143
8.1.КӘСПОРЫНДАҒЫ ПАЙДАНЫ ЖОСПАРЛАУ	143
8.2. ЖОСПАРЛЫҚ ПАЙДАНЫ БӨЛУ	146
8.3. ӨНДІРІСТІҢ РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН ЖОСПАРЛАУ	150
8.4. ТАБЫСТАР МЕН ШЫҒЫСТАР БАЛАНСЫН ҚҰРАСТЫРУ	154
9-БӨЛІМ. Жобаларды бизнес-жоспарлау	161
9.1.БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ МАЗМҰНЫ	161
9.2.ӨНДІРІСТІҢ БИЗНЕС-ЖОСПАРЫН ӨЗІРЛЕУ	164
9.3.КӘСПОРЫНДА БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫ ІСКЕ АСЫРУ	168
10- БӨЛІМ. Өндірісті оперативтік жоспарлау	172
10.1.ОПЕРАТИВТІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ЖҮЙЕЛЕРІ	172
10.2.ӨНДІРІСТІҢ ОПЕРАТИВТІК ЖОСПАРЛАРЫН ӨЗІРЛЕУ	176
10.3.ӨНДІРІСТЕГІ ОПЕРАТИВТІК ЕСЕП ПЕН БАҚЫЛАУ	181
11-БӨЛІМ. Жоспарларды экономикалық бағалау	185
11.1.ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІ	185
11.2.ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІК КРИТЕРИЙІН ТАҢДАУ	190
11.3.ЖОСПАР-ЖОБАЛАРДЫҢ ТИІМДІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІН ЕСЕПТЕУ	193
12-БӨЛІМ. Ішкі фирмалық жоспарлауды ұйымдастыру	198
12.1.ЖОСПАРЛАУДА КОМПЬЮТЕРЛІК ТЕХНИКАНЫ ҚОЛДАНУ	198
12.2.ЖОСПАРЛАРДЫ ТАЛДАУ ЖӘНЕ САПАСЫН БАҒАЛАУ	201
12.3.ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ	204
ҚОРЫТЫНДЫ	207
ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ	208
Негізгі түсініктер сөздігі	211