

В заключение, при выращивании 300 тонн семян амаранта и получении из него биологически активных пептидов цена 1 кг пептидов составляет 69 232 сум, цена свободной реализации продукта – 144 739 сум/кг, экономическая эффективность – 86,6%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Х. Алланов, О. Сотторов, М. Нормурадова. “Амарант ўсимлигини етиштириш технологияси” // Агро илм 2021. (2), -34-б.
2. URL:<https://russian.alibaba.com/trade/search?fsb=y&IndexArea=products&CatId=&SearchText=amaranth+protein&selectedTab=products&viewType=GALLERY>.

УДК 658 Вакулич Н.А., преп.; Буневич В.В., студ. (БрГТУ, г. Брест)

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – предприятию. Именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции. Разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление – менеджмент.

Все это требует глубоких экономических знаний. В условиях рыночной экономики выживет лишь тот, кто наиболее грамотно и компетентно определит требования рынка, создаст и организует производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит высоким доходом высококвалифицированных работников.

Поставленные задачи сможет выполнить лишь тот, кто хорошо усвоил основы экономики предприятия.

Что же понимается под термином «экономика»? В классическом определении экономика – это наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей. Поэтому экономика предприятия – наука о том, как это явление осуществляется в рамках каждого, отдельно взятого, предприятия.

Экономика как наука изучает теоретические основы и практические формы функционирования рыночных структур, и механизмы взаимодействия субъектов экономической деятельности общества.

Цель функционирования предприятия

На всех этапах развития экономики основным звеном являлось предприятие. Именно на предприятии осуществляется производство

продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Под самостоятельным промышленным предприятием понимается производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

В условиях рыночных отношений ключевой фигурой выступает предприниматель. Статус предпринимателя приобретает посредством государственной регистрации предприятия. При этом субъектом предпринимательской деятельности может быть как отдельный гражданин, так и объединение граждан. Таким образом, предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Основная цель предпринимательства – получение прибыли, но не любой ценой. Цивилизованные рыночные отношения требуют разумного сочетания обеих целей. Конечно, следует согласиться с тем, что бизнес – это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность приносить все возрастающие размеры прибыли, обеспечивать высокий уровень рентабельности. Вместе с тем, развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, активизирует структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует всемерному повышению эффективности производства.

Производственные и рыночные связи предприятия

Приступая к созданию предприятия, любой предприниматель или группа предпринимателей должны иметь перед собою четкую и ясную идею. Эта идея должна быть подкреплена системой постоянного получения заказов на свою продукцию или услуги. Намечаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены всеми необходимыми материальными ресурсами. Наконец, начиная новое дело, следует продумать возможность постоянного пополнения своего капитала. Все эти вопросы необходимо достаточно подробно отразить в основном документе – предпринимательском бизнес-плане. Важным качеством любого предпринимателя современного предприятия является способность гибко реагировать на изменение ситуации. Для этого надо быть компетентным в избранной сфере деятельности, обладать необходимыми чертами характера: целеустремленностью, упорством, готовностью к неудачам, способностью учиться и делать выводы из своих

ошибок. Следует подобрать надежных партнеров и соратников. Надо быть готовым к конкурентной борьбе. Необходимо четко организовать маркетинг, уметь поддерживать неформальные связи, а на более поздних этапах – официальные отношения как с поставщиками сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, так и с потребителями продукции, с заказчиками.

Формы предпринимательства

Немаловажную роль играет выбор формы предпринимательства, в первую очередь между предпринимательством индивидуальным и коллективным. Избрав индивидуальную форму, предприниматель действует на свой страх и риск. Его предприятие является частным, оно принадлежит ему на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности. В случае неудачи собственник несет полную ответственность по обязательствам предприятия и расплачивается своими средствами, своим имуществом.

Сделав выбор в пользу коллективной формы, предприниматель делит ответственность с партнерами по предприятию. Такая форма позволяет уменьшить риск, привлечь дополнительные ресурсы.

Ниже перечислены основные формы предпринимательства:

Акционерным признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество может быть открытым или закрытым. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Закрытым признается такое акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры такого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Конкуренция и предприятие

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества. Он в значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей. Наиболее яркое проявление соперничества – конкуренция.

Конкуренция – это экономическое состязание изготовителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение благодаря этому максимальной выгоды.

Конкуренция – важное средство контроля в рыночной системе. Рыночный механизм предложения и спроса доводит пожелания потребителей до предприятий-изготовителей продукции, а через них – и до поставщиков ресурсов. Однако именно конкуренция заставляет предприятие-изготовителя и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти пожелания потребителей. Конкуренция вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня, соответствующего издержкам производства.

Однако этим не ограничивается положительное воздействие конкуренции на экономику, ее эффективность. Конкуренция заставляет предприятия наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективные технику, технологию, современные методы организации производства и труда.

Насколько конкурентоспособны малые предприятия? Могут ли они противостоять крупным предприятиям? По мнению ряда зарубежных экономистов, основанному на практическом опыте, малым предприятиям присущи многие положительные качества, которыми обделены крупные компании.

Какие же недостатки характерны для крупных фирм? Прежде всего, они не в состоянии уследить за всеми своими товарами и всеми рынками и смотрят на любые перемены как на риск. Крупные предприятия не в состоянии ладить с людьми одержимыми, которые нередко являются инициаторами новых идей. Такой фирме очень трудно принять решение о вложении денег в проект, который, возможно, начнет давать прибыль через семь – десять лет. Крупные компании тратят слишком много и слишком быстро. Процесс ожидания скорой отдачи средств полностью лишает их необходимой потенции. Наконец, на крупных фирмах не принято вознаграждать за риск. Здесь управляющие компаниями одобряют и утверждают планы, а не товары.

В противоположность крупным компаниям малые фирмы действуют по принципу «ориентации на нужды». Им жизненно необходимо предлагать рынку что-то новое, реально действенное. В мелких фирмах инициатором всего нового является, как правило, один человек, обладающий знаниями и энергией. Следует отметить, что подавляющее большинство новых товаров рождается на мелких фирмах.

Малые фирмы умеют мыслить перспективно. У них относительно невысоки издержки производства на начальном этапе инновационного процесса, поскольку, как правило, длительность этого этапа может повлиять на освоение и выпуск новой продукции.

Общеизвестна гибкость, присущая малым фирмам. При неудаче в одной сфере деятельности они умеют быстро переключаться на другую, более эффективную. Помимо того, малые фирмы, как правило, работают над несколькими идеями сразу, т. е. осуществляют множественный конкурентный подход.

Надо отметить также, что мелкие фирмы «терпимы к хаосу», что совсем или почти невозможно для традиционной крупной компании. Вместе с тем надо иметь в виду, что инновации – это в основном процесс неорганизованный, проходящий, как правило, рывками то вверх, то в стороны. Если крупные корпорации разрабатывают специальные меры для предотвращения такого положения, то мелкие фирмы принимают такое положение совершенно естественно.

Наконец, малые фирмы умеют работать с вкладчиками капитала в рискованные предприятия. Здесь вкладчик знает, что один успех может сразу окупить много неудач. На крупной фирме одна неудача может серьезно подорвать все ее благополучие.

Таким образом, преимущества малых фирм подтверждают – они могут успешно вести конкурентную борьбу.

Заключение

Экономика предприятия есть обобщенный экономических результатов его деятельности, как за прошлый, так и за данный период времени, находящий свое выражение в имуществе, в денежных, материальных и интеллектуальных ресурсах на каждый данный рассматриваемый период времени. Понятие «экономика предприятия» по содержанию как бы сходно понятию «национальное богатство», но применительно к предприятию. Из самой сущности экономики предприятия следует, что она находится в постоянном движении и развитии. Но этот процесс не должен быть стихийным. Им необходимо управлять в соответствии с принятыми целями развития предприятия и постоянными изменениями рынка. А значит, вести экономику предприятия. Успешное ведение экономики предприятия построено на научно обоснованных принципах, учитывающих специфику рыночных отношений. Такими принципами являются:

- Самостоятельность хозяйствующего субъекта, имеющего право распоряжаться факторами производства по своему усмотрению, свободно выбирать, что и сколько производить, а также контрагентов.
- Обособленность, т.е. все решения, касающиеся деятельности предприятия, принимаются в соответствии с его внутренними возможностями.

- Ориентация на максимально возможное удовлетворение потребностей в форме получения прибыли с учетом своих возможностей.
 - Получение прибыли как основной принцип, определяющий характер развития экономики предприятия (прогрессивное возрастание, скачкообразное, одинаковые ежегодные темпы роста и т. д.). Только предприятие, приносящее прибыль, может обеспечить свое техническое и экономическое развитие и выполнять обязательства налогоплательщика.
 - Самофинансирование – технический и экономический рост экономики предприятия за счет получения прибыли и амортизационных отчислений.
 - Скользящее планирование как основа повышения степени динамичности экономики предприятия, ее приспособляемости к меняющейся конъюнктуре рынка.
 - Составление прогнозов, основанных на сопоставлении различных вариантов возможного развития экономики предприятия при разных предположениях относительно совершенствования техники и принятие предполагаемых экономических мер.
 - Рыночное стимулирование и государственное регулирование, без их учета невозможно эффективное ведение экономики предприятия.
 - Практическая реализация вышеназванных принципов осуществляется с помощью особого вида деятельности — хозяйствования.
- Любая предпринимательская акция – это организация взаимосвязей между людьми. И чем более основательно она воссоздана и умело регулируется, тем больше надежд на получение экономической выгоды, на прибыльное возмещение понесенных затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика предприятия. / Грузинов В.П. Москва, 1999. – 417 с.
2. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов / Горфинкель В.Я., Купряков Е.М., Прасолова В.П. и др. Москва, 2001. – 367 с.
3. Программа «Донецкая область -2010» / Донецкий областной совет, Донецкая областная государственная администрация. Донецк, 2000. – 149 с.
4. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. – Москва: Республика, 1992, Т.1. – 552 с.
5. www.elvisti.com
6. www.einform.com.ua