

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

«Тульский государственный университет»

Институт права и управления
Кафедра Государственного управления и внешнеэкономической
деятельности

Сычева И.В., профессор, д.э.н.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по дисциплине

«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ)»

2 часть

Уровень профессионального образования: *высшее образование –
магистратура*

Направление подготовки: *38.04.04*
Государственное и муниципальное управление

Форма обучения: заочная

Тула 2018

Конспект лекций составлен д.э.н., проф. кафедры «Финансы и менеджмент» И.В.Сычевой и обсужден на заседании кафедры государственного управления и внешнеэкономической деятельности Института права и управления (протокол заседания кафедры № 1 от 30 августа 2018 г.)

Разработчик _____.

Зав. кафедрой _____ С.Н. Смирнова

Содержание

5. Ресурсы: оборотные средства
 - 5.1. Оборотные средства: их состав, классификация, оборачиваемость.
 - 5.2. Кругооборот оборотных средств.
 - 5.3. Нормирование оборотных средств.
 - 5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств.
 - 5.5. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.
 - 5.6. Источники формирования оборотных средств предприятия.
 - 5.7. Материально-техническое обеспечение производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
6. Ресурсы: нематериальные активы
 - 6.1. Понятие нематериальных активов. Их виды.
 - 6.2. Амортизация нематериальных активов.
7. Ресурсы: персонал организации (предприятия)
 - 7.1. Трудовые ресурсы (персонал): их состав, управление.
 - 7.2. Организация, нормирование и оплата труда.
 - 7.3. Основные формы и системы оплаты труда.
 - 7.4. Формирование расходов по оплате труда.
 - 7.5. Показатели эффективности использования персонала.
 - 7.6. Воспроизводство персонала.
 - 7.7. Трудовые отношения и рынок труда.
8. Расходы на производство и реализацию товаров
 - 8.1. Издержки производства и себестоимость товаров.
 - 8.2. Подходы к формированию текущих расходов предприятия на производство и реализацию товаров.
 - 8.3. Смета расходов на производство и реализацию товаров.
 - 8.4. Калькуляция себестоимости товара.
9. Цены и ценообразование
 - 9.1. Понятие цены и ценообразования.
 - 9.2. Классификация цен и тарифов.
 - 9.3. Формирование свободных оптовых, отпускных и розничных цен на товары.
 - 9.4. Особенности ценообразования при импорте и экспорте товаров.
 - 9.5. Определение цены товара в условиях инфляции.
 - 9.6. Формирование цен на новые товары.
 - 9.7. Ценовая политика на различных рынках
10. Финансы предприятия
 - 10.1. Виды деятельности предприятия.
 - 10.2. Производственное планирование и бизнес-план предприятия.
 - 10.3. Налогообложение в Российской Федерации.
 - 10.4. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса.

5.Ресурсы: Оборотные средства

Вопросы:

- 5.1. Оборотные средства: их состав, классификация, оборачиваемость.**
- 5.2. Кругооборот оборотных средств**
- 5.3. Нормирование оборотных средств.**
- 5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств.**
- 5.5. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.**
- 5.6. Источники формирования оборотных средств предприятия.**
- 5.7. Материально-техническое обеспечение производственно-хозяйственной деятельности предприятия.**

1 вопрос.

Помимо основных средств любое предприятие для осуществления производственно-хозяйственной практики должно располагать еще одним крупным материальным ресурсом, который получил название оборотные средства. По западной статистике соотношение основных и оборотных средств составляет 50% : 50%. По данным российской статистики в 1997 году это соотношение составило 98% : 2%. Сейчас положение улучшается; т.е. предприятия наращивают объем оборотных средств. Причина была в либерализации цен в 1992 году и высокими до 1000% в год темпами инфляции в 1992-1994 гг. Предприятия продавали товары по ценам, которые не позволяли им восполнить необходимый объем оборотных средств.

Оборотные средства включают 2 большие группы:

1. Оборотные производственные фонды – это часть оборотных средств, обслуживающих процесс производства.
2. Фонды обращения – вторая часть оборотных средств, обслуживающих сферу обращения.

Оборотные производственные фонды по экономической классификации включают следующие группы:

а) производственные запасы – сырье, материалы (основные, вспомогательные), топливо, тара, запчасти для ремонта оборудования и другие предметы сроком службы меньше 1 года (12 мес.).

б) незавершенное производство – это незаконченные обработкой и подлежащие дальнейшей обработке продукты труда, находящиеся на различных стадиях изготовления товаров. Незавершенное производство находится на рабочих местах, складах (цеховых, межцеховых).

в) расходы будущих периодов – это затраты, которые предприятие несет в данном календарном периоде, а погашать их через списание на себестоимость будет в следующем календарном периоде. Например, затраты по подписке на периодические газеты и журналы в ноябре текущего года, а погашать их будут в другие месяца.

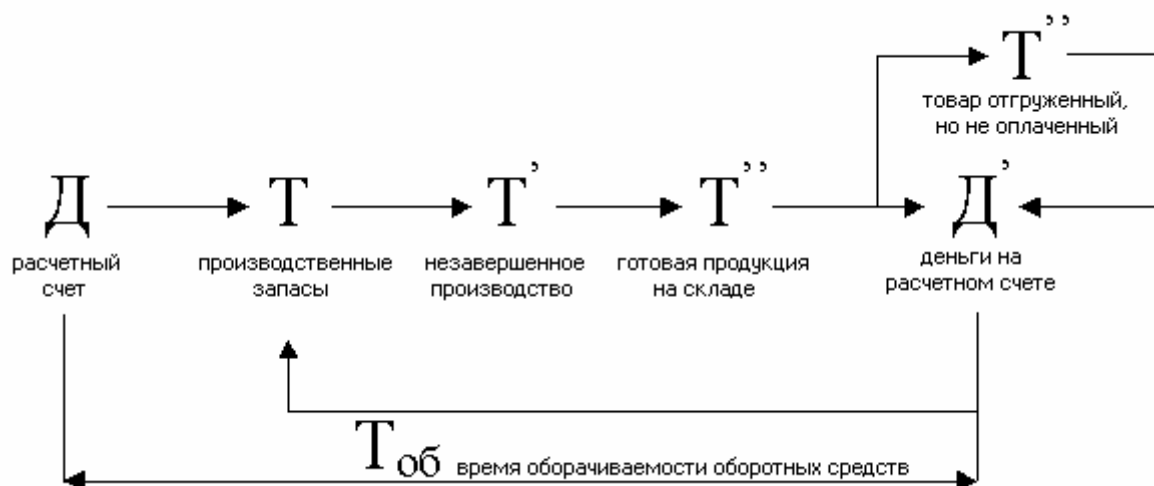
Однако на процессе производства хозяйственная деятельность не заканчивается, продукцию надо продать и для этого предприятие должно иметь фонды обращения. Они включают следующие группы:

1. Готовая продукция на складах предприятия.
2. Товары отгруженные, но не оплаченные (это дебиторская задолженность предприятия).
3. Средства в незаконченных расчетах. Например, акционерная компания «Туламашзавод» перечислила за прокат Новомосковскому металлургическому заводу определенную сумму 8 января 1993 года, а получила продукт 28 января, т.е. 20 дней деньги находились в незаконченных расчетах.
4. Деньги на расчетном счете предприятия и в кассе.

2 вопрос

Из перечисленных названий групп оборотных средств следует, что оборотные средства в отличие от основных находятся в непрерывном движении. Они как бы перетекают из одной стадии производства или обращения в другую, обслуживая процесс хозяйственной деятельности.

Действительно для запуска производственного процесса предприятие должно располагать денежными средствами на расчетном счете.



Т – товарная форма.

Д – деньги на расчетном счете предприятия, закупая на них сырье, материалы, полуфабрикаты и другие элементы производственных запасов предприятия переводит деньги в товарную форму (Т).

Прибавка труда превращает производственные запасы (Т) в незавершенное производство (Т'), а затем в готовую продукцию на складе (Т''). Если покупатель делает предоплату или оплачивает товар в момент получения, то (Т'') переходит в (Д') и процесс закупки сырья, материалов и других элементов запасов может быть возобновлен. Если этого не

происходит, то у предприятия начинает формироваться при продаже товара дебиторская задолженность и только после расплаты за приобретенные товары предприятие сможет возобновить свой производственный процесс.

Для нормального функционирования предприятия необходимо следующее условие:

$$Д' \gg Д,$$

так как $Д'$ содержит уже, помимо $Д$, амортизацию, оплату труда, налоги и прибыль. Процесс движения оборотных средств по стадиям производственно-хозяйственной деятельности предприятия называется кругооборотом оборотных средств. Он характеризуется своей продолжительностью ($T_{об.}$). Его величина зависит от двух факторов:

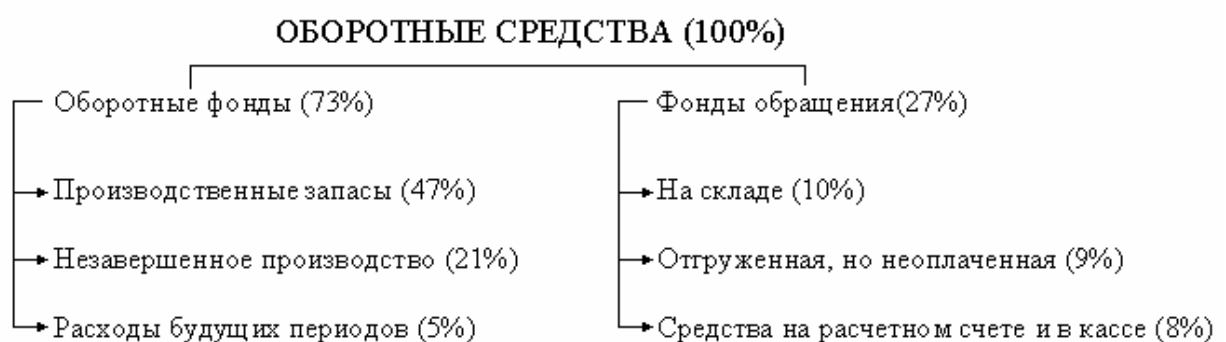
- 1) от отрасли, которой принадлежит предприятие;
- 2) от квалификации экономических служб, которые занимаются управлением оборотных средств.

Если в торговле около 15 дней, то в машиностроении более 100. Поэтому задача экономических служб заключается в минимизации $T_{об.}$:

$$T_{об.} \rightarrow \min$$

Для реализации этой задачи необходимо выполнять три операции:

1. Отслеживать структуру оборотных средств. Под ней понимают соотношение удельных весов отдельных групп оборотных средств в их совокупности. Например, Г.А.Краюхиным была опубликована следующая оптимальная для машиностроительного предприятия структура оборотных средств.



2. Для управления оборотными средствами, как и любым объектом надо иметь план. Здесь он называется нормативом, а для его получения необходимо нормирование оборотных средств.

3. Необходимо постоянно (ежеквартально) отслеживать фактическое состояние оборотных средств в сравнении с нормативом и при появлении значительных отклонений выявлять их причины.

3 вопрос.

Нормирование оборотных средств заключается в минимизации необходимого предприятию размера оборотных средств для бесперебойного осуществления процесса производства и реализации товаров включая своевременные платежи в бюджеты и внебюджетные фонды, поставщикам в соответствии с оформленными на поставку товаров документами и их отправку в банковские структуры. Сегодня нормированию подлежат все группы оборотных средств. Между тем практика социалистического нормирования в СССР разработала методики поэлементного нормирования только для следующих групп оборотных средств:

1. Производственные запасы
2. Незавершенное производство
3. Расходы будущих периодов
4. Готовая продукция на складе предприятия.

Это было связано с тем, что моментом реализации товара считался момент его отпуска со склада готовой продукции.

По остальным группам оборотных средств нормируют грубо экспертным образом, устанавливая их размер. Такой подход принят в западном нормировании.

К сожалению, за 10 лет реформ экономические службы предприятий утратили навыки нормирования оборотных средств. И это также одна из причин плохого качества управления оборотными средствами.

В нормировании используют 2 походных понятия:

1. Норма оборотных средств (Н) – это как правило относительная величина отношений запаса товарно-материальных или финансовых ресурсов по определенной группе оборотных средств к некоторому показателю производственно-хозяйственной деятельности. Обычно она выражается в днях запаса. Например, норма запаса по топливу 5 дней. Это означает, что постоянно на предприятии должен присутствовать запас топлива в его пятидневной потребности. Или норма запаса по вспомогательным материалам 100 рублей на одного работника промышленно-производственного персонала или, например 2000 рублей запаса запасных частей на 100000 рублей первоначальной стоимости основных средств.

2. Норматив оборотных средств (ОС) – это денежное выражение минимально необходимого запаса оборотных средств. Например, если ежедневный расход топлива на предприятии 5 тыс.рублей, то норматив оборотных средств по топливу

$$ОС_{\text{топл.}} = 5000р. * 5 = 25 \text{ тыс.руб.}$$

Значит, предприятие должно иметь запас топлива постоянно на 25 тыс.руб.

Норматив оборотных средств носит долговременный характер. Как правило его рассчитывают и устанавливают на 1 год. Поэтому в расчетах надо закладывать уровень инфляции, планируемой правительством РФ. В целом, взаимосвязь между нормой и нормативом следующая:

$$\text{ОС} = \text{суточная потребность в ОС} * \text{Н}$$

В общем виде норматив оборотных средств складывается из отдельных составляющих, каждый из которых нормируется по своему алгоритму

$$\text{ОС} = \text{ОС}_{\text{п.з.}} + \text{ОС}_{\text{нзп}} + \text{ОС}_{\text{тов.отгр}} + \text{ОС}_{\text{незак.расч.}} + \text{ОС}_{\text{р/с + касса}} + \text{ОС}_{\text{рбп}} + \text{ОС}_{\text{гпр}},$$

где $\text{ОС}_{\text{пз}}$ - производственные запасы
 $\text{ОС}_{\text{нзп}}$ - незавершенное производство
 $\text{ОС}_{\text{рбп}}$ - расходы будущих периодов
 $\text{ОС}_{\text{гпр}}$ - готовая продукция
 $\text{ОС}_{\text{тов.отгр}}$ - товары отгруженные
 $\text{ОС}_{\text{незак.расч}}$ - незаконченные расчеты
 $\text{ОС}_{\text{р/с + касса}}$ - расчетный счет и касса

1. Производственные запасы.

Это самый сложный и трудоемкий расчет при нормировании. Норматив оборотных средств по производственным запасам рассчитывается по формуле

$$\text{ОС}_{\text{п.з.}} = \sum_{j=1}^n P_j * H_j, \text{ где}$$

j - это вид товара материальных ценностей, входящих в производственные запасы. Например, черные металлы, инженерно-технические изделия, мука.

n - число видов товарно-материальных ценностей в производственных запасах.

P_j - однодневная потребность предприятия в запасе j -го вида. Определяется по смете затрат на производство и реализацию товаров.

$$P_j = \frac{C_j^D}{D}, \text{ руб./день, где}$$

C_j^D - суммарные затраты на приобретение товарно-материальных ценностей j -го вида в периоде D .

D - период времени, который стандартно имеет следующую размерность.

$$D = \begin{cases} 30 \text{ дней} - \text{месяц} \\ 90 \text{ дней} - \text{квартал} \\ 360 \text{ дней} - \text{год} \end{cases}$$

Например, предприятие за год расходует 1000 тонн стали по цене 200000 руб. за 1 тонну. Отсюда суточная потребность в стали составит:

$$P = \frac{200000 * 1000}{360} = 555556 \text{ руб.}$$

H_j- норма запаса в днях. Она складывается из следующих составляющих

$$H_j = H_j^{\text{тр}} + H_j^{\text{подг.}} + H_j^{\text{техн}} + H_j^{\text{тек}} + H_j^{\text{страх}}$$

где H_j^{тр}, H_j^{подг.}, H_j^{тек}, H_j^{техн}, H_j^{страх} - это соответственно норма транспортного, подготовительного, текущего, технологического, страхового запасов.

Транспортный запас. Создается для компенсации потребности предприятия в сырье, материалах и т.п. разницы времени, пробега грузов от поставщика к потребителю и платежным документам по ним.

Поэтому $H_j^{\text{тр}} = V_r - V_d$, где

V_r - это время перемещения материалов от поставщика к потребителю;

V_d - время пробега платежных документов от потребителя к поставщику.

Например, акционерная компания “Туламашзавод” заказала металл в Липецке 25 января 2003г., отправив платежные документы в этот день. Документы были получены 28 января 2003 г. 25 января металл из Липецка был отправлен. “Туламашзавод” получил его 10 февраля 2003 г. Следовательно:

$$V_r = 28 - 25 = 3 \text{ дня};$$

$$V_d = 10.02 (10 \text{ февраля}) - 25.01 (25 \text{ января}) = 15 \text{ дней};$$

$$\text{Отсюда } H_j^{\text{тр}} = 15 - 3 = 12 \text{ дней.}$$

Вывод: на 12 дней предприятие должно иметь запас металла.

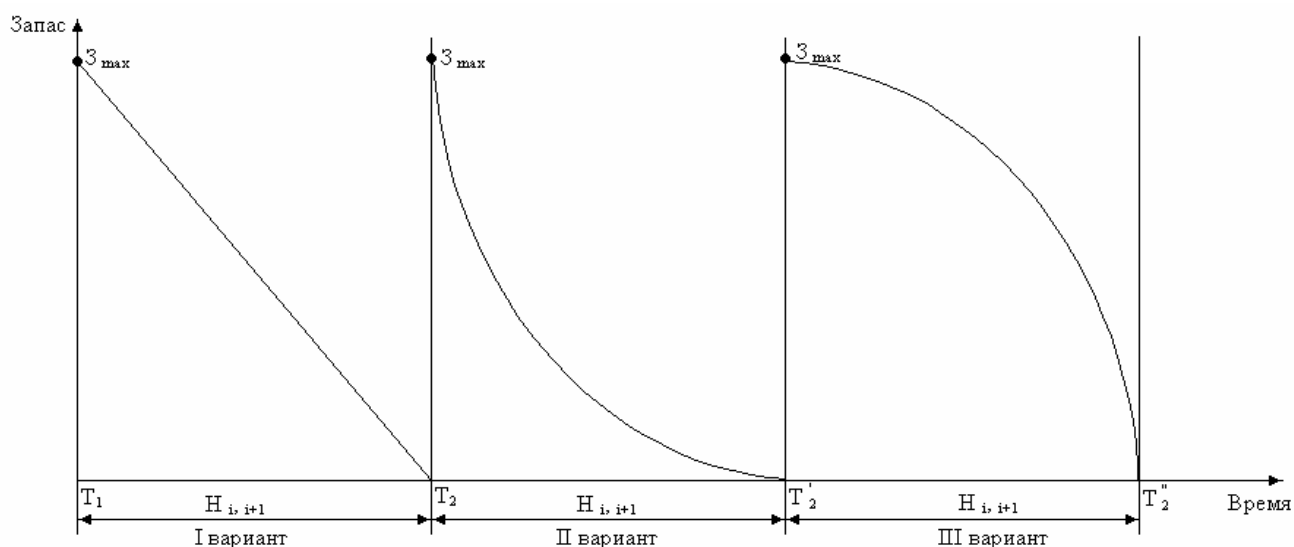
Подготовительный запас. Имеет место на каждом предприятии т.к. включают время необходимое на разгрузку и приемку материалов, проверку их качества, складирование на складах. На машиностроительном предприятии это 3-4 дня.

Технологический запас. Имеет место только по тем материалам, которые перед запуском производства обязаны пролежать на складе некоторый период времени. В это время с ними происходят естественные

процессы, например, выравнивание температуры, естественная сушка, снятие механических напряжений.

Текущий запас. Создается для бесперебойного снабжения производства материалами на период между двумя очередными поставками. Интервал поставки может быть разным в зависимости от отрасли экономики. Например, в розничной торговле хлеб завозят по часовым графикам. В машиностроении, как правило, квартальные или полугодовые интервалы. Они сейчас сужаются до месячных или недельных в связи с невозможностью предприятий держать большие складские запасы. В развитых странах мира даже в строительстве, машиностроении работают с часовыми графиками поставок.

Для установления нормы запаса следует проанализировать характер его расходования от одной поставки до другой.



$H_{i,i+1}$ — Интервал между очередными двумя поставками

В I варианте имеет место равномерное потребление материалов в производстве, во II — прогрессивное, в III- регрессивное. Задачи исследования, которыми занимается теория управления запасами заключается в определении оптимальной величины интервала поставок. Однако, на практике это игнорируется и принимают величину интервала, равную средневзвешенной интервалов за наблюдаемый период времени.

$$\bar{H} = \frac{\sum_{i=1}^S H_{i,i+1} * \Pi_i}{\sum_{i=1}^S \Pi_i}$$

$H_{i,i+1}$ - эта величина интервала между i -ой и $i+1$ поставками;

S - число наблюдаемых поставок;

Π_i — это размер i -ой поставки в рублях или тоннах.

Тогда норма запаса берется как, $H^{\text{тек}} = \frac{1}{2} \overline{H}$.

Страховой запас. Создается на случай непредвиденных сбоев в производстве или снабжении. Его размер зависит от типа производства. Чем ближе к массовому, тем этот запас выше, обычно на уровне 80% от текущего. В серийном производстве- 50% и мелкосерийном 20%.

$$H^{\text{стр}} = \frac{1}{2} H^{\text{тек}}$$

Пример формирования производственных запасов.

Показатели	Ед. измерения	Виды материальных ресурсов	
		Прокат черных металлов	Комплектующие
1. Транспортные запасы:			
а) время пробега груза	Дн.	15	20
б) время пробега документов	Дн.	10	12
Норма транспортного запаса	Дн.	5	8
2. Подготовительный запас			
Норма подготовительного запаса	Дн.	3	1
3. Технологический запас			
Норма технологического запаса	Дн.	1	-
4. Текущий запас:			
а) дата поставки	-	12.01/ 22.03/ 5.05	2.02 / 28.03
б) интервал поставки	Дн.	69 44	54
в) размер партии поставки	тыс.руб.	120 100	80
Норма текущего запаса	Дн.	$\frac{1}{2} \left(\frac{69 * 120 + 44 * 100}{120 + 100} \right) = 29$	$\frac{1}{2} \left(\frac{54 * 80}{80} \right) = 27$
5. Страховой запас			
Норма страхового запаса	Дн.	$\frac{50\%}{100\%} * 29 = 15$	$\frac{50\%}{100\%} * 27 = 14$
Итого норма запаса	Дн.	5+3+1+29+15=53	8+1+27+14=50
6. Среднедневной расход	тыс.руб.	5	3

материалов			
7. Норматив оборотных средств по производ. запасам	Дн.	$5 * 53 = 265$	$3 * 50 = 150$

Округление всегда идет в большую степень. На 415 тыс.рублей предприятие обязано иметь производственных запасов.

2. Незавершенное производство.

На величину норматив оборотных средств по незавершенному производству оказывают влияние ряд факторов:

- величина норматива зависит от объема производства. Чем больше объем выпускаемой продукции, тем больше незавершенное производство. Следовательно больше необходимо оборотных средств.
- Зависит от продолжительности производственного цикла, под которым понимается время момента запуска производства с первой операции и до момента сдачи на склад готовой продукции.
- Влияет на коэффициент нарастания затрат, т.е. коэффициент учитывающий среднюю степень готовности изделия.

$$OC_{нзп\ i} = \frac{C_{np}^D}{D} * T_{ц\ i} * K_{нз\ i}, \text{ где}$$

C_{np}^D - производственная себестоимость товарного выпуска предприятия в периоде Д (только затраты на производство);

$T_{ц\ i}$ – длительность производственного цикла изготовления товара. Это период времени от момента запуска сырья, материалов и других запасов производства до момента попадания готового товара на склад. Например, для мотороллера “Муравей” – 28 дней. Норматив оборотных средств в незавершенном производстве рассчитывается по каждому виду товара в отличии от запасов, где расчет идет по предприятию в целом;

$K_{нз\ i}$ – коэффициент нарастания затрат в незавершенном периоде. Показывает нарастания затрат на материалы, заработную плату, амортизацию в общих затратах на производство и реализацию товаров. Изменяется он $0 < K_{нз\ i} < 1$, чем он меньше, тем эффективнее организовано производство. $K_{нз\ i}$ играет большую роль в установлении норматива оборотных средств, поэтому его нужно правильно рассчитывать.

$$K_{нз\ i} = \frac{A + 0,5B}{A + B}$$

Пример:

На предприятии производятся 2 вида изделия А и Б с равной производственной себестоимостью 3000 руб за изделие и с одним и тем же годовым объемом выпуска 2400 изд. Так же у них одна и та же величина производственного цикла – 6 дней, но конструкторско-технологические службы заложили разную технологию изготовления, с разной степенью вовлечения затрат в производство.

Формирование коэффициента нарастания затрат

Показатели	Изделие А		Изделие Б	
	Ежедневные затраты	Затраты нараст. итогом	Ежедневные затраты	Затраты нараст. итогом
1.Дни производственного цикла:				
1	2000	2000	200	200
2	200	2200	200	400
3	200	2400	300	600
4	200	2600	300	1000
5	200	2800	500	1500
6	200	3000	1500	3000
2. ИТОГО	3000	15000	3000	6800
3.Средн. себестоимость незавершенного произ-ва	$\frac{15000}{6} = 2500$		$\frac{6800}{6} = 1133,3$	

Следовательно норматив оборотных средств в незавершенном производстве составит $ОС_{нзп А} = \frac{3000 * 2400}{360} * 0,83 * 6 = 99600 \text{ руб.}$

$$ОС_{нзп Б} = \frac{3000 * 2400}{360} * 0,38 * 6 = 45600 \text{ руб.}$$

Отсюда $ОС_{нзп А+Б} = 99600 + 45600 = 145200 \text{ руб.}$

3. Готовая продукция на складе предприятия.

Величина норматива по готовым изделиям на складе зависит от среднесуточной отгрузки готовой продукции и интервалов во времени, необходимых на подготовку продукции к отгрузке, доставка изделий на станцию и оформление платежных документов.

$$ОС_{гпрі} = \frac{C_n^D}{D} * H_{гпрі}, \text{ где}$$

C_n^D - полная себестоимость товарного выпуска предприятия в периоде Д, (затраты на производство и реализацию) руб.;

$N_{гпр}$ – норма запаса по готовой продукции, включающая время на складирование поступающих товаров на склад, их нормативное пролеживание, загрузку транспортного средства, а также оформление платежных документов на отправку. Обычно составляет 3-4 дня.

В примере при $N_{гпр} = 4$ дня $ОС_{гпр} = \frac{3000 * 2400 * 2}{360} * 4 = 160000$ руб., следовательно

на складе должны храниться запасы готовой продукции на сумму 160000 руб.

4. Расходы будущих периодов.

Норматив по расходам будущих периодов определяется исходя из переходящих остатков расходов, который может формироваться из следующих составляющих:

$$ОС_{рбп} = P_o + P_{пл} - P_{вкл}, \text{ где}$$

P_o - остаток расходов будущих периодов на начало планируемого периода;

$P_{пл}$ - это расходы, производимые в планируемом периоде, предусмотренные по соответствующим сметам и сметно-плановым расчетам;

$P_{вкл}$ - сумма расходов, которая должна включена в себестоимость продукции в течение планируемого периода.

Это поэлементно нормированные оборотные средства. Методика их нормирования перешла в российскую экономику из практики работы советских предприятий. Но сегодня приходится нормировать и такие элементы оборотных средств, как товары отгруженные, но не оплаченные; средства в расчетах; средства на расчетном счете и в кассе. Это нормирование ведут грубо, как правило, в процентах от какой-то базы. Например, ОАО «Тульская кондитерская фабрика «Ясная Поляна» норматив по товарам, отгруженным, но не оплаченным устанавливают в процентах от объема реализации.

Пример. На Западе нормируют следующие элементы оборотных средств.

- наличные деньги (5 дней)
- счета запасные (30 дней)
- счета платежные (45 дней)
- сырье (120 дней)
- технологии (15 дней)
- конечный продукт (30 дней)
- запчасти (100 дней)

Для оценки эффективности использования оборотных средств в международной практике расчетов применяют несколько показателей:

1. коэффициент оборачиваемости оборотных средств

$$K_{об} = \frac{OP}{OC}$$

ОР - плановый или фактический объем реализации в календарном периоде;

ОС - норматив или фактическая величина оборотных средств в календарном периоде.

Дело в том, что коэффициент оборачиваемости, как и другие показатели, рассчитывается, во-первых, при планировании (по нормативу/плану), во-вторых, по итогам фактической производственно-хозяйственной деятельности. Именно сравнение планового и фактического уровня показателя и дает основу для анализа.

Фактически оборотные средства рассчитывают по формулам

$$\overline{OC}_{год} = \frac{\frac{OC_n^I + OC_k^I}{2} + OC_n^{II} + OC_n^{III} + OC_n^{IV}}{4}$$

ОС_н, ОС_к - фактически остаток оборотных средств на начало и конец планового периода, например, года или квартал.

ОС^{II}, ОС^{III}, ОС^{IV} – это фактически остатки на начало II, III, IV кварталов, когда расчет идет за год.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которые совершают оборотные средства в течение календарного периода времени.

2. Длительность оборота оборотных средств.

$$T_{об.} = \frac{D}{K_{об.}}$$

T_{об.} - соответствует протяженности кругооборота оборотных средств.

3. Абсолютное высвобождение оборотных средств.

Сравнивая длительность оборота оборотных средств в смежных календарных периодах, можно найти их высвобождение или привлечение дополнительных средств. Различают абсолютное и относительное высвобождение.

Абсолютное, т.е. фактически имеющее место : $\Delta OC = OC^I - OC^{II}$, где

ОС^I, ОС^{II} - фактический размер оборотных средств в I и II смежных календарных периодах.

Пример: предприятие работало в I квартале 2002 года с остатком оборотных средств в 600 тыс. руб.. Во II квартале за счет перехода к близ

расположенным поставщикам размер оборотных средств будет сокращен до 500 тыс. руб.

Отсюда абсолютное высвобождение $\Delta OC = 600 - 500 = 100$ тыс. руб., т.е. предприятие стало работать с меньшим оборотным капиталом, без ущерба для реализации товара.

4. Относительное высвобождение оборотных средств.

Имеет место при увеличении объема реализации товаров с меньшим увеличением оборотного капитала.

$$\Delta OC_{\text{отн}} = \frac{OP}{D} * (T_{\text{об}}^I - T_{\text{об}}^{II}), \text{ где}$$

$T_{\text{об}}^I, T_{\text{об}}^{II}$ - длительность оборота оборотных средств в двух смежных периодах.

Пример: предприятие в течение года реализовало продукции на 1250 тыс. руб. Из них в первом полугодии на 520 тыс. руб. при среднем остатке оборотных средств в 400 тыс. руб. Во втором полугодии объем реализации составил 730 тыс. руб. при среднем остатке оборотных средств в 500 тыс. руб. Произошло ли ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Решение: $K_{\text{об}}^I = \frac{520}{400} = 1,3$

$\Rightarrow$ Имеет место ускорение оборачиваемости.

$$K_{\text{об}}^{II} = \frac{730}{500} = 1,46$$

$\Delta OC_{\text{обс}} = 400 - 500 = -100$ тыс. руб. Т.е. дополнительно в оборот во втором полугодии привлекли оборотных средств на 100 тыс. руб.

Но вырос объем реализации (с 500 до 730 тыс. руб.).

$$T_{\text{обс}}^I = \frac{180}{1,3} = 138 \text{ дней}$$

$$T_{\text{обс}}^{II} = \frac{180}{1,46} = 123 \text{ дней}$$

$$\Delta OC_{\text{отн}} = \frac{520}{180} * (138 - 123) = 43,3 \text{ тыс. руб., т.е. увеличение объема реализации с 520}$$

до 730 тыс. руб. произошло не только за счет вовлечения в оборот дополнительного оборотного капитала на 100 тыс. руб., но и за счет ускорения оборачиваемости, т.е. работа финансовых менеджеров по сокращению отдельных стадий кругооборота оборотных средств на сумму в 43,3 тыс. руб.

5. Показатели семейства рентабельности.

Их довольно много, в том числе:

рентабельность фондов

$$R_{\phi} = \frac{Pr}{OF + OC} * 100, \text{ где}$$

Пр - размер прибыли предприятия, полученный им в календарном периоде:

- прибыль от продаж;
- балансовой прибыли;
- чистой прибыли.

ОФ - средняя в календарном периоде стоимость основных средств предприятия (остаточная).

ОС - средний остаток оборотных средств в календарном периоде.

Рентабельность фондов показывает размер прибыли, которую предприятие получает с каждого рубля, вложенного в основное и оборотные средства предприятия.

рентабельность активов предприятия (капитал).

$$R_a = \frac{Pr}{OF + OC + HA} * 100, \text{ где}$$

HA - стоимость нематериальных активов предприятия.

Рентабельность фондов и рентабельность активов предприятия зависят от отрасли, к которой относится предприятие. Хорошим считается показатель больше 15%.

рентабельность продукции (товар).

$$R_{np} = \frac{Pr'}{C_n} * 100, \text{ где}$$

C_п - полная себестоимость единицы товара;

Пр' - прибыль, которую предприятие получает при продаже единицы товара.

рентабельность инвестиций.

$$R_{\pi} = \frac{Pr}{I} * 100, \text{ где}$$

I - размер инвестиций, вкладываемых в реализацию инвестиционного проекта.

Пр - годовая прибыль, имеющая место в устойчивый год продажи товаров.

Для всех рентабельностей соблюдается закон: чем рентабельность выше, тем лучше организована экономическая деятельность предприятия.

Все эти показатели нужны для оценки ситуации с оборотным капиталом на предприятии и разработки мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств.

5 вопрос.

Их поиск ведут системно в рамках трех укрупненных элементов оборотных средств.

1. Производственные запасы. Рассчитывают каждую составляющую формулы расчета норматива оборотных средств производственных запасов. В разрезе суточного расхода материалов анализируют:

- цены, по которым приобретают материалы;
- нормы расхода, которые закладываются конструкторами и технологами;
- возможность замены материалов на более дешевые.

В рамках нормы запаса:

- ведут поиск близ расположенных поставщиков;
- пытаются работать с меньшими интервалами поставок, для чего используют разные виды транспорта и т.д.
- пытаются использовать контейнерные поставки, которые резко сокращают время разгрузки и складирования и т.д.

2. Незавершенное производство. В рамках формулы норматива оборотных средств по незавершенному производству. Основные поиски ведутся в трех направлениях:

- снижение затрат на производство товаров;
- уменьшение коэффициента нарастания затрат в незавершенном производстве, для чего оттягивают основные затраты к концу производственного цикла;
- для сокращения длительности производственного цикла проводят мероприятия по снижению чистого технологического времени на производство товара;
- для сокращения межстадийных перерывов переходят с помощью организационно-технических мероприятий от последовательного вида движения к параллельно-последовательному и параллельному. Это имеет место в конвейерном производстве, в автоматических и роторных линиях и гибком автоматическом производстве (ГАП). Эта составляющая является преобладающей в длительности производственного цикла продукта. По оценке экспертов она занимает 70-80% производственного цикла.

3. Готовая продукция, товары отгруженные и средства в расчетах. Основными мероприятиями по сокращению этой части оборотных средств являются

- сокращение времени на складские операции за счет автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
- использование надежной банковской сети, которая позволяет своевременно и быстро выполнять расчеты;

- поиск надежных покупателей с позитивными деловыми досье и работа по контролю за дебиторской задолженностью;
- открытие странички в Internet'е и поиски через компьютерную паутину новых рынков сбыта.

6 вопрос

Норматив устанавливает необходимый размер оборотных средств для предприятий. Следующим вопросом, который надо решать, является вопрос об источниках формирования оборотных средств. В настоящее время существует два источника формирования оборотных средств:

1. Собственные средства. Они формируются из средств основного фонда предприятия и прибыли. В идеальном случае предприятие может работать только на собственных оборотных средствах. Это имеет место тогда, когда длительность кругооборота оборотных средств не более одного месяца. Но, как правило, предприятия вынуждены использовать второй источник - займы для формирования второй группы оборотных средств- заемных.
2. Заемные средства. В качестве займов выступают кредиты коммерческих банков, которые предприятие берет на определенный срок, вовлекает в кругооборот оборотных средств, приобретая запасы. Затем, после реализации товаров и поступления денег на расчетный счет предприятие отдает банкам кредиторскую задолженность. Она включает сумму кредита и процент за пользование им.

Соотношение между группами оборотных средств может быть любым. Но в мировой практике сложилась следующая статистика:

Структура оборотных средств	В промышленности РФ 1999 г.	В мировом бизнесе 2000 г.
1. Собственные	2	50
2. Заемные	2	50
	min 12% годовых	Под 5-6% годовых

Кроме структуры оборотных средств показателем, характеризующим соотношение их источников, является коэффициент финансовой устойчивости.

$$K_{\text{фy}} = \frac{K}{C},$$

C - собственные оборотные средства предприятия;

K - кредиты и другие заемные средства;

Отношение к коэффициенту финансовой устойчивости двоякое. В Европе, России, США и Канаде считают, что финансовое положение предприятия тем лучше, чем меньше коэффициент финансовой устойчивости. В Японии наоборот, считают, чем больше предприятие может привлечь заемных средств, тем ему больше доверяют банки и тем выше его инвестиционный потенциал.

7 вопрос

Для непрерывной производственно-хозяйственной деятельности предприятие должно постоянно потреблять различные ресурсы, начиная от оборудования и заканчивая сырьем, топливом и т.д. Разница заключается в интервалах потребления. Если смена оборудования происходит раз в 10-20 лет, то потребление сырья может происходить ежедневно. Поэтому каждое предприятие должно иметь хорошо отлаженную систему снабжения. В то же время чтобы закупать, надо продавать товары, поэтому второй частью материально-технического обеспечения является сбыт.

В настоящее время службы сбыта и снабжения на предприятиях разделены. Между тем взаимосвязь этих двух функций менеджмента требует общей координации работ, поэтому в малом и среднем бизнесе, как правило, создают службы материально-технического обеспечения. Это позволяет более четко координировать взаимозачеты и бартерные обмены, т.к. в настоящее время до 50% сделок совершаются в не денежной форме. Это наследие 90-х годов XX века – начала перестройки экономики. Материально-техническое обеспечение осуществляется на основе использования 2-х механизмов:

1. свободного обмена на рынке;
2. планового распределения ресурсов для предприятий, работающих по государственному заказу.

В первом случае речь может идти об острой конкурентной борьбе производителей, борьбе цен и свободном выборе поставщиков.

Во втором варианте это крайне затруднено, поскольку заранее в рамках гос. заказа определяются технологические цепочки производства и соответственно поставок, оговариваются сроки, объемы и условия поставок.

По сути речь идет о так называемых прямых поставках при заключении прямых договоров между партнерами. Кроме такой формы поставок снабжение предприятия может осуществляться через свободную оптовую торговлю на 2-х условиях:

а) складской форме поставок, когда товар завозится на промежуточный склад и оттуда вывозится покупателем. Эта форма эффективна при малых объемах потребления.

б) транзитная форма. При ней закупаемые товары напрямую без промежуточных перевалок поступают потребителю. Более эффективная форма поставок, т.к. не надо оплачивать услуги оптовых баз. Но эффективна только при крупных объемах поставок, когда идет полная загрузка заказом

транспортных средств. Оптовая торговля, как концентрация снабжения и сбыта осуществляется через оптовые ярмарки, конкурсы товаров, работу оптовых баз, комиссионных магазинов, товарно-промышленных бирж, торгово-промышленные палаты.

6. Ресурсы: нематериальные активы

Вопросы:

6.1. Понятие нематериальных активов. Их виды.

6.2. Амортизация нематериальных активов.

1 вопрос

С 1992 года в экономический обиход России вошло новое понятие: нематериальные активы (НА). Им охарактеризовали появившийся в экономике новый ресурс – нематериальные объекты, имеющие ряд специфических характеристик:

- а) отсутствие материально-вещественной формы;
- б) возможность идентификации каждого объекта, т.е. его отделение от других аналогичных объектов;
- в) использование в производстве товаров или управлении организацией в течение длительного периода, превышающего 12 месяцев;
- г) способность приносить организации доход;
- д) наличие необходимых документов, надлежащим образом оформленных и подтверждающих право организации на нематериальный актив и на его существование (патент, свидетельство, другие охранные документы, договор приобретения патента, свидетельство на товарный знак и т.д.).

Таким образом нематериальные активы – это объекты интеллектуальной собственности. Наиболее типовыми из них являются следующие (Налоговый кодекс РФ):

1. исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
2. исключительное авторское право на произведения литературы и музыки;
3. исключительное авторское право на программу для ЭВМ;
4. исключительное авторское право на типологию интегральных микросхем;
5. исключительное право владельца на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара;

6. исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
7. владение «ноу-хау»;
8. владение секретной формулой;
9. организационные расходы, связанные с образованием юридического лица и признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада учредителей в уставный капитал (на регистрацию, на приобретение печати, на открытие расчетного счета и т.д.).

В целом основным признаком нематериального актива является возможность самостоятельного выполнения им закрепленных за ним функций. Единицы планирования и учета нематериального актива является инвентарный объект.

Инвентарный объект – это совокупность прав, возникающих из обладания патентом, свидетельством или уступкой прав по договору.

2 вопрос

Нематериальные активы имеют 2 вида стоимостной оценки:

1. Первоначальная стоимость – это стоимость всех затрат предприятия на приобретение нематериального актива с его установкой на баланс предприятия. Главным здесь является наличие специальным образом оформленных документов, подтверждающих право владельца на нематериальный актив.
2. Остаточная стоимость – поскольку нематериальный актив является имуществом предприятия долговременного пользования, постольку на него ежемесячно начисляется амортизация, которая включается в затраты предприятия. Именно этот фактор делает весьма привлекательным для предприятия приобретение нематериальных активов. Они позволяют сокращать налогооблагаемую прибыль за счет ее перетекания в амортизационные отчисления по нематериальным активам.

Пример: предприятие имело налогооблагаемую прибыль 100 тыс. руб. Зарегистрировали товарный знак, стоимостью X рублей. Это позволило предприятию дополнительно включать в затраты ежемесячно 10 тыс. руб., при сохранении цены на товары налогооблагаемая прибыль сократилась на 10 тыс. рублей. При этом налог на прибыль сократился на 10 тыс. руб. * ставку налога (24%)/100 = 2400 руб.

Для начисления амортизации по каждому инвентарному объекту устанавливается срок полезного использования самим предприятием, исходя из следующих соображений:

а) срока действия патента, свидетельства и иных ограничений для объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством РФ;

б) срока использования объекта исходя из перспектив принесения им организацией дохода;

в) количества продукции или работ для производства, которых приобретает нематериальный актив.

Г) если такой срок установить невозможно, то он устанавливается в размере 10 лет, но не более срока функционирования предприятия.

Амортизация может осуществляться одним из трех способов:

- линейным;
- способом уменьшаемого остатка;
- списания стоимости пропорционально объема работ или услуг.

Амортизация производится ежемесячно со следующего месяца после применения нематериального объекта на баланс и производится до полного списания первоначальной стоимости. В первоначальную стоимость НА НДС не включается.

Восстановительной стоимостью нематериальные активы не обладают, т.к. не подлежат переоценке.

7. Ресурсы: персонал предприятия

Вопросы:

- 7.1. Трудовые ресурсы (персонал): их состав, управление.**
- 7.2. Организация, нормирование и оплата труда.**
- 7.3. Основные формы и системы оплаты труда.**
- 7.4. Формирование расходов по оплате труда.**
- 7.5. Показатели эффективности использования персонала.**
- 7.6. Воспроизводство персонала.**
- 7.7. Трудовые отношения и рынок труда.**

1 вопрос.

Помимо основных и оборотных средств для осуществления производственно-хозяйственной деятельности любое предприятие должно располагать еще одним ресурсом – трудовым. В экономике он получил название кадровый, а в последние годы – персонал.

Персонал – это все работающие на предприятии работники.

В зависимости от участия в процессе производства персонал делится на две категории:

1) промышленно-производственный персонал (ППП) – работники, занятые в сфере производства, снабжения, сбыта, в управлении производством, на опытных, научно-исследовательских, конструкторско-технологических работах, в охране.

2) Непромышленный персонал (НП) – работники предприятия, занятые в общественном питании, здравоохранении, жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ), детских садах и т.д.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых функций подразделяется на следующие категории:

1) рабочие – это работники, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (самые многочисленные). Они делятся на :

- а) основные производственные рабочие, т.е. те, кто непосредственно участвуют в производстве товарной продукции предприятия;
- б) вспомогательные рабочие. Рабочие - вспомогательных и обслуживающих подразделений (ремонтно - механических, транспортных и т.д.).

2) руководители – все лица, которые осуществляют организацию и руководство производственным процессом на предприятии. Они делятся на:

- а) линейных руководителей (директор, начальник цеха, мастер);

б) функциональных, разделенных по функциям управления (зам. директора по экономике, главный инженер, начальник экономического бюро, начальник кредитного отдела банка и т.д.).

3) специалисты – лица, осуществляющие инженерно-технические функции: проектирование, ведение бухгалтерского учета, программирование, дизайн, маркетинг и т.д.

4) служащие – это технические исполнители: операторы, секретари, кладовщики, чертежники и т.д.

Дальнейшая дифференциация персонала, как экономического ресурса, осуществляется по: профессии, специальности и для некоторых категорий по разрядам.

Профессия – это совместимость теоретических знаний и практических навыков, которыми должен располагать работник для выполнения определенных видов работ в конкретной отрасли производства. Например, “инженер-экономист”, “слесарь”.

Специальность – это деление внутри профессии (“инженер-экономист машиностроительной промышленности”, или “слесарь-инструментальщик”, “слесарь-сборщик”).

Для некоторых категорий работников квалификационные характеристики отражаются и в разряде (“слесарь-сборщик III разряда”).

Перечень профессий, специальностей, разрядов определяется ГОСТом.

Восстановление потенциала основных средств осуществляется в рамках капитального строительства, оборотных средств в рамках материально-технического снабжения, а персонала – в рамках подготовки и переподготовки кадров.

Для каждой категории работников в России сложилась своя система профессиональной подготовки.

Рабочих готовят:

а) в системе профессионально-технического образования (~25% общей потребности в рабочих);

б) готовят через собственную систему обучения предприятий (готовят рабочих массовых профессий). Подготовка рабочих осуществляется в течении 3 – 6 месяцев с присвоением определенного разряда по специальности подготовки. Обучение ведут либо курсовым методом (набирают курс), либо бригадным (вводят в состав бригады), либо закрепляют индивидуально за рабочим профессионалом. В Туле наиболее мощная подготовка – Тульский Машиностроительный завод, “Штамп”.

Специалистов в РФ готовят в высших учебных заведениях.

Руководителей – в системе переподготовки кадров. Циклы переподготовки от 1 месяца до 8 лет.

В России действует закон об образовании, который регламентирует подготовку кадров для народного хозяйства страны.

2 вопрос

В основе всех расчетов в производственном менеджменте лежат различные нормы и нормативы, являющиеся результатом технического нормирования труда. К ним относятся:

- нормы времени,
- нормы выработки,
- нормы обслуживания,
- нормы управляемости.

Нормы времени – планируемые затраты времени на выполнение конкретного вида работы (в секундах, минутах, часах, днях, рабочих неделях, годах).

Нормы выработки – показывают количество продукта, который по плану должен производиться на рабочем месте в течение определенного календарного периода времени (в секундах, минутах, часах, днях).

Нормы выработки – связаны с нормами времени:

$$N_{\text{выр}} = \frac{1}{t},$$

где t – норма времени.

Пример: на изготовление одной единицы продукта установлена норма времени $t=0,02$ ч. Рабочему дают задание $N_{\text{выр}} = 1/0,02 = 50$ единиц в час.

Нормы обслуживания устанавливаются для рабочих мест, обслуживаемых производственными рабочими, на основе построения хронограмм.

Нормы управляемости используются при нормировании труда управленческого персонала и устанавливаются на основе использования соответствующих методов нормирования.

При нормировании работ обязательно учитывают все 3 аспекта НОТ.

В зависимости от сферы экономики объекты нормирования могут быть разными. Это могут быть:

- услуга (для сферы обслуживания),
- изготовление продукта в целом,
- та или иная часть производственного процесса.

Пример: в ВУЗе объектом нормирования является вид учебных занятий, и используются традиционные нормативы (лекции – 2 часа, практическая работа – 2 часа, зачет – 15 минут, консультации по дипломному проектированию для профилирующей специальности – 19 часов).

В обрабатывающем производстве наиболее традиционным объектом нормирования являются операции, поэтому устанавливаются операционные нормы времени.

Во всех типах производства, кроме массового. Используют нормы штучно-калькуляционного времени:

$$t_{\text{шт.-к.}} = t_{\text{шт}} + \frac{T_{\text{п.з.}}}{n},$$

где:

n – подготовительно-заключительное время, которое затрачивается 1 раз на партию предметов труда и включает затраты времени на переналадку оборудования, на ознакомление работника с условиями и характером работы, на подготовку рабочего места к обработке данной партии труда.

$T_{\text{шт}}$ – включает ряд составляющих:

$$t_{\text{шт}} = t_{\text{осн}} + t_{\text{всп}} + t_{\text{орг-тех.обсл}} + t_{\text{отд}},$$

$t_{\text{осн}}$ – время непосредственного воздействия оборудования или работника на предмет труда. Пример: время работы резца на токарном станке при обточке детали или нагрева и выпечки хлеба в печи от момента загрузки до момента выгрузки. При этом, как правило, изменяются натурально-вещественная или физико-химические свойства. $T_{\text{осн}}$ определяют по-разному:

- в массовом, крупносерийном типах производства – на основе технических расчетов технологами исходя из режимов операции,
- в мелкосерийном и индивидуальном типах – технологами, но на основе ранее накопленной ранее статистики (по аналогам) и опыта.

$T_{\text{всп}}$ – затрачивается работником на установку предмета труда в приспособлении или оборудовании, на включение-выключение, на управление работой оборудования и так далее. Определяется по-разному:

- в массовых типах – на основе отраслевых нормативов,
- в немассовых типах – на основе опыта нормировщиков.

Вместе $t_{\text{осн}}$ и $t_{\text{всп}}$ называются оперативным временем:

$$t_{\text{оп}} = t_{\text{осн}} + t_{\text{всп}}.$$

Оперативное время является основой для определения еще двух составляющих:

- времени организационно-технического обслуживания, которое затрачивается на проведение операций по техническому уходу за обслуживанием (смазка, контроль параметров и так далее) и содержание в чистоте рабочего места. Обычно – 10–15% от $t_{\text{оп}}$,
- время отдыха – отводится на отдых и осуществление естественных надобностей: как правило, 3–4% от $t_{\text{оп}}$.

Соответственно, расчеты потребного количества оборудования, рабочих мест, рабочих идут либо на основе $t_{\text{шт.-к.}}$, либо на основе $t_{\text{шт}}$.

К таким расчетам относятся также:

- расчеты по оплате труда,
- расчеты производственной мощности,

- расчеты при формировании производственных программ предприятия,
- расчеты в оперативном управлении производством при запуске-выпуске в производство предметов труда.

3 вопрос

Заработная плата – один из главных источников дохода у большинства населения. В практике предприятий используются 2 основные системы оплаты труда:

- 1) тарифная;
- 2) нетарифная.

В основе тарифной системы лежит система нормативов, определяющая разницу в оплате труда в зависимости от его сложности, условий труда, формы заработной платы. Эта система используется на крупных промышленных предприятиях, а также в бюджетной сфере.

В нетарифной системе нормативов не существует. Она используется в основном на частных предприятиях. При этом проблема определения оплаты труда сводится к двум основным условиям:

1. оценка наемным работником сложности и тяжести своего труда, а также стремлении иметь заработок не ниже, чем на аналогичных предприятиях.
2. возможность работодателя оплачивать конкретный труд, исходя из сложившегося соотношения затрат и рыночных цен. При этом оплата не может быть ниже установленного государством размера минимальной месячной оплаты труда.

В тарифной системе существуют следующие элементы:

- 1) тарификация работ;
- 2) тарифная сетка;
- 3) тарифные ставки по разрядам;
- 4) различные коэффициенты, учитывающие условия труда.

Тарификация работ – это присвоение работе или работнику соответствующего разряда или категории сложности. Тарификация проводится на основе специальных документов. Например, на основе “Единого тарификационного справочника работ и профессий работников”.

По каждой профессии и специальности в нем указаны:

- 1) характеристика работ;
- 2) то, что работник должен знать (интерпретация по данным разделам имеется по каждому разряду работ).

Для специалистов, руководителей и служащих используют “квалификационный справочник для всех специалистов, руководителей и служащих”, в котором приводятся должностные обязанности:

- 1) что должен знать;
- 2) квалификационные требования.

В СССР были разработаны тарифно – квалификационные справочники работ и профессий рабочих (в 1988 году – 71 выпуск). Каждый выпуск был посвящен профессиям и специальностям определенной отрасли. Например, второй выпуск посвящен информации по литейным, кузнечно-прессовым и термическим работам, механической обработке металлов.

Все работы по сложности были поделены максимально на 8 разрядов (например, в машиностроении). Самым простым работам присвоен I разряд, самый сложный – VIII. Самыми квалифицированными являются слесари-инструментальщики. Специалисты также тарифицируются по сложности выполняемой работы от простого специалиста до ведущего, а между ними специалист I-ой, II, и III категории. Информацию о требованиях, предъявляемых к качеству работы специалистов разных профессий и руководителей можно найти в “Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих” М., Экономика,- 1989 г.

Присвоение разряда рабочим и специалистам производится на заседании тарифно-квалификационной комиссии предприятия. В конечном итоге все работы по тарификации имеют своей целью установление размера оплаты труда каждому работнику. Количественный перевод от разрядов к оплате осуществляется с помощью тарифных сеток и тарифных коэффициентов.

Тарифный коэффициент показывает во сколько раз выше размер оплаты труда работника конкретного разряда к размеру оплаты труда I-го разряда.

Тарифные сетки представляют собой совокупность тарифных разрядов, привязанных к ним тарифных коэффициентов и размеров оплаты. В настоящее время предприятия получили право иметь собственные тарифные сетки. Диапазон тарифных разрядов разный – от 1 до 8, от 1 до 36 и т.д. При этом предприятие обязано соблюдать минимальный размер оплаты труда, т.е. гарантируемый федеральным законом размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего норму времени при выполнении простых работ в нормальных условиях. В бюджетной сфере в настоящее время действует единая тарифная сетка по оплате труда – 18 разрядная.

Фрагмент единой тарифной сетки

Разряд	Должность	Тарифный коэффициент	Ставка рублей/месяц
I	Уборщица	1	200 (300)
II	Вахтер, табельщик, экспедитор	1,11	210 (320)
VI	Инженер, библиотекарь	1,67	322,1 (350)
XIV	Начальник цеха, опытный учитель	3,36	859,3
XVII	Гл.режиссер в театре, профессор	4,2	1197,2

Заработок работника каждого разряда определяется умножением тарифной ставки I разряда на соответствующий тарифный коэффициент. Для учета различных условий труда тарифная система предусматривает возможность ввода различных повышающих или понижающих коэффициентов:

а) коэффициенты, учитывающие различные природно-климатические условия, так называемые районные коэффициенты; например: районный коэффициент в Красноярске - 1,15; во Владивостоке - 1,3; максим.коэффициент – 3.

Б) коэффициенты, учитывающие время работы рабочего в течение суток. За работу в вечернее время доплачивают 20% часовой тарифной ставки. Смена считается вечерней с 22 до 24 часов, если ночная (3-я) начинается с 24 часов и с 20 до 22 часов, если 3-я начинается в 22 часа. За работу в ночное время доплачивают 40% часовой тарифной ставки или к должностному окладу, если не менее 50% смены приходится на период с 22 до 6 часов утра.

В) коэффициенты за тяжесть и вредность труда. За работу на конвейерах, на автоматических линиях, в тяжелых и вредных условиях может доплачиваться до 20% часовой тарифной ставки. За работу в особо тяжелых, особо вредных условиях до 40% тарифной ставки.

3 вопрос

Исторически сложились 2 формы оплаты труда наемных работников:

1. повременная (более старая), когда размер оплаты труда зависит от его качества и отработанного работником времени.
2. сдельная – в ней размер оплаты труда работника зависит от объема выполненной работы и его сложности.

Промежуточное положение между ними занимает повременно-сдельная форма оплаты. Размер заработка в ней определяется по принципу сдельной оплаты, но оплачивается только объем работы, установленной по норме на фактическое время работы. За недовыпущенную продукцию или выпущенную сверх нормы с рабочего взимаются штрафы. У истоков этой формы оплаты труда, получившей широкое распространение в Западной Европе, стоял в 70-е годы XX века директор ТОО Е.Н.Сабинин. Он превратил старый императорский завод в современное оружейное производство.

В рамках каждой формы сложились свои системы оплаты труда:

1. Повременная форма.

Простая повременная система. В ней заработок рабочего определяется по формуле:

$$З_{\text{повр}} = C * T, \text{ где}$$

T – отработанное время, час;

C – часовая тарифная ставка рабочего.

Повременно-премиальная.

$$З_{\text{повр.прем.}} = С * Т + Пр, \text{ где}$$

Пр – установленный размер премии за выполнение определенных показателей (сдача продукции с первого предъявления, экономия электрической энергии, чистота рабочего места и др.).

2. Сдельная форма.

2.1. Простая сдельная система.

$$З_{\text{сд.}} = \sum_{j=1}^n P_j * N_j, \text{ где}$$

n – число видов выполненной работником работы;

N_j – количество выполненной работы j-го вида, руб./ед. Характеризует размер оплаты труда работника соответствующего разряда за единицу работы.

Сдельная расценка рассчитывается:

$$P_{\text{сд.}} = \begin{cases} c * t \\ \text{или} \\ \frac{c}{H_{\text{выр}}} \end{cases}$$

c – часовая тарифная ставка соответствующего разряда, руб.;

t – трудоемкость выполнения единицы работы $H * \text{час}$. Устанавливается нормировщиком (отдел труда и заработной платы) – означает время, необходимое на выполнение единицы работы. Например, токарные операции по обработке детали.

H_{выр} – норма выработки, означает объем работы, которую рабочий должен сделать за единицу времени.

Трудоемкость и норма выработки связаны между собой обратно пропорциональной зависимостью, т.е.

$$H_{\text{выр}} = \frac{1}{t}$$

Например, трудоемкость обработки одной детали – 12 минут ($t = 12 \text{ мин.}$), отсюда $H_{\text{выр}} = \frac{1}{12/60} = 5 \text{ ед. продукции в час.}$

Вторая система: **Сдельно-премиальная.** Отличается от простой сдельной системы тем, помимо тарифного заработка работник получает премию за выполнение установленных ему показателей. Например, за содержание рабочего места в чистоте, за сдачу продукции с первого

предъявления, за экономию сырья, горючесмазочных материалов, электроэнергии и т.д.

В ВУЗе в качестве показателей премирования идут: защита кандидатской (докторской) диссертации, выпуск учебников и учебных пособий, выступление с докладами на конференции.

Для муниципальных чиновников показателями премирования могут быть отсутствие задержек в выплате заработной платы бюджетникам, отсутствие задержек на запросы граждан, жалобы.

$$З_{\text{сд.-прем.}} = \sum_{j=1}^n P_{\text{сд.}j} * N_j + Пр$$

Третья система: **Сдельно-прогрессивная система**

$$З_{\text{сд.-прог.}} = \sum_{j=1}^n P_{\text{сд.}j} * N_j^n + \sum_{j=1}^n P_{\text{сд.}j}^{\text{нов}} * (N_j - N_j^n)$$

$P_{\text{сд.}j}$ - обычная сдельная расценка за единицу j-ой работы;

$P_{\text{сд.}j}^{\text{нов}}$ - повышенная расценка за единицу j-ой работы;

N_j - фактический объем выполненной работы j-го вида;

N_j^n - нормированное задание по выполнения j-ой работы.

Суть этой системы заключается в том, что при выполнении нормированного задания, например, 100 ед. работы, труд работника оплачивается по обычным расценкам. Например, при перевыполнения задания за каждую проведенную сверх нормы работу работник получит повышенную расценку. Например, 7 рублей за 101 ед., за 102 ед. и т. д. Эта система применяется при освоении новых технологий, когда нормировщик пытается установить реальную норму выработки работника. При выяснении этого через 2-3 месяца фактический объем работы становится нормой и оплачивается по обычным расценкам.

Четвертая система: **Косвенно-сдельная.**

По ней оплачивается труд тех вспомогательных рабочих, от качества деятельности которых напрямую зависит эффективность труда основных рабочих. Это наладчики, такелажники, электромонтеры, смазчики и другие. Заработок определяется по формуле:

$$З_{\text{косв. сд.}} = \sum_{j=1}^n P_{\text{сдд}}^{\text{косв}} * N_j$$

$P_{\text{сдд}}^{\text{косв}}$ - это косвенная расценка, устанавливаемая рабочему за единицу работы, выполненной обслуживаемым им основным рабочим.

Например, наладчик 4-го разряда с часовой тарифной ставкой 20 руб/час обслуживает 2 автоматические линии с производительностью $\Pi = 40$

деталей в час. За месяц с этих линий было получено $N = 20000$. Отсюда заработок рабочего составит:

$$P = \frac{20 \text{ руб. в час}}{40 * 2} = 0,25 \text{ р/ед.}$$

Отсюда заработок $Z = 0,25 \text{ руб. за ед} * 20000 = 5000 \text{ руб}$

Особое место занимает аккордная система оплаты труда. При ней не используют ни часовые тарифные ставки, ни расценки, ни отработанное время, а договариваются об оплате труда за определенный объем выполненной работы. Используют в строительстве, при ликвидации чрезвычайных ситуаций, при авральных работах

Начисление заработка трудовому коллективу происходит также как индивидуалу:

- а) при повременной форме исходя из среднечасовой тарифной ставки членов коллектива и отработанного ими суммарного времени;
- б) при сдельной форме оплаты исходя из сдельной расценки за единицу работы, выполняемой трудовым коллективом и общего объема выполненной работы.

Далее, начисленный заработок трудовому коллективу необходимо распределить между его членами. Существуют различные методы деления заработка трудового коллектива. Однако, классическим является следующий.

Распределяем заработок бригады из 4-х человек, заработавших за месяц 82835 руб.

ФИО рабочего	Кол-во отработанных за месяц часов	Тарифный коэффициент и разряд	Коэффициент трудового участия (КТУ)	Число отработ. К-та часов	Месячная заработная плата работника, руб.
1.Борисов А.И.	168	IV; 1,34	1	168, 1,34*1	80*226,1=18088
2.Колпаков С.А.	198	IV; 1,34	1	266,1	21288
3. Кузьмин Е.Н.	175	V; 1.54	1,1	297	23760
4. Козлов К.В.	152	VI; 1,79	0,9	246,24	19699
				1035,44	82835

При расчете заработка каждого члена бригады учитывают такие факторы как: отработанное время, квалификацию работника и его отношение к труду. Для этого вводится условный коэффициент, учитывающий эти 3 фактора, а затем определяется размер зарплаты, приходящийся на единицу этого коэффициента.

$$Z_{уд} = \frac{82.835}{1035,44} = 80 \text{ рублей}$$

Эта удельная заработная плата позволяет определить заработок каждого работника.

Труд таких категорий работающих, как руководители, специалисты и служащие рассчитывается по повременным системам оплаты труда, исходя из отработанного времени (ч) и установленного месячного оклада, на основе которого рассчитывается часовая тарифная ставка этих работников.

4 вопрос

Для планирования и учета затрат по оплате труда в целом по предприятию и по каждому отдельному виду товара экономические службы формируют различные фонды оплаты труда, которые образуют общий фонд оплаты труда на предприятии. Общий фонд оплаты труда складывается из 2-х фондов: фонда основной заработной платы и дополнительной.

$$\text{ФОТ}_0 = \text{ФОТ}_{\text{осн}} + \text{ФОТ}_{\text{доп}}$$

Основная заработная плата выплачивается работникам за проработанное время и за простои по вине администрации. Дополнительная заработная плата выплачивается за не проработанное время: оплата очередных и дополнительных в т. ч. учебных отпусков; оплата времени на выполнение государственных и общественных обязанностей (депутаты, народные заседатели, дружинники и т.д); оплата льготных часов подростков, кормящих матерей и т. д. Перечень этих видов деятельности установлен Трудовым кодексом РФ. В нём нет понятия «дополнительная заработная плата». Перечисленные выплаты называются прочими выплатами. Тем не менее, при планировании удобно использовать понятие дополнительной заработной платы. Фонды основной и дополнительной заработной платы формируются дифференцировано по различным подразделениям предприятия в связи с тем, что включенные в них затраты по оплате труда относят на различные статьи себестоимости товаров. Выделяют фонды заработной платы:

- производственных рабочих;
- вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования;
- вспомогательных рабочих, не занятых обслуживанием оборудования;
- руководителей, специалистов и служащих.

Все 4 фонда рассчитывают по каждому структурному подразделению:

- вспомогательных рабочих, относящихся к заводууправлению;
- руководителей, специалистов и служащих заводууправления.

Фонд основной заработной платы производственных рабочих, рассчитывается по-разному в зависимости от формы оплаты труда:

а) для сдельщиков

$$\Phi OT_{осн}^{сд} = \sum_{j=1}^n c * t_j * N_j * K_{пр}, \text{ где}$$

j- вид товара, выпускаемого предприятием;

n – количество видов;

c- среднечасовая тарифная ставка производственных рабочих – сдельщиков для которых идет расчет;

t - трудоемкость изготовления единицы j-го вида товара;

N_j- производственная программа изготовления j-го вида товара;

K_{пр.} - коэффициент, учитывающий доплаты по премиальным системам.

В состав среднечасовой тарифной ставки входят доплаты за условия труда.

б) для производственных рабочих-повременщиков

$$\Phi OT_{осн}^{повр} = c * F_o * Ч * K_{пр}, \text{ где}$$

c- среднечасовая тарифная ставка с доплатами рабочих - повременщиков;

F_o - действительный фонд времени одного рабочего в часах, в календарном периоде времени (месяц ≈ 170 часов; год ≈ 1830-1850 часов);

Ч - списочная численность производственных рабочих-повременщиков.

в) для служащих, специалистов и руководителей фонд основной заработной платы оплачивается также, как и для повременщиков, с той разницей, что роль часовой тарифной ставки заменяется на средний оклад.

$$\Phi OT_{осн}^{рук.сл.сп} = \bar{O} * КМ * Ч_{рук.сл.сп} * K_{пр}, \text{ где}$$

$\bar{O}$ - средний для данной категории персонала размер месячного оклада;

КМ – количество месяцев в календарном периоде. Для года КМ равно 11 месяцам;

Ч_{рук.сл.сп} – численность данной категории персонала.

Дополнительная заработная плата рассчитывается в целом по предприятию на основе статистических данных за прошедший период времени по отпускам и прочим затратам рабочего времени. Полученная величина соотносится с фондом основной заработной платы всего персонала и определяется процент дополнительной заработной платы (≈10-20%), а далее для каждой категории работающих рассчитывается свой фонд дополнительной заработной платы:

$$\Phi OT_{доп}^i = \Phi OT_{осн}^i * \frac{П_{доп}}{100}, \text{ где}$$

i - вид категории работающих на предприятии;

П_{доп.} - процент дополнительной заработной платы.

5 вопрос

Персонал является не менее важным ресурсом любого предприятия, чем материальные ресурсы. Поэтому экономическая наука выработала систему оценочных показателей эффективности его функционирования. Наиболее распространен следующий показатель:

Производительность труда. По своей сути является сложной экономической категорией, которая оценивает эффективность использования живого труда в единице времени. Эту оценку проводят не только на микро, но и на макроуровне. Так широкое распространение получил показатель производительности общественного труда. Его определяют как отношение ВВП к численности населения страны. На уровне предприятий при оценке производительности труда используют показатель выработки:

$$П_{тр} = \frac{ОТ}{Ч_{ппп}}, \text{ где}$$

ОТ - объем товарной продукции в календарном периоде, руб.;

Ч_{ппп} - списочная численность производственно-промышленного персонала (ППП), чел.

Для предприятий с длительным производственным циклом изготовления товаров (авиастроение, авиапромышленность) вместо ОТ используют объем валового продукта. Во внутрипроизводственных подразделениях используют показатели условно чистой продукции (товарная продукция за вычетом материальных затрат).

Производительность труда показывает какой объем товарной или иной продукции производится на предприятии в расчете на 1 человека в календарном периоде.

Различают несколько видов численности персонала:

- 1) расстановочный штат – численность работников предприятия, которая должна находиться на рабочих местах в каждой из рабочих смен, поэтому для разных смен он различен и определяется на основе норм обслуживания оборудования для штатного расписания.
- 2) явочная численность работников – это совокупная численность расстановочных штатов по всем сменам.

$$Ч_{яв.} = Ч_1 + Ч_2 + Ч_3 + Ч_{ком.}, \text{ где}$$

Ч₁, Ч₂, Ч₃ - расстановочный штат соответственно 1-ый, 2-ой, 3-ий.

Ч_{ком.} – численность командированных работников.

- 3) Списочный состав больше явочного состава на число работников,

находящихся в отпусках, болеющих, исполняющих государственные обязанности.

Коэффициент текучести кадров еще один показатель эффективности кадровой работы предприятия. Он представляет собой отношение числа уволившихся к списочному числу рабочих:

$$K_{\text{тек.}} = \frac{Ч_{\text{ув}}}{Ч_{\text{спис}}}, \text{ где}$$

$Ч_{\text{ув.}}$ - численность людей, уволившихся с предприятий за отчетный период времени;

$Ч_{\text{спис.}}$ - списочная численность работников предприятия.

Практика показывает, что чем выше значение этого коэффициента, тем хуже организована работа с кадрами и ниже эффективность труда.

6 вопрос

Восстановление потенциала основных средств осуществляется в рамках капитального строительства; оборот средств – в рамках материально-технического снабжения; персонала – в рамках подготовки и переподготовки кадров. Для каждой категории работающих в России сложилась своя система профессиональной подготовки. Рабочих готовят:

(а) – в системе профессионально-технического образования – порядка 25% от общей потребности. Готовят в основном рабочих редких специальностей с достаточно хорошей квалификацией.

(б) – подготовка через собственную систему обучения на предприятиях около 75% рабочих. Готовят рабочих массовых профессий, т. е. отвечающих высокой потребности в кадрах. В Тульском регионе наиболее мощными отделами технического обучения кадров являются АК «Туламашзавод», АО «ТОЗ», завод «Штамп». Подготовка рабочих осуществляется в течение 3-6 месяцев с присвоением определённого разряда по специальности подготовки. Обучение ведут либо курсовым методом (набирают курс), либо бригадным (вводят в состав бригады), либо закрепляют индивидуально за рабочими-профессионалами.

Специалистов в России готовят в высших учебных заведениях и в средних учебных заведениях; руководителей – в системе переподготовки кадров (например, ТулГУ – в региональном Центре переподготовки кадров). Циклы переподготовки от 1-го месяца до 8-ми лет.

Осенью 2008-го года принят новый закон об образовании в РФ, который регламентирует вопросы подготовки кадров для народного хозяйства страны.

7 вопрос

По определению рынок - это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. Подобным образом выпускники различных университетов и высококвалифицированные специалисты подписывают контракты со своими работодателями, чтобы получать заработную плату за свои навыки и умения, а работодатели, в свою очередь, рассматривают предложенные кандидатуры как один из экономических ресурсов, способный в гармоничном сочетании с другими приносить устойчивую прибыль. В последнее время среди отечественных экономистов (во многом под влиянием западных ученых) получила распространение точка зрения, что все экономически активное население (занятые плюс безработные) является участником рынка труда, связывая это утверждение с понятиями фрикционной и структурной безработицы. По их мнению, фрикционная безработица считается неизбежной и даже желательной, т. к. работники, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем, переходят с низкооплачиваемой, малопродуктивной работы на более высокооплачиваемую и более продуктивную. Это означает более высокие доходы для рабочих и более рациональное распределение трудовых ресурсов, а, следовательно, и больший реальный объем национального продукта.

С течением времени в структуре потребительского спроса происходят важные изменения (постоянно подогреваемые возможностями научно-технического прогресса и их реализацией с целью получения прибыли производителями), что, в свою очередь, изменяет структуру общего спроса на рабочую силу. Возникает структурная безработица, которая вынуждает рабочих проходить серьезную переподготовку, для того чтобы добиться создаваемого заново места. Один из важнейших принципов рыночной экономики – конкуренция вызывает предпочтение одних специалистов другим, что порождает бич нашего века – безработицу, ибо знаменитое “равенство возможностей” на практике далеко не всегда реально (это касается образования, общего состояния экономики того района Земли, где ты родился и др.). Существует также мнение, что рабочие места на рынке труда не обращаются, т.к. они являются объектами другого рынка – рынка рабочих мест. Его субъектами выступают лишь фирмы, поскольку оборот рабочих мест осуществляется между ними. Наемные работники в этом обороте не участвуют по причине отсутствия влияния на оплату их труда. Если не учитывать влияния профсоюзов, то каждый отдельный работник оказывается беспомощной пешкой в руках современных гигантских концернов, навязывающих свои условия игры. С другой стороны, специалисты, вступившие на рынок труда, вынуждены считаться с одновременным присутствием на нём конкурентов. Таким образом, несовпадение контрагентов (продавец рабочей силы и работодатель как покупатель на рынке труда), различие объектов обращения (рабочая сила и

рабочие места) дают основания отечественным ученым, занимающимся экономикой труда, считать рынки труда и рабочих мест автономными. Суммарно они формируют предложение труда и спрос на труд, соотношение которых определяет общую конъюнктуру.

Большинство исследователей склоняются к мысли о двойственности современного рынка труда, где функционируют, по крайней мере, два не конкурирующих друг с другом рынка рабочей силы, или два сегмента единого рынка рабочей силы, основанных на профессионально-квалификационном делении занятых.

Один рынок охватывает рабочие места специалистов с высшим образованием, управляющих и администраторов всех звеньев, высококвалифицированных рабочих. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации, надёжные гарантии занятости. Сюда также относятся рабочие места техников, административно-вспомогательного персонала и работников средней квалификации. Другой рынок охватывает рабочие места, как правило, не требующие специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают также специалисты в таких сферах, как охрана общественного порядка, пожарное дело, искусство приготовления пищи, уход за больными. Однако можно констатировать появление в наиболее развитых странах нового типа сегментации рынка труда, основанного на смешанном, профессионально-отраслевом делении рабочей силы: 1- рынок, охватывающий быстрорастущие наукоёмкие производства и отрасли сферы услуг с гораздо меньшим средним уровнем концентрации и смешанной в квалификационном отношении рабочей силой; 2-рынок в старых, традиционных отраслях экономики, бывших в недавнем прошлом главными. В изменениях, происходящих в отраслевой структуре развитых стран в последние десятилетия, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с её расширением и превращением в ведущую сферу приложения общественного труда. Занятость в сельском хозяйстве США сократилась с 6,5 млн чел в 1955 г. до 3,2 млн чел в 1994, а в сфере услуг возросла с 30,1 млн чел в 1955 г. до 91,3 млн чел в 1994 г., составив 74,2% от общего числа занятых. В 70-90-х гг. происходил также ускоренный рост занятости в наукоёмких отраслях экономики. Занятость здесь растёт в два раза быстрее, чем в промышленности в целом. В России пока отраслевая структура занятости прямо противоположна той, которая сложилась в развитых странах: в материальном производстве у нас занято около 52% экономически активного населения, а в сфере услуг – только 48%. Заметна революция в профессионально-квалификационном составе экономически активного населения. Инженеры, техники, учёные, административно-управленческий персонал, а также группы конторских и торговых служащих составили в США в 1994 г. 58% всех занятых. Особенно быстро растёт численность специалистов-аналитиков систем, специалистов в области генной инженерии,

микроэлектроники, проблем энергетики, молекулярной биологии, квантовой физики, полупроводников и передачи информации. В то же время внедрение компьютеров и иной информационной техники сокращает потребность в ряде категорий высококвалифицированных конторских служащих и низшего управленческого персонала, занятых сбором и первичной обработкой экономической информации. С 70-х годов наращивание вложений в трудосберегающую технику, т.е. в минимизацию живого труда воплощало в новейшем производстве его движение к новым рубежам эффективности и конкурентоспособности, что часто выражалось в стремлении к абсолютно безлюдным производствам при их “агрессивной” компьютеризации. Девизом модернизации стало: большая эффективность меньшим числом работников.

Тема 8: Расходы на производство и реализацию товаров.

Вопросы:

- 8.1. Издержки производства и себестоимость товаров.**
- 8.2. Подходы к формированию текущих расходов предприятия на производство и реализацию товаров.**
- 8.3. Смета расходов на производство и реализацию товаров.**
- 8.4. Калькуляция себестоимости товара.**

1 вопрос.

Денежное выражение затрат на производство и реализацию товара называется его себестоимостью. Себестоимость является центральной экономической категорией, т.к.:

- 1) она собирает все затраты на каждый товар и тем самым дает представление о его значимости для предприятия;
- 2) на основе себестоимости формируются цены и, следовательно, устанавливается уровень доходности товара на предприятии;
- 3) именно затраты являются объектом финансовых и аудиторских проверок;
- 4) сопоставление объемов продаж и затрат позволяет осуществлять налогообложение на предприятии и впоследствии

перераспределять доходы предприятия для решения государственных задач.

Поэтому весьма важным является правильный учет и планирование затрат на производство и реализацию товаров. Рассмотрим пути движения затрат от потребляемых предприятием ресурсов к себестоимости товаров.

2 вопрос.

Исторически сложились два подхода к формированию затрат на предприятии.

1. Котловой (исторически более старый). В нем все затраты предприятия в независимости от того, какие ресурсы на какой конкретно вид товаров расходуются, собираются в общий котел – смету “Затрат на производство и реализацию товаров”. Например, затраты на производство мотороллера, лазерной установки для проращивания семян, ремонта производственного корпуса на предприятии. Такой подход к формированию затрат позволяет реализовать ряд задач:

1. Установить потребность предприятия в оборотных средствах.
2. Определить уровень общих затрат по предприятию и представить базу для налогообложения прибыли.
3. Сопоставить данные планирования и бухгалтерского учета, поскольку именно котловой метод планирования весьма близок к принципам бухучета затрат.

2. Калькуляционный. Он позволяет установить затраты предприятия на конкретный вид товаров. Например, на реализацию мотороллеров, на выполнение ремонта производственного здания и т.д. Поэтому на его основе осуществляется расчет оптовых цен. Итогом расчета затрат является балансировка затрат по котловому методу и затрат, собираемых по всем калькуляциям всех производимых на предприятии затрат.

3 вопрос.

Смета затрат концентрирует в себе все затраты основного, вспомогательного и обслуживающего производств предприятия на производство и сбыт товаров, включая услуги на сторону, своему капитальному строительству и по выполнению капитального ремонта.

**Смета расходов (затрат) на производство и реализацию товаров,
тыс. рублей.**

	Наименование элементов расходов	Сумма, тыс.рублей	Структура, %
1.	Материальные затраты		
2.	Расходы на оплату труда		
3.	Суммы начисленной амортизации		
4.	Прочие расходы		
	Итого	Σ	100

Материальные затраты включают в себя стоимость:

1. приобретаемых со стороны сырья и основных материалов за вычетом стоимости возвратных отходов;
2. вспомогательных материалов;
3. покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
4. топлива;
5. энергии;
6. работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями.

Расходы на оплату труда включают:

1. тарифную заработную плату персонала, премии и надбавки к ней;
2. оплату очередных и дополнительных отпусков, льготных часов подростков, перерывов в работе кормящих матерей, оплату времени, связанного с выполнением государственных обязанностей, выплаты по районным коэффициентам, вознаграждений за выслугу лет, оплату учебных отпусков и другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда.
3. обязательные отчисления по установленным законодательством нормам во внебюджетные фонды:
 - пенсионный фонд РФ (28%);
 - фонд социального страхования РФ (4%).

Кроме этого с 2000 года для предприятий с повышенной опасностью введен повышающий коэффициент отчисления в фонд социального страхования. Он колеблется от 0,2% до 8,5% в зависимости от класса предприятия. Установлено 22 класса предприятия для обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

- фонд обязательного медицинского страхования РФ 3,6% от расходов на оплату труда.

Суммы начисленной амортизации включают амортизацию основных средств и нематериальных активов.

Прочие расходы включают:

- налоги, сборы и отчисления, включаемые в себестоимость товаров;
- платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ;
- затраты на командировки, подъемные;
- плата сторонним организациям за охрану, услуги сторонним организациям на подготовку и переподготовку кадров;
- почтово-телеграфные расходы, отчисления в ремонтный фонд, аренда, реклама и т. д.
-

Для составления сметы затрат на производство и реализацию товаров рассчитывают частные сметы.

Смета расходов на производство и реализацию, тыс. рублей
Смета прямых расходов

Элементы затрат	Изделие А	Изделие В	Смета общих расходов	Ито го
1. Материальные расходы	Основные материалы-51 Комплекующие изделия-9 Топливо-2	Основные материалы-21,4 Энергия-1,6	Вспомогательные материалы-5 Топливо и энергия на хоз.нужды-2	92
2.Расходы на оплату труда	Основная з/п произв.рабочих-10 Допол. з/п произв.рабочих-1 Страховые взносы и налог на обязат.страхование от несчастного случая 4,29	Основная з/п- 6,4 Доп. з/п- 0,64 Налог-2,74	Основная и доп. з/пвспомогат-х рабочих,специалистов, служащих –1 Налог-0,39	19,0 4
3.Суммы начисленной			Амортизация оборуд., зданий и прочих групп	6,31

амортизации			основных средств-2,31	
4. Прочие	Потери от брака 4,6	Потери от брака 2,12	Платежи за предельно допуст. выбросы-5,72 Отчисления в рем. фонд-1 Налоги-0,5 Затрат на охрану-1 Почтово-телеграфные расходы-0,1 На подгот. кадров-0,58	16,6 2
Итого	82,29	35,08	24,6	141,97

4 вопрос.

Для установления затрат на конкретный вид товара производят калькулирование себестоимости единицы товара. Нормативными документами форма калькуляции затрат не определена. Она зависит от отраслевой принадлежности предприятия и сложившейся практики сбора затрат. Для тульских машиностроительных предприятий характерна следующая форма калькуляции себестоимости товара.

Калькуляция

	№№	Наименование статей расходов	Сумма на ед.	тыс.руб на плановый выпуск
П	1.	Материалы основные, за вычетом реализуемых отходов		
Р	2.	Материалы вспомогательные (для технологических целей)		
Я	3.	Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера сторонних организаций		
М	4.	Топливо для технологических целей		
Ы	5.	Энергия для технологических целей		
Е	6.	Основная з/плата производств. рабочих		
	7.	Дополнит. з/плата производств. рабочих		
	8.	Страховые взносы: - в фонд социального страхования - в пенсионный фонд - в фонд обязательного медицинского страхования - в территориальный фонд обязательного		

		медицинского страхования		
		Отчисления по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний		
	9.	Возмещение износа инструментов и приспособлений целевого назначения		
	10.	Потери от брака		
		Себестоимость		
К О	11.	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования		
С	12.	Общепроизводственные (цеховые) расходы		
В		Итого: общепроизводственная себестоимость		
Е	13	Общехозяйственные (общезаводские) расходы		
НН		Итого: производственная себестоимость		
Ы	14.	Внепроизводственные расходы		
Е		Полная (коммерческая) себестоимость		

При калькулировании себестоимости выделяют два вида статей:

- прямые;
- косвенные.

Расчет затрат по прямым статьям осуществляется на основе установленных технологической и конструкторской службами предприятия норм расхода на каждую конкретную единицу выпускаемого товара.

Расчет затрат по косвенным статьям идет в два этапа. На первом - эти затраты собираются в соответствующие сметы по подразделениям или предприятию в целом. На втором – происходит их распределение из этих смет калькуляции себестоимости каждого товара. Отсюда и название – косвенные.

Статья 1. Включает затраты на основные материалы, т.е. материалы, из которых производится тело товара. Формулу расчета смотри в сит. №2.

Статья 2. Включает затраты на материалы, необходимые для осуществления нормального технологического процесса (раскислители среды, различные газы, создающие атмосферу среды, вещества - сорбенты, краска для покрытия эксплуатируемых поверхностей и т.д.) Их перечень устанавливается технологическим процессом изготовления товара. Формула расчета затрат аналогична расчету затрат на основные материалы.

Статья 3. Учитывает себестоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов, применяемых для изготовления товара. Речь идет о продуктах, которые предприятие покупает у сторонних организаций и использует практически без доработки при производстве своих товаров. Например, электромоторы при производстве станков, оконные блоки при строительстве домов.

Статья 4,5. Учитывает затраты на различные энергоносители (электричество, газ, пар и т. д.), которые участвуют в осуществлении

производственного процесса. Особенно велика их доля в структуре затрат энергоемких производств: металлургии, химической промышленности пищевой промышленности и др. Могут доходить до 10% в структуре общих затрат на производство и реализацию товаров. Их величина на единицу товаров составит:

$$З_{\text{топл.-эн.}} = \sum_{i=1}^n C_{m(\text{э})i} * H_i * K_{\text{т.з.}}, \text{ где}$$

$C_{m(\text{э})i}$ - стоимость единицы топливно-энергетического ресурса i -го вида;

H_i – норма расхода ресурса i -го вида на производство единицы товара данного вида;

$K_{\text{т.з.}}$ – коэффициент транспортно-заготовительных расходов для ресурсов, доставляемых на предприятие транспортом предприятия.

Статья 6. Включает в себя затраты по оплате труда рабочих-специалистов, занятых непосредственно выполнением производственного процесса (специалисты на сложном оборудовании). Расчет затрат идет в зависимости от принятых систем оплаты труда, либо по сдельным расценкам и нормам, либо по часовым тарифным ставкам и отработанному времени. В первом случае (при сдельной системе) формулу расчета см. ситуацию №2. Во втором (при повременной системе оплаты) вначале рассчитывают фонд оплаты труда рабочих на товарный выпуск (см. тему кадры – формирование фондов оплаты труда); а затем делят этот фонд на товарный выпуск.

Статья 7. Рассчитывается по установленным на основе статистики предприятия процентам от основной заработной платы персонала предприятия (10 - 20%).

Статья 8. Страховые взносы рассчитываются в % от суммарного фонда оплаты труда производственных рабочих для последующего отчисления в четыре внебюджетных фонда РФ. После реализации товаров отчисления направляются:

- а) пенсионный фонд РФ - для выплаты пенсий гражданам РФ;
- б) в фонд социального страхования РФ – на оплату больничных листов по нетрудоспособности;
- в) фонд обязательного медицинского страхования – на оплату труда врачей, приобретение медикаментов, содержание учреждений здравоохранения.

Также в этой статье аккумулируются отчисления по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (2,5 %). Средства направляются на оплату соответствующих больничных листов, начисления пенсий по инвалидности от профзаболеваний.

С 1 января 2010 г. в силу вступил закон РФ от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования РФ и Территориальных фондов обязательного медицинского страхования». Единый социальный налог заменён страховыми взносами. В

2010 тарифы в размерах действующих ставок ЕСН, примен. к 1 порогу регрессии. С 2011 вводятся следующие тарифы страховых взносов: ПФР – 26 %, ФСС – 2,9 %, ФФОМС – 2,1 %, ТФОМС – 3 %. Т.о. общая фискальная нагрузка увеличится с 2011 с 26 % до 34 %. База для начисления страховых взносов устанавливается в размере 415 тыс. руб. в год (будет индексироваться). Если выплаты окажутся больше, то с суммы превышения страховые взносы взиматься не будут. В базу для расчета величины страховых взносов не включаются пособия по безработице, по временной нетрудоспособности, беременности и родам, ряд других выплат.

Статья 9. Для расчета возмещения износа инструментов и приспособлений целевого назначения рассчитывается специальная смета их расхода на товарный выпуск. Итог сметы делится на объем товарного выпуска и включается в калькуляцию себестоимости единицы товара. Речь идет об особом инструменте и особых приспособлениях, которые специально изготавливаются на предприятии для производства данного товара. Затраты по другим видам инструмента и приспособлений планируются и учитываются в расходах на содержание и эксплуатацию оборудования.

Статья 10. Учитывает затраты, связанные с выпуском бракованных товаров. При этом в ряде отраслей и ряде производств разрешено планировать эти затраты, например, в металлургии, термическом производстве, кондитерской отрасли.

Статья 11-14. Аккумулируют в себе косвенные расходы на производство и реализацию товаров. Их формирование идет на двух уровнях:

- на уровне подразделений рассчитывают две статьи:
 1. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
 2. общепринятые расходы.
- на втором уровне предприятия рассчитываются статьи:
 1. общехозяйственные расходы;
 2. внепроизводственные (коммерческие).

Статья 11. Для расчета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования составляется в каждом подразделении (цехе) сметы.

Статьи затрат:

1. Амортизация оборудования транспортных средств и инструмента со сроком службы больше 1 года.
2. Отчисления в ремонтный фонд по оборудованию и транспортным средствам.
3. Возмещения износа малоценных и быстроизнашивающихся приспособлений и инструментов.
4. Содержание производственного оборудования и транспортных средств, в т. ч.:
 - основная и дополнительная заработная плата вспомогательных рабочих, обслуживающих оборудование;
 - социальные отчисления;
 - затраты на смазочные, обтирочные и прочие материалы;

- затраты на топливо, энергию, связанные с работой оборудования и неучтенные в прямых статьях.

5. Прочие расходы.

Итого $S_{об.}$ (смета по оборудованию).

Статья 12. Для расчета статьи 12 формируется своя смета общепроизводственных расходов. В нее включаются затраты по обслуживанию и управлению конкретным подразделением (как правило, цеха):

- амортизация зданий, сооружений, инвентаря подразделения;
- отчисления в ремонтный фонд для данных групп основных фондов;
- затраты на отопление, освещение, воду и канализацию;
- затраты на вспомогательные материалы для хозяйственных нужд цеха;
- заработная плата основная и дополнительная руководителей, специалистов, служащих и вспомогательных рабочих, не занятых обслуживанием оборудования дополнительного подразделения;
- социальные отчисления;
- затраты по охране труда подразделений;
- затраты на опыты, исследования, рационализацию и изобретательство подразделений;
- прочие расходы.

Итого $S_{общепр.}$

Для расчета величины затрат по статьям 11 и 12 в калькуляции себестоимости единицы товара рассчитывают соответствующие проценты:

- процент расхода на содержание и эксплуатацию оборудования:

$$\%_{об. j} = \frac{S_{об. j}}{\Phi ЗП_{осн. пр. раб. j}}, \text{ где}$$

j – номер производственного подразделения предприятия;

$\Phi ЗП_{осн. пр. раб. j}$ – фонд основной заработной платы производственных рабочих j -го подразделения в календарном периоде, по которому составляется смета.

Затем величина затрат по статье 6 умножается на полученный процент, делится на 100 и формирует статью 11. Аналогично расчет проводится для статьи 12.

$$\%_{об. пр. j} = \frac{S_{об. пр. j}}{\Phi ЗП_{осн. пр. раб. j}},$$

Статья 13. Для расчета статьи 13 составляется смета общехозяйственных расходов, связанных с обслуживанием и управлением предприятия в целом. Включает следующие группы затрат:

- амортизация зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения;
- отчисление в ремонтный фонд с данных групп основных средств;

- затраты на отопление, освещение, канализацию, воду зданий общехозяйственного назначения;
- расходы на вспомогательные материалы для хозяйственных нужд предприятия;
- заработная плата аппарата управления предприятием;
- социальные отчисления с нее;
- затраты на командировки;
- затраты по охране труда и техники безопасности;
- налоги, включаемые в себестоимость (земельный и налог на пользователей автодорог);
- платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ;
- прочие расходы.

Итого $S_{\text{общехоз.}}$

Для разнесения затрат по указанным сметам затраты по статье “Основная заработная плата” производственных рабочих умножаются на коэффициенты соответственно:

- расходов на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственных расходов;
- общехозяйственных расходов.

Тем самым происходит распределение накладных расходов по калькуляциям себестоимости всех видов товаров, выпускаемых на предприятии.

Пример. Распределение затрат по двум выпускаемым предприятием товарам (выпуск изделия А = 10000 ед, В = 20000 ед.). процент накладных расходов 150%, общая сумма затрат на производство и реализацию товаров 141,97 руб.

Статьи калькуляции	Изделие А		Изделие В		Итого
	Ед., рублей	Тов.вып., тыс.рублей	Ед., рублей	Тов.вып., тыс.рублей	
1.Материалы основные за вычетом реальных отходов	5,1	51	10,7	21,4	72,4
2.Материалы вспомогательные	-	-	-	-	-
3.Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	0,9	9	-	-	9
4.Топливо для техн. целей	0,2	2	-	-	2
5.Энергия для техн. целей	-	-	0,8	1,6	1,6
6.Основная заработная плата производственных рабочих	1	10	3,2	6,4	16,4

7.Дополнительная заработная плата производственных рабочих (10%)	0,1	1	0,32	0,64	1,64
8. Страховые взносы с отчислениями (36,5 %)	0,43	4,29	1,37	2,74	7,03
9.Возмещение износа инструментов и приспособлений целевого назначения	-	-	-	-	-
10.Потеря от брака	0,46	4,6	1,06	2,12	6,72
11.Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (50%)	0,5	5	1,6	3,2	8,2
12.Общепроизводственные расходы (30%)	0,3	3	0,96	1,92	4,92
Итого общепроизводственная себестоимость	8,99	89,9	20,01	40,02	129,92
13.Общехозяйственные расходы	0,7	7	2,24	4,48	11,48
Итого общехозяйственная себестоимость	9,69	96,9	22,25	44,5	141,4
14.Внепроизводственные расходы	0,4	4	0,09	0,18	4,18
Итого полная себестоимость	9,73	97,3	22,34	44,68	141,97

В статье “внепроизводственные расходы” планируются и учитываются расходы, связанные со сбытом товаров: затраты на упаковку, затраты по доставке товара от предприятия до станции отправления, услуги товарных бирж, затраты на рекламу и другие. Внепроизводственные расходы также являются накладными. Они собираются в целом по предприятию в смету внепроизводственных расходов, а затем находится процент внепроизводственных расходов к затратам на производство (к суммарной по предприятию общехозяйственной себестоимости).

$$\%_{\text{вн}} = \frac{S_{\text{вн}}}{S_{\text{общехо.}}} * 100, \text{ где}$$

$S_{\text{вн}}$ - итог сметы внепроизводственных расходов, руб.

Расчеты затрат заканчиваются построением структуры каждой калькуляции каждого товара, которая позволяет выяснить преобладающие затраты и сориентировать менеджеров и технические службы для разработки мероприятий по их снижению.

В структуре затрат на товары в России в обрабатывающих отраслях, в т.ч. машиностроении основную долю (до 60-70%) занимают материальные затраты, т.е. это основные, вспомогательные материалы, топливо, энергия, заработная плата 7-10%. В большинстве развитых стран доля заработной платы 60-80%. Это связано с двумя причинами:

1. Высокая материалоемкость отечественного производства вследствие большого отставания от НТП, кроме ряда отраслей.
2. В связи с низкой конкурентоспособностью отечественных товаров и высокой материалоемкостью низкий уровень оплаты труда работников.
3. Кроме того рассчитывается очень важный для экономического анализа показатель затрат на 1 рубль товарной продукции.

$$Z_{\text{р.т.п.}} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i * N_i}{\sum_{i=1}^n Ц_i * N_i}, \text{ где}$$

N_i - объем товарного выпуска j –го товара;

n - число видов выпускаемых товаров;

$Ц_i$ - оптовая цена единицы j -го товара.

Считается достаточно эффективным производство, если $Z_{\text{р.т.п.}}$ составляет не более 90 коп/руб.

Тема 9: Цены и ценообразование.

Вопросы:

- 9.1. Понятие цены и ценообразования.**
- 9.2. Классификация цен и тарифов.**
- 9.3. Формирование свободных оптовых, отпускных и розничных цен на товары.**
- 9.4. Особенности ценообразования при импорте и экспорте товаров.**
- 9.5. Определение цены товара в условиях инфляции.**
- 9.6. Формирование цен на новые товары.**
- 9.7. Ценовая политика на различных рынках**

1 вопрос.

Цена – это денежное выражение стоимости товара. Как и себестоимость относится к центральным экономическим категориям, поскольку:

- 1. позволяет установить для предприятия доходность каждого производимого им товара;
- 2. в условиях рыночных отношений является регулятором на рынке товаров, стимулируя с одной стороны их производство, а с другой спрос;
- 3. является основным звеном механизма перераспределения финансовых потоков между предприятиями и государством, через систему налогообложения. Поэтому категория цены изучается в ряде дисциплин экономического цикла:

- 1. Экономика предприятия, как базовый цикл;
- 2. Финансы организаций;
- 3. Маркетинг;
- 4. Ценообразование;
- 5. Инвестиционный менеджмент;
- 6. Антикризисное управление.

2 вопрос

На товары, производимые и покупаемые в России, устанавливаются различные цены и тарифы. Цены устанавливаются на продукты, места, идеи и лица (по Котлеру). Тарифы на услуги (транспортные - тарифы на перевозку, бытовые - тарифы услуг ЖКХ, энергетики). При этом существующую систему цен и тарифов в РФ можно классифицировать следующим образом:

Классификация цен и тарифов

Признак классификации	Виды цен и тарифов
1.Участие государства в формировании	1.Свободные цены и тарифы 2.Регулируемые цены и тарифы
2.Потребитель товара	1.Отпускные цены и тарифы 2.Розничные цены и тарифы
3.Вид товара	1.Закупочные цены и тарифы 2.Сметные цены и тарифы 3.Отпускные цены и тарифы
4.География продажи	1.Цены и тарифы отечественного регионального рынка 2.Цены и тарифы зарубежного регионального рынка 3.Мировые цены
5.Место производства товара /производитель товара	1.Цены и тарифы на отечественные товары 2.Цены и тарифы на импортные товары

Начиная со 2-го января 1992 года в соответствии с указом президента РФ Б.Н.Ельцина в России были введены на большинство товаров свободные цены. Свободные цены – это цены складывающиеся под влиянием спроса и предложения на рынке. В то же время часть цен и тарифов остались регулируемыми со стороны государства. В настоящее время государство использует два механизма регулирования:

а) по тарифам и ценам на услуги и продукты естественных монополий (нефти и газодобычи, электроэнергетика, железнодорожные перевозки). Уровень затрат предоставляется правительству РФ, а также нормативный размер прибыли. Исходя из оценки макроэкономических последствий роста цен и тарифов правительство принимает решение об увеличении тарифа или цены. При этом запросы монополистов удовлетворяются не более, чем на 50%. Устанавливаемый уровень цены и тарифа действует на 1 год. Кроме того, государство регулирует цены по определенным направлениям через предельный уровень рентабельности к затратам. По лекарствам розничная цена не должна быть выше 30% отпускной цены производителя вне зависимости от числа оптовых посредников.

б) второй механизм работает на региональном уровне на социально значимые товары. Губернатор субъекта РФ имеет право устанавливать предельный уровень отпускной и розничной цены на определенный список на социально значимые товары.

В Тульской области к ним традиционно относятся:
для населения:

- внутригородские и внутриобластные пассажирские автоперевозки;

- газ сжиженный и топливо для бытовых нужд;
- хлеб и хлебобулочные изделия;
- стеклянная тара по залоговым ценам;
- детское питание для младенцев грудного возраста;
- завтраки в школах для детей из малообеспеченных семей;
- гроб без обивки и катафалк.

По отпускным ценам предприятие - производитель или оптовик продает товары любому покупателю, кроме населения. По розничным ценам те же товары продаются населению. Закупочные цены установлены на те товары, которые в рамках государственного и муниципального заказа закупаются государством или муниципалитетом. Например, закупочные цены на зерно и иную с/хозяйственную продукцию. Они устанавливаются весной и в соответствии с ними с/хозяйственные производители кредитуются государством под закупку семян, горючесмазочных материалов, удобрений и т. д. Осенью, вне зависимости от конъюнктуры цен на рынке, часть продукции с/х производитель продаст по закупочным ценам государству, а часть – на свободном рынке по отпускным ценам.

Сметные цены устанавливаются на объекты строительства, в том числе нового и реконструкции. Их особенностью является то, что они рассчитываются на основе сметных норм устанавливаемых правительством РФ на различные виды строительных работ.

Мировые цены имеют ряд характеристик:

1. они устанавливаются в свободно конвертируемой валюте (\$, евро, японская иена, английский фунт стерлингов);
2. они являются результатом торгов на основных товарно-сырьевых биржах мира (Лондонская, Чикагская, Токийская);
3. сведения о них находятся в мировой электронной сети и является объектом пристального изучения и деятельности биржевых маклеров.

3 вопрос.

Формирование оптовых, отпускных и розничных цен осуществляется по следующему алгоритму:

1. исходной ценой в этой цепочке является оптовая цена предприятия:

$$Ц_{\text{опт.}} = C_{\text{п}} + \text{Пр}, \text{ где}$$

$C_{\text{п}}$ - полная себестоимость единицы товара;

Пр - прибыль предприятия на единицу товара.

Оптовая цена является внутренней ценой предприятия. От нее рассчитывают отпускную цену и выполняют расчеты всех экономических показателей предприятия (рентабельность, фонд отдачи, производительность труда и т. д.).

2. отпускная цена предприятия

$$Ц_{отп.} = Ц_{опт.} + Ак + НДС, \text{ где}$$

Ак-акциз - специальный налог на подакцизные товары, устанавливаемый ежегодно правительством РФ. К подакцизным относят товары не первой необходимости (т. е. товары роскоши) – табак, табачные изделия, вино-водочные, автомобили, золото и золотые изделия, бензин и т. д.

НДС–налог на добавленную стоимость- взимается по трем ставкам:

- 0% - освобожденные от НДС товары (детское питание, подгузники, детские кровати, учебники и т. д.)
- 10% - товары льготного налогообложения (мясопродукты)
- 20% - основная группа товаров.

3. Отпускная цена посредника

$$Ц_{отп}^{поср} = Ц_{отп.} - НДС + Н^{поср.} + НДС^{поср.}, \text{ где}$$

Н^{поср.} - снабженческо-сбытовая надбавка, включает в себя затраты и прибыль снабженческо-сбытовой организации: оптовой базы, оптовой организации или иной организации. В эти затраты входят транспортные расходы, на рекламу, на маркетинг, на оплату труда персонала, амортизация, а также комиссионные, таможенные пошлины и т. д.

Для определенных групп товаров (для лекарств) общая величина **Н^{поср.}** не должна превышать 25-30% от отпускной цены производителя в независимости от числа посредников.

4. Розничная цена.

$$Ц_{розн.} = Ц_{отп}^{поср} + Н^{торг.} + Н^{прод.}, \text{ где}$$

Н^{торг.} - торговая наценка организации розничной торговли. Включает в себя затраты, прибыль розничной торговли и начисляемой ею НДС. Основными затратами организации розничной торговли является: аренда помещения, коммунальные услуги, оплата труда персонала.

Н^{прод.} - налог с продаж, устанавливаемый на все товары, реализуемые через розничную сеть. Ставка налога 1-5%, в зависимости от решения законодательного органа региона.

4 вопрос.

Российские предприятия помимо производства товаров для внутреннего рынка занимаются экспортом (вывоз), а также импортом сырья, материалов, оборудования и других товаров для производства собственных. Формирование цены на импортные товары идет по следующей схеме:

$$Ц_{отп.} = ТС + С_{то} + ИТП + Ак + НДС, \text{ где}$$

ТС – таможенная стоимость товара, представляется в таможенной декларации и в зависимости от схемы формирования цены зарубежным партнером включает в себя те или иные затраты на товар до таможни.

С_{т.о.} – сбор на таможне за таможенное оформление поставки. Взимается по следующему алгоритму:

- а) 0,1% от рублевой стоимости + 0,05% от валютной стоимости, кроме сделок, заключенных в замкнутой или клиринговой валюте;
- б) для них 0,15% от рублевой стоимости сделки.

Замкнутая валюта – это валюта, имеющая хождение только внутри одной страны.

Клиринговая валюта и другие валюты стран СНГ, кроме России – особые валюты, используемые в сделках, заключенных на основе межправительственных отношений. В настоящее время используются в расчетах по клирингу между Россией и Индией, Алжиром, Египтом, Китаем и рядом других, с которыми режимы благоприятной торговли были установлены еще в Советском Союзе.

Валюта расчета – особая. Например, клиринговые индийские рупии, клиринговые доллары США.

Если сделка совершается вне места, вне времени работы таможни, то сбор за таможенное оформление увеличивается в 2 раза, при этом все расчеты ведутся по курсу валюты на момент оформления сделки таможни.

ИПТ – устанавливаются правительством на все виды импортируемых товаров. В частности беспошлинно ввозятся товары, которые не могут производиться на территории России, например, олово, цинк, свинец, табачное сырье.

Правительство устанавливает также импортные таможенные пошлины. Они могут быть в процентах к таможенной стоимости товара или в экю.

Фрагмент импортных таможенных тарифов

Код по товарной номенклатуре, внешнеэкономической деятельности	Краткое наименование товара	Ставка импортной таможенной пошлины в % к таможенной стоимости импортных товаров		
		1	2	3
09	Кофе, чай, мате (парагвайский чай) и пряности	0	0	0
9004	Очки	2,5	5	10

Во второй колонке помещены базовые ставки для товаров, происходящих из стран, пользующихся в торговлях с Россией режимом наиболее благоприятной нации.

В первой колонке – ставки уменьшенные в 2 раза- для торговли с развивающимися странами, их перечень устанавливается правительством РФ (Ливан, Египет, Албания и т. д.).

В третьей колонке даны ставки для стран не пользующихся в торговле с Россией режимом наиболее благоприятной нации (до 1999 года-ЮАР).

В последние годы большое распространение получает импортные таможенные пошлины, установленные в экю. Экю – это международная денежная расчетная единица. Ее курс устанавливается в РФ центральным банком как и курс доллара США и иной валюты. Обычно 1 экю $\approx$ 1,2-1,3\$.

При использовании экю в качестве базы обложения используется тот или иной параметр товара. Например, масса груза.

Акциз устанавливается по обычной ставке акциза к таможенной стоимости товара, только по акцизным товарам.

$$\text{НДС} = \frac{\text{СтавкаНДС}}{100} (TC + ИТП + Ак)$$

Для экспортируемых товаров устанавливается сбор за таможенное оформление поставки и импортная таможенная пошлина, т.е. они освобождены от НДС и акциза.

5 вопрос.

При длительных циклах изготовления товаров, на этапе согласования цены возникает проблема инфляции. В начале 90-х годов при переходе к свободным ценам и галопирующей инфляции отказ от этого принципа привел многие предприятия к сложному финансовому положению. Существует несколько подходов к учету инфляции в цене. Специалисты экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей предложили **метод скользящих цен**. В соответствии с ним цена по контракту на товар определяется по формуле:

$$\Pi_1 = \Pi_0 \times \left(A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right), \text{ где}$$

Индекс “0” - это момент заключения контракта (договора);

Индекс “1” - момент продажи товара;

A - это удельный вес материальных затрат в цене товара;

a - это средняя цена на единицу материала, используемого в товаре;

B - удельный вес затрат по оплате труда (в цене единицы товара);

b - средний размер оплаты труда промышленно-производственного персонала;

C - удельный вес всех составляющих элементов в цене товара.

Информация о применении скользящей цены в сделке записывается в договоре или контракте в графе особые условия.

6 вопрос.

При решении вопроса формирования цены на новые товары учитывают степень новизны товара. В маркетинге новые товары относят к одному из следующих классов по степени рыночной новизны:

- товары-пионеры, удовлетворяющие новую потребность покупателя, которая не существовала до момента выхода товара на рынок (радио, телевизоры в середине XX века, ЭВМ);
- товары, способствующие формированию определенных потребностей у более широкого круга потребителей (автоматические стиральные машины);
- товары, обеспечивающие более качественное удовлетворение уже имеющихся потребностей (товары для элиты, трансформирующиеся во вторую группу: автомобили).

При их появлении возникает проблема формирования цены. Задача заключается в том, чтобы с одной стороны – извлечь максимально возможную прибыль от их продажи, с другой - не отпугнуть покупателя, на который рассчитан товар. Используемые при этом методы формирования цены делят на два класса:

1. затратный механизм формирования цены. Производитель устанавливает цену исходя из своих затрат и желаемой прибыли.

$$C_{\text{нов.}} = C_{\text{п}} + \text{Пр}, \text{ где}$$

Пр – желаемая прибыль от его реализации.

Этот метод используется для товаров 1-ой группы.

2. вторая группа представлена механизмами противозатратного формирования цены. Они опираются на информацию о товарах-аналогах. Выделяют:

а) корреляционно-регрессионный: используют корреляционно-регрессионные зависимости, если есть достаточно большой объем выборки показателей по товарам-аналогам.

б) метод удельных показателей, если объем выбора аналогов маленький.

Оба метода используются при назначении цены на новые товары второй и третьей групп.

Установление корреляционно-регрессивной зависимости производится при наличии достаточно большого объема данных по товарам-аналогам. При этом применяются методы корреляционно-регрессивного анализа. Их суть заключается в установлении связи между одним из показателей, выбранных в качестве функций, и совокупно других показателей, характеризующих объект и оставленных в виде документов.

Широко используются в самых разных отраслях деятельности, начиная от медицины, социологии и заканчивая экономикой.

Пример. 1) Масса человека = рост – 100.

Предположим, что имеется следующая информация о товарах-аналогах.

Необходимо определить цену на новый товар

Наименование товара	Цена, р/ед	Основные технико-экономические параметры	
		мощность, кВт	Срок гарантийной работы, мес.
A ₁	200	10	31
A ₂	175	10	13
A ₃	189	10	24
A ₄	176	8	21
A ₅		10	36

На основе математической обработки данных было получено уравнение зависимости цены товара от двух параметров:

- мощности : М
- гарантийного срока: Г

$$Ц = 120,56 + 3,77М + 1,24Г;$$

$$Ц_{нов} = 120,56 + 3,77 * 10 + 1,24 * 36 = 203 \text{руб.}$$

С этой ценой производитель может выйти на рынок, рассчитывая на то, что покупатель, оценив основные покупательские свойства товара (мощность и гарантийный срок) и, сопоставив их с параметрами аналогов, включит новый товар в объекты своего потребления (не менее 24 аналогов, достоверность $\approx 50\%$). Метод используется крайне редко для устоявшейся номенклатуры товаров (самоваров).

В остальных случаях используют метод удельных показателей:

$$Ц_{нов} = Ц_{уд.п} * П \mp Д, С., \text{ где}$$

П – величина основного эксплуатационного параметра товара (например, мощность или производительность теплоотдачи);

Ц_{уд.п} – это удельная цена на единицу основного параметра (руб.)

Д, С – добавки или скидки к сформировавшейся цене, которые устанавливаются экспертами.

Пример. Определить цену на новую машину, если ее основным эксплуатационным параметром является установленная мощность электродвигателя:

Показатели	Машины-аналоги			Новая машина
	1-ая	2-ая	3-я	
1.Оптовая цена	175	150	195	
2.Установленная мощность эл.двигателя, кВт	19	12,5	21	14

$$Ц_{уд.п} = \frac{\frac{175}{19} + \frac{150}{12,5} + \frac{195}{21}}{3} = 10,17 \text{ (тыс. руб./кВт);}$$

$$Ц_{нов.} = 10,17 * 14 = 142,38 \text{ тыс. руб.}$$

Если товар пользуется спросом на рынке, то цена может быть поднята. При этом и покупатель, и продавец согласуют свои экономические интересы, но производитель должен войти по затратам в эту цену.

Если один параметр трудно выделить в качестве главного, то учитывают несколько параметров, но их привязку к цене осуществляют через экспертные оценки (через баллы).

7 вопрос

Ценовая политика фирмы – важнейшая часть маркетинговой политики. Она состоит в установлении или определении цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты.

Существуют **три основные цели ценовой политики**:

1. Обеспечение выживаемости (сбыта) – главная цель фирмы, которая работает на рынке в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с товарами – аналогами. Важные компоненты этой политики – объём продаж и доля на рынке. Для захвата большей доли рынка используется занижение цен.

2. Максимизация прибыли. Это пытаются сделать фирмы, старающиеся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. Фирма анализирует прибыль при разной цене и останавливается на той, которая даёт максимальную прибыль (монополии и олигополии).

3. Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке и благоприятных условий для своей деятельности. Фирма предпринимает все меры для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы.

Ценовые стратегии – это обоснованный выбор цен исходя из нескольких вариантов, направленный на реализацию ценовой политики. Наиболее общие стратегии:

- стратегия дифференцированного ценообразования (продажа одного и того же товара по разным ценам для различных групп потребителей);
- стратегия конкурентного ценообразования – учет конкурентоспособности товара на основе цены;
- стратегия ассортиментного ценообразования – предприятие выпускает набор аналогичных, взаимосвязанных или взаимозаменяемых товаров.

Ценовая политика предприятия (фирмы) зависит от конкурентной структуры рынка. Обычно выделяют четыре типа рынка: рынок свободной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции и чистой монополии.

Рынок свободной конкуренции характеризуется:

- наличием множества фирм, когда ни одна из них не может оказать значительного влияния на уровень текущих цен, поскольку каждой

принадлежит небольшая доля рынка;

- однородностью и взаимозаменяемостью конкурирующих товаров;
- отсутствием ценовых ограничений.

В условиях свободной конкуренции для фирмы спрос полностью эластичен от цены. Это объясняется тем, что на рынке действует большое количество фирм, причем ни одна из них не контролирует достаточно заметной доли рынка. При расширении объема производства фирма, как правило, цену не меняет. Зависимость между спросом и ценой на рынке свободной конкуренции для отрасли — обратно пропорциональная, т.е. снижение цены способствует увеличению спроса, а кривая спроса будет монотонно убывающей. Если предложение товаров в отрасли возрастет, то цена снизится, причем для всех фирм, независимо от объема их производства.

Таким образом, в условиях свободной конкуренции ни одна фирма на рынке не играет в ценообразовании заметной роли, а цены складываются под воздействием спроса и предложения, фирмам приходится ориентироваться на сложившийся уровень цен. Однако и в данной ситуации известны случаи кратковременного воздействия на конъюнктуру рынка. Для этих целей используют стратегию "случайного" снижения цен, которая состоит в установлении цен на максимально высоком уровне с последующим медленным снижением до уровня рыночных цен. За небольшой период, когда цены были высокими, фирме удастся продать какое-то количество товаров и тем самым увеличить свой доход.

Рынков свободной конкуренции очень много. В основном это международный рынок некоторых товаров — пшеницы, леса, руд цветных металлов.

Рынок монополистической конкуренции состоит из многих фирм, предлагающих свои товары по ценам, колеблющимся в большом диапазоне. Продукция не вполне взаимозаменяема и отличается не только физическими характеристиками, качеством, оформлением, но и потребительским предпочтением. Разница между изделиями оправдывает широкий диапазон цен. Рынку монополистической конкуренции присущи три характерные черты: острая конкурентная борьба между фирмами; дифференциация товаров, выпускаемых фирмами-конкурентами, за счет различий как в потребительских свойствах, так и в оказании неодинаковых дополнительных услуг; легкость проникновения на рынок. Особенность маркетинга в этих условиях состоит в выявлении специфических потребностей покупателей разных сегментов рынка. Большую роль при этом играют реклама изделия, присвоение товарам марочных наименований. В условиях монополистической конкуренции фирма формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, устанавливаемые конкурентами, а также собственные издержки производства. При этом используются разные стратегии ценообразования.

Наиболее распространенная стратегия — установление цен по гео-

графическому принципу, когда фирма реализует продукцию потребителям в различных частях страны по разным ценам. Для этого используются разные варианты установления цены. От этой стратегии отличается стратегия определения цен в рамках товарной номенклатуры.

Стратегия цен "выше номинала" может быть использована при сильно дифференцированном покупательском спросе. Покупателям с высоким уровнем доходов фирма предлагает товары категории "люкс" по очень высоким ценам. Для прочих покупателей выпускаются обычные товары, реализуемые по пониженным ценам. Эта стратегия требует от фирмы, использующей ее, строгого контроля за конкурентами.

Олигополистическая конкуренция возникает между немногими крупными фирмами, товары которых могут быть как однородными и взаимозаменяемыми (сталь, одежда, пластмассы), так и отличными друг от друга (электротехника, автомобили). На такой рынок новой фирме проникнуть крайне сложно. В этих условиях каждый участник рынка чутко реагирует на маркетинговую деятельность конкурентов и очень осторожно относится к изменению цены на свою продукцию.

В условиях олигополистической конкуренции применяется множество стратегий ценообразования. Одна из них — координации действий при установлении цен, существующая в двух формах: принятие соглашения о ценах и осуществление "параллельной ценовой политики". В некоторых странах заключение соглашения о ценах запрещено законом. "Параллельная ценовая политика" — это по существу та же координация цен. Она заключается, например, в том, что компании калькулируют издержки производства по унифицированным статьям и затем, прибавляя определенную норму прибыли, устанавливают цену. Под действием рыночных факторов цены всех компаний меняются в одной и той же пропорции и в том же направлении.

На *рынке чистой монополии* господствует только один продавец. Это может быть частная фирма или государственная организация. Используя государственную монополию, можно резко увеличить потребление товара теми группами населения, которые не в состоянии его купить за полную стоимость (цена устанавливается ниже себестоимости), или же устанавливается высокая цена для ограничения потребления продукта.

Частная фирма-монополист сама устанавливает цены на свою продукцию, нисколько не ориентируясь на ценовую политику других фирм. Между тем из опыта США, где монополии разрешены (например, в таких отраслях, как электроэнергетика), известно, что повышение тарифов должно быть согласовано с местными властями.

Обладая большой свободой в установлении цен, фирма все же определяет оптимальный уровень цены, исходя из спроса на свою продукцию. Ценовые стратегии, осуществляемые фирмой, строятся на принципе ценовой дискриминации. Следуя этому принципу, фирма продает товар или услугу по разным ценам, независимо от различий в издержках. Дискриминационные цены существуют в разных формах. Их

дифференцируют:

- по группам покупателей — разным группам покупателей один и тот же товар или услуга продается по разным ценам (иногда бесплатно);
- по варианту товара или услуги — разные варианты товаров и услуг продаются по различным ценам без учета разницы в затратах;
- по территории — товар реализуется в разных местах по разным ценам, несмотря на то, что издержки, связанные с доставкой, одинаковы;
- по времени — цены на товар и услуги различны по сезонам, месяцам, дням недели и даже времени суток. Так, оплата междугородных телефонных переговоров в ночное время ниже, чем в дневное.

Стратегия множественных цен основана на том, что фирма-монополист назначает для каждой группы максимально высокую цену. Однако в некоторых развитых странах эта стратегия запрещена законом.

Стратегия сегментации рынка базируется на неоднородности спроса покупателей в пределах отдельного сегмента или на различных рынках. Эта стратегия реализуется посредством предоставления скидок покупателям другого рынка. Большая часть продукции продается на первом рынке по ценам, возмещающим все затраты и обеспечивающим определенную прибыль. На втором рынке (иногда за границей) тот же товар реализуется по сниженным ценам. Такая стратегия характерна для продажи энергоносителей, автомобилей, леса, станков.

В случае если второй рынок находится за пределами страны, где расположена фирма-монополист, эта политика называется демпингом. Правительства большинства стран ограничивают ввоз дешевых товаров, подрывающих развитие национальной промышленности.

Фирме-монополисту не всегда выгодно прибегать к установлению высокой цены; этим она может привлечь конкурентов или вызвать государственное регулирование цен, что приведет к потере части покупателей.

Выбирая ту или иную стратегию цен, фирма должна учитывать следующие факторы: 1) цены на продукцию часто приходится пересматривать; 2) в ценах недостаточно учитывается информация о спросе, конкурентах, покупателях и т.п.; 3) большая часть товара реализуется на распродаже в конце сезона по сниженным ценам; 4) спрос на товары эластичен; 5) большая часть покупателей чувствительна к цене и привлекается низкими ценами конкурентов.

Во всех указанных случаях ценовая стратегия выбрана неправильно, поэтому необходимо продумать переход к другой политике цен.

В реальной экономике не существует ни одного типа рынка в чистом виде. Фирма может с одним своим товаром одновременно выступить на рынке чистой монополии, а с другим — на высоко конкурентном рынке, в недрах олигополий возможно появление как монополии, так и свободной конкуренции. Анализ типа рынка конкуренции не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Тема 10: Финансы предприятия

Вопросы:

10.1. Виды деятельности предприятия.

10.2. Производственное планирование и бизнес-план предприятия.

10.3. Налогообложение в Российской Федерации.

10.4. Оценка эффективности хозяйственной деятельности и состояния баланса.

1 вопрос

По виду или назначению деятельность предприятия можно разделить на *производственную, коммерческую, финансовую, консультативную* и др. Все эти виды могут функционировать отдельно или вместе.



Рис. 1 - Виды деятельности предприятия

Производственная деятельность. Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Но не у каждого он есть. В этом случае он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получение кредита. Есть и другой путь – получением предпринимателем факторов производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и др.) в кредит.

Результатом производственной деятельности предприятия является реализация продукции (работ, услуг) покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Коммерческая деятельность. Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи торговые организации.

Товарная биржа – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью с учетом изменения спроса и предложения выявить реальные рыночные цены.

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продающихся по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат такие специализированные товарные биржи, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

Помимо проведения обычной торговли с фактическими поставщиками товаров на товарных биржах широко распространено заключение соглашений при так называемых **фьючерсных сделках**. Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие **основные функции**:

- оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
- упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
- сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

Товарные биржи могут быть закрытыми или открытыми. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры – биржевые посредники, выступающие между покупателями продавцом, а в торгах на открытых биржах – также посетители. По характеру биржевых операций

товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

В настоящее время в России функционируют около 150 товарных бирж. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга такие биржи действуют во многих крупных городах страны.

Операции по купле-продаже товаров и услуг. Основное содержание коммерческой деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческой деятельности в определенной мере аналогична схеме производственной деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить маркетинговый анализ рынка.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товаров, его транспортирования, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов);
- приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
- закупку товара для последующей его продажи;
- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
- реализацию товаров покупателю и получение выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки увязываются между собой по срокам, и, где это возможно, предусматривается параллельно-последовательная методика проведения операций. В заключение разрабатывается бизнес-план и укрупненный координационный план действий. Если сделка носит крупный и продолжительный характер, рекомендуется разработать план-график выполнения работ с указанием сроков и исполнителей.

Финансовая деятельность. Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов

(депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных (привлеченных) и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Под **фондовой биржей** понимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов. Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже проводятся так называемые *котировки ценных бумаг*. Они состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения *индексов биржевой активности* – своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Консультативная деятельность. Слово «консультант» происходит от лат. *consultans* - советующий. Под этим термином понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название *консалтинг*.

Известная немецкая автомобильная фирма «Порше» к 1992 г. оказалась на грани банкротства. Руководство предприятия обратилось к японской консалтинговой фирме «Сии гидзюцу» (что означает «новая технология»). Собрав команду бывших кадровых служащих японской «Тойоты», фирма приступила к делу. Зарубежные консультанты, изучив ситуацию, стали внедрять на «Порше» японскую систему поточного производства, минимизирующую все виды потерь на всех производственных участках. Корректировать эту систему, делать поправку и скидки на местные особенности, опыт и традиции посчитали бессмысленными: система будет работать или по всей цепочке, или никак.

Через три года внедрения японской технологии на «Порше» появились реальные результаты: компания стала выпускать больше автомобилей с меньшими затратами, с сокращенным на 19% персоналом, работающим быстрее и качественнее. Благодаря японским рекомендациям сборочный конвейер стал короче, исчезли множество подсобных помещений и даже целые участки, в результате чего территория завода уменьшилась по площади на 30%. Вдвое сократился производственный брак, хотя он и прежде был невысоким. Почти на 40% возрос темп сборки автомобилей. И все это на прежнем оборудовании, с теми же самыми рабочими и инженерами, которые, познав прелесть рационализации, подают каждый

месяц по две с половиной тысяч предложений, направленных на дальнейшее совершенствование производства.

Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известны и применяются три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

Экспертное консультирование – наиболее пассивная форма консалтинга. Здесь консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Клиент при этом лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией.

При *процессном* консультировании специалисты, консалтинговой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказать свои идеи, предложения; консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения.

При *обучающем* консультировании главная задача специалистов подготовить почву для возникновения идей, для выработки решений. С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для клиента учебные пособия, предоставляя всю необходимую теоретическую и практическую информацию. На практике в чистом виде ни один из перечисленных методов консультирования не применяется, как правило, применяются комбинации всех трех.

2 вопрос

В настоящее время управление предприятием стало невозможно без долгосрочного, стратегического, и текущего планирования его деятельности и контроля реализации планов. В условиях рынка планирование призвано обеспечить производство конкурентоспособной продукции посредством целенаправленного поиска, оценки и отбора альтернатив при условии оптимального использования всех ресурсов, основываясь на определенных гипотезах о будущем состоянии внешней среды.

В этих условиях планирование и контроль стали невозможными без формирования бюджета как основного инструмента гибкого управления предприятием, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией высшее руководство.

Бюджетирование - наиболее эффективный метод финансового управления, предусматривающий технологию составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующуюся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, а также механизмы оперативно-тактического управления, которые обеспечивают решение возникающих проблем и достижение заданных целей (объемов производства, прибыли, инвестиций).

На современном промышленном предприятии бюджетирование выполняет такие функции как:

- прогнозирование финансовых результатов отдельных подразделений и фирмы в целом;
- установление целевых показателей финансовой эффективности и рентабельности;
- установление лимитов наиболее важных расходов;
- обоснование финансовой состоятельности бизнес - проекта.

Бюджетирование призвано обеспечивать постоянный контроль за финансовым состоянием предприятия, предоставлять материал для анализа необходимости финансирования бизнес-проектов или компании в целом, а также позволять разрабатывать мероприятия по корректировке деятельности бизнес-единиц.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования бюджета предприятия, позволяют в полном объеме и своевременно определить необходимую сумму денежных средств на их реализацию, а также источники поступления этих средств (собственные, кредитные, средства бюджетов разных уровней или средства инвестора).

Говоря о бюджетировании, следует понимать, что это целая система бюджетов.

Бюджеты разрабатываются как в целом для организации, так и для ее структурных подразделений или отдельных функций деятельности.

Функции бюджета состоят в следующем:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;
- координация различных видов деятельности и отдельных подразделений, согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации;
- стимулирование руководителей всех рангов в достижении целей своих центров ответственности;
- контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины;
- основа для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей

В основе бюджетирования лежит общий (основной) бюджет.

Общий бюджет представляет собой скоординированный по всем подразделениям или функциям план работы для организации в целом. Он состоит из двух основных бюджетов – оперативного и финансового бюджетов.

Оперативный бюджет показывает планируемые операции на предстоящий год для сегмента или отдельной функции предприятия. В процессе его подготовки прогнозируемые объемы продаж и производства

трансформируются в количественные оценки доходов и расходов для каждого из действующих подразделений предприятия. Оперативный бюджет включает в себя бюджетный (прогнозный) отчет о прибылях и убытках, который в свою очередь формируется на основе таких бюджетов, как основных бюджетов – оперативного и финансового бюджетов.

- бюджет продаж;
- бюджет производства;
- бюджет производственных запасов;
- бюджет прямых затрат на материалы;
- бюджет прямых затрат на оплату труда;
- бюджет общепроизводственных расходов;
- бюджет коммерческих расходов;
- бюджет общих и административных расходов.

Бюджет продаж определяется высшим руководством на основе исследований отдела маркетинга. Бюджет объема продаж и его товарная структура, предопределяя уровень и общий характер всей деятельности предприятия, оказывают воздействие на большинство других бюджетов.

Бюджет производства - план выпуска продукции в натуральных показателях - составляется исходя из бюджета продаж; он учитывает производственные мощности, увеличение или уменьшение запасов (бюджет производственных запасов), а также величину внешних закупок. Необходимый объем выпуска продукции определяется как предполагаемый запас готовой продукции на конец периода плюс объем продаж за данный период и минус запас готовой продукции на начало периода

Бюджет производственных запасов содержит информацию, необходимую для подготовки прогнозного отчёта о прибылях и убытках - в части подготовки данных о производственной себестоимости реализованной продукции и прогнозного балансового отчёта - в части подготовки данных о состоянии нормируемых оборотных средств (сырья, материалов и запасов готовой продукции) на конец планируемого периода

Бюджет прямых затрат на материалы - это план закупок продукции из ассортиментного ряда в разрезе видов продукции или по основным поставщикам. Показывает сколько и какой продукции должно быть приобретено предприятием у внешних (импорт) и внутренних поставщиков. Бюджет закупок, как правило, составляется с учётом сроков и порядка погашения кредиторской задолженности за материалы.

Бюджет прямых затрат на оплату труда - это затраты на заработную плату основного производственного персонала. Бюджет затрат на оплату труда подготавливается, исходя из бюджета производства, данных о производительности труда и ставок оплаты труда основного производственного персонала.

Бюджет общепроизводственных расходов отражает объём всех затрат, связанных с производством продукции, за исключением затрат на прямые материалы и прямых затрат на оплату труда.

В бюджете коммерческих расходов учитываются все расходы связанные со сбытом, продвижением и хранением товара. Бюджет коммерческих расходов формируется с учетом бюджета переменных общепроизводственных расходов, рекламного бюджета и других постоянных коммерческих расходов.

Бюджет общих и административных расходов показывает все расходы, не связанные с коммерческой деятельностью предприятия, а именно: затраты на содержание офиса, расходы на содержание персонала, освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, услуги связи, налоги и проценты за кредиты, относящиеся на себестоимость и т.д.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках - первый из документов основного бюджета, показывающий, какой доход заработало предприятие за отчетный период и какие затраты были понесены. Информация о доходах поступает из бюджета продаж. Данные о затратах, необходимых для обеспечения запланированного объема продаж определяются при расчете себестоимости реализованных товаров. Информация о расходах связанных с текущей деятельностью предприятия поступает из бюджета коммерческих расходов и бюджета общих и административных расходов. Следует отметить, что составление именно этого отчета является последним шагом при подготовке оперативного бюджета.

Финансовый бюджет – это план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования в будущем периоде. Финансовый бюджет содержит

- **бюджет капитальных расходов.**
- **бюджет движения денежных средств**
- **прогнозный бухгалтерский баланс**

Информация, касающаяся долгосрочных капиталовложений, влияет на бюджет денежных средств, затрагивая вопросы расходов на приобретение или строительство, а также выплаты процентов за кредиты, на прогнозный отчет о прибылях и убытках, на прогнозный бухгалтерский баланс, изменяя сальдо на счетах основных средств и других долгосрочных активов.

Бюджет денежных средств состоит из двух частей – ожидаемые поступления денежных средств и ожидаемые платежи и выплаты. Бюджет денежных средств преследует две цели. Во-первых, он показывает конечное сальдо на счете денежных средств в конце бюджетного периода, величину которого необходимо знать для завершения прогнозного бухгалтерского баланса. И, во-вторых, прогнозируя остатки денежных средств на конец каждого месяца внутри бюджетного периода, выявляет периоды излишка финансовых ресурсов или их нехватки.

После подготовки бюджета денежных средств, уже зная прогнозное сальдо денежных средств на конец бюджетного периода и, определив чистую

прибыль и сумму необходимых капитальных вложений, становится возможным подготовить **прогнозный бухгалтерский баланс**, который является конечным продуктом всего процесса составления главного бюджета. Именно в этой точке руководство должно решить, принять ли предлагаемый общий бюджет или необходимо изменить планы и пересмотреть отдельные части бюджета снова.

Специфика российской действительности определяет типы бюджетов, которые, несмотря на общие закономерности и принципы организационного построения, чрезвычайно разнообразны. Их можно классифицировать по следующим признакам (табл.1.):

Таблица 1 - Классификация бюджетов

Классификационный признак	Вид бюджета
По сферам деятельности предприятия	Бюджет по операционной деятельности
	Бюджет по инвестиционной деятельности
	Бюджет по финансовой деятельности
По видам затрат	Текущий бюджет
	Капитальный бюджет
По широте номенклатуры затрат	Функциональный бюджет
	Комплексный бюджет.
По методам разработки	Статичный бюджет
	Гибкий бюджет
По длительности планируемого периода	Понедельный, месячный, квартальный, годовой
По периоду составления	Оперативный бюджет
	Текущий бюджет
	Перспективный бюджет
По непрерывности планирования	Самостоятельный бюджет – изолированный, независящий от других бюджетов
	Непрерывный (скользящий) бюджет - по мере того, как заканчивается месяц или квартал, к бюджету добавляется новый

Бюджетирование основывается на принципах комплексного сочетания планирования, учета, контроля, анализа и регулирования деятельности предприятия, финансовых результатов и финансового положения его

структурных единиц; координации соответствующих бюджетов деятельности, их консолидации и ориентации на достижение общих финансовых целей на каждом уровне управления.

Соответственно производственным возможностям предприятий в современных условиях варианты их бюджетов имеют бесконечное количество видов и форм. В отличие от формализованных отчетов о прибылях и убытках (или бухгалтерского баланса), бюджет предприятия не может иметь стандартизированной формы, которая должна строго соблюдаться, поскольку структура бюджета зависит от предмета планирования, размера предприятия, степени интегрирования с финансовой структурой, от квалификации и опыта разработчиков.

Бюджет - оперативный финансовый план краткосрочного периода, разрабатываемый обычно в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления финансовых средств в процессе осуществления конкретных видов хозяйственной деятельности».

Основные понятия стратегического планирования

Цель стратегического планирования — определить наиболее перспективные направления деятельности организации, обеспечивающие ее рост и процветание.

В основе разработки стратегического плана лежит анализ перспектив развития организации при определенных предположениях об изменении внешней среды, в которой она функционирует. Важнейшим элементом этого анализа является определение позиции организации в конкурентной борьбе за рынки сбыта своей продукции. На основе такого анализа цели развития организации, формируются отдельные направления производственно-хозяйственной деятельности (отдельных бизнесов) и выбираются стратегии достижения целей.

Однако стратегическое планирование не может дать полной, исчерпывающей картины будущего. В целом стратегическое планирование — это симбиоз интуиции и искусства высшего руководства организации по постановке и достижению стратегических целей, опирающийся на владение конкретными методами предпланового анализа и разработки стратегических планов.

При осуществлении стратегического планирования зачастую основной упор делается на разработку стратегического плана. На самом же деле важнейшей его составляющей является также реализация этого стратегического плана.

Задачи и основные этапы стратегического планирования

Можно выделить три основные задачи разработки стратегического плана организации:

1. Анализ состояния, в котором находится организация в настоящее время (определение ключевых факторов окружающей среды, экономических, научно-технических и других тенденций развития организации).

2. Определение основных целей и задач развития организации с точки зрения эффективного использования капитала и обеспечения окупаемости инвестиций.

3. Определение стратегии мобилизации ресурсов организации для достижения основных целей и задач ее развития.

Эти задачи предопределяют логическую последовательность разработки стратегического плана организации в целом. Вначале осуществляется оценка текущего состояния бизнеса и перспектив его развития. Далее формулируются миссия организации, ее стратегические цели и выбираются стратегии ее развития.

Схему процесса стратегического планирования можно представить в виде этапов:

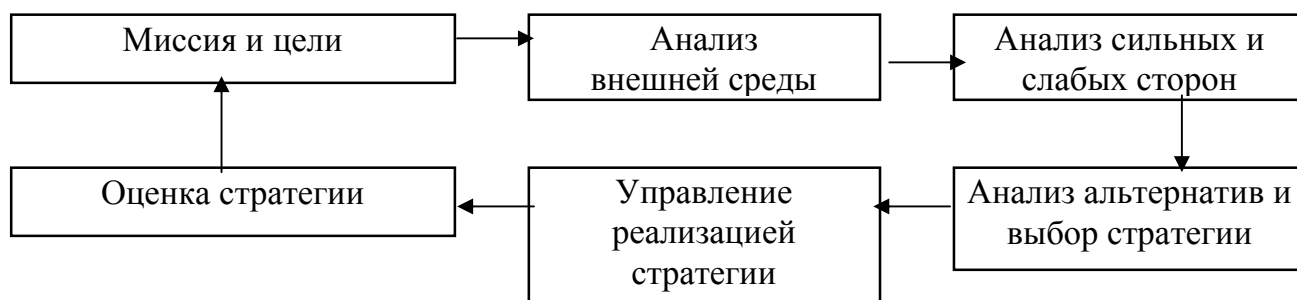


Рис. 2 - Этапы стратегического планирования

Простота этой схемы кажущаяся, так как вследствие наличия обратных связей между разными этапами работа над каждым из них может повторяться несколько раз, а их очередность только показывает последовательность начала каждого этапа.

Рассмотрим условия и принципы построения стратегических планов.

Условия разработки стратегических планов

1. Условие своевременности
2. Условие необходимости и конкретности целей
3. Условие гибкости
4. Условие управляемости

Принципы построения стратегических планов

Принципы планирования определяют характер и содержание плановой деятельности в экономической организации. Правильное соблюдение принципов планирования создает предпосылки для эффективной работы

предприятия и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования.

1. Принцип максимальной экономии ресурсов
2. Принцип концентрации усилий
3. Принцип сбалансированности рисков

Считается, что принцип экономии ресурсов позволяет выбирать из всех стратегических альтернатив наиболее дешевую, а, следовательно, более реализуемую стратегию. Концентрация усилий позволяет при разработке и реализации стратегии развивать основные усилия в областях вероятного успеха. Баланс рисков заключается в том, что в процессе стратегического планирования стратегические ресурсы следует распределять таким образом, чтобы обеспечить минимальный суммарный риск нереализации стратегии.

Таким образом, стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринимаемых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь предприятию достичь своих целей. В процессе стратегического планирования решаются четыре основных задачи:

- распределение ресурсов;
- адаптация к внешней среде;
- внутренняя координация;
- организационное стратегическое предвидение.

Состав “Стратегии предприятия” как комплексного планового документа может быть следующий:

1. Оглавление
2. Предисловие (исполнительное резюме)
3. Описание предприятия
4. Стратегия маркетинга
5. Стратегия использования конкурентных преимуществ
6. Стратегия обновления выпускаемой продукции
7. Стратегия развития производства
8. Стратегия обеспечения производства
9. Стратегический финансовый план предприятия
10. Стратегия международной деятельности
11. Стратегия развития системы менеджмента
12. Организация реализации стратегии предприятия
13. Приложения

Бизнес-план

Бизнес-план — это план развития бизнеса на предстоящий период в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка условия осуществления

поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия.

Бизнес-план всегда носит вероятностный характер, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. В этом его коренное отличие от технико-экономического обоснования, в котором существует достаточно жесткая увязка с определенной технологией, присутствует конкретная проектно-сметная документация и т.п. Бизнес-план — это план возможных действий предприятия на рынке. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

Бизнес-план всегда имеет адресата. Им может быть партнер-инвестор, вышестоящее руководство или органы государственного управления, поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован.

Содержание бизнес-плана

Стандартный бизнес-план имеет определенную структуру и последовательность разделов. Бизнес-план включает следующие содержательные блоки.

Резюме(или введение) — краткое изложение предмета бизнес-; плана, т.е. обоснование привлекательности нового бизнеса, коммерческого предложения или инвестиционного проекта для адресата бизнес-плана. С самого начала в бизнес-плане обосновывается, как и ресурсы или какая помощь необходима новому бизнесу и какую отдачу этот бизнес сможет обеспечить.

Общая часть, в которой описываются цели (финансовые и нефинансовые) и стратегии бизнес-плана, предмет бизнес-плана, своеобразие продукции или услуг, текущее состояние рынка сбыта.

Основная часть обычно состоит из следующих разделов: описание предприятия; описание продукции (работ, услуг); анализ рынка; конкуренция.

План маркетингапоказывает результаты исследования рынка для нового бизнеса, оценивает профиль потребителя, сильные и слабые стороны конкурентов, географические и иные факторы рынка. Здесь находят отражение результаты маркетингового исследования, которое и лежит в основе бизнес-плана.

Назначение данного раздела бизнес-плана — показать, что на рынке имеется достаточное число потребителей данного продукта, обосновать, что потребители предпочтут именно эту продукцию или торговую марку конкурентам, показать, на чем следует сделать основные акценты и стратегии рекламы и сбыта продукции, в ценовой политике.

Оперативные планы— это планы создания и развития производства товаров и услуг, являющихся предметом бизнес-плана. Здесь описывается механизм запуска нового бизнеса, последовательность шагов по созданию

производственных мощностей, организации каналов сбыта, сети снабжения, состав и численность необходимой рабочей силы и т.п. Очень часто данные вопросы рассматриваются в Разделе «План производства».

Другие планы, входящие в состав бизнес-плана, — это план капитальных вложений, план исследований и разработок, технической доработки продукции и услуг, модернизации технологии производства.

Каждый раздел бизнес-плана должен иметь выход на финансовый раздел, т.е. содержать цифры, данные, по которым можно рассчитывать соответствующую позицию финансовых планов.

Финансовый раздел бизнес-плана обязательно включает три основных документа (план (бюджет) доходов и расходов, план движения денежных средств и расчетный баланс), а также предварительные замечания — своего рода комментариев по финансовым условиям бизнес (порядок расчетов с поставщиками и потребителями, сроки возврата кредитов и проценты по ним, методы определения себестоимости продукции и т.п.).

Не менее важно составить наиболее вероятный оптимистический и пессимистический прогнозы финансовых результатов, а также рассчитать издержки по подготовке к пуску производства.

Если законченный вариант бизнес-плана должен начинаться с резюме, то процесс его разработки обычно резюме завершается. Главное здесь — правильное формулирование целей бизнес-плана, количественных и качественных, финансовых и нефинансовых, а также их обоснование при помощи соответствующего маркетингового исследования, результаты которого смогли бы подтвердить обоснованность сделанных оценок, исходных финансовых показателей, прежде чем проводить какие-либо финансовые расчеты.

3 вопрос

Налоги являются одним из наиболее действенных методом государственного управления экономикой в условиях рыночных отношений.

Налоговая система Российской Федерации представлена совокупностью налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке с плательщиком - юридических и физических лиц на территории страны.

Налоги, как определяет НК РФ (ст. 8), - это обязательные, индивидуальные безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сборы – индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в целях совершения в интересах плательщика сбора определенных юридически значимых действий. Такие действия

совершаются уполномоченными на то органами. Примерами сборов являются сбор за выдачу лицензии, разрешения и т.д.

Налоги, сборы пошлины и другие обязательные платежи выполняют **две функции**: фискальную и регулирующую.

Фискальная функция заключается в изъятии у предпринимателя и отдельных граждан части принадлежащей им стоимости в казну государства; *регулирующая функция* означает, что налоги как активный участник перераспределительных процессов оказывают серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос.

Регулирующая функция проявляется через налоговый механизм, представляющий собой совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением, включая широкий арсенал различного рода надстроечных инструментов (налоговых ставок, льгот, способов обложения, санкций). Государство придает своему налоговому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства.

Совокупность всех обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, методы и принципы их построения и составляют *налоговую систему*. Построение ее определяется уровнем экономического развития страны, государственной политикой, проводимой на различных этапах.

В Российской Федерации все обязательные платежи по закону разделены на три группы в зависимости от органа, который их устанавливает и изымает: федеральные, региональные, местные. Кроме этих групп действуют специальные налоги и сборы, формирующие государственные внебюджетные и бюджетные фонды (социальные – Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, фонды обязательного медицинского страхования; экономические – дорожные).

Федеральные налоги занимают господствующее положение в стране, они имеют решающее значение как главный ресурс российского государства. В консолидированном бюджете РФ на долю федеральных налогов приходится почти 3/4 всех налоговых поступлений (без учета передачи налоговых доходов в нижеследующие бюджеты).

Федеральные налоги обязательны к уплате на всей территории России; к ним относятся:

- налог на добавленную стоимость,
- акцизы на товары,
- на операции с ценными бумагами,
- таможенные пошлины,
- отчисление на воспроизводство минерально-сырьевой базы,
- платежи за пользование природными ресурсами (в том числе плата за пользование недрами, объектами животного мира, водными объектами),

- налог на прибыль,
- подоходный налог с физических лиц,
- государственная пошлина,
- налог на имущество, переходящее в порядке наследования и дарения,
- налог на игорный бизнес,
- налог на покупку инвалюты и платежных документов, выраженных в иностранной валюте.

Почти все федеральные налоги, кроме подоходного налога с физических лиц и налога с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения и некоторых других, взимаются в соответствии с налоговым законодательством с юридических лиц. Полностью в федеральный бюджет РФ поступают налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины, акциз на нефть. Остальные федеральные налоги (кроме налогов дорожных фондов и отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы), называемые регулируемыми доходами бюджета, распределяются между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ в определенных соотношениях, которые устанавливаются Федеральным Собранием при принятии федерального бюджета РФ.

Региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые федеральными законами и вводимые в действие решениями субъектов РФ. Они обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов РФ. Вводя региональные налоги, представительные органы власти субъектов России определяют следующие элементы налогов: налоговые льготы, налоговую ставку в пределах, предоставленных Федеральным законом, порядок и сроки уплаты, а также форму отчетности по данному налогу.

К региональным налогам относятся:

- налог на имущество предприятий;
- лесной доход;
- сбор на нужды образовательных учреждений;
- налог с продаж;
- единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Субъекты РФ права на введение на подведомственной им территории дополнительных налогов и сборов не имеют.

Местные налоги и сборы служат дополнением к действующим федеральным и региональным налогам. К ним относятся:

- налог на имущество с физических лиц;
- земельный налог;
- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- сбор за право торговли;
- целевые сборы с граждан и предприятий;
- налог на рекламу;
- сбор с владельцев собак и др.

Местные налоги очень разнообразны, они затрудняют работу налоговых органов и усложняют расчеты с плательщиками. Четыре платежа (налог на имущество, земельный налог, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской, деятельностью, сбор за право торговли) обязательны, они устанавливаются законодательными актами РФ и действуют на всей территории России для них центральная власть определяет и максимальные ставки, а Министерство по налогам и сборам РФ для налога на имущество с физических лиц и земельного налога разрабатывает инструкции. Остальные местные налоги вводятся местными органами самоуправления и взимаются по ставкам не выше установленных федеральным законом.

Местные органы самоуправления имеют право заключать налоговые соглашения с предпринимателями о предоставлении им целевых налоговых льгот в пределах сумм, зачисляемых в их бюджеты. Эти льготы получают те, кто выполняет особо важные заказы по социально-экономическому развитию территорий или оказывает услуги населению данной территории. При нарушении предприятиями такого соглашения вся сумма, причитающаяся к уплате в бюджет при отсутствии соглашения, а также штрафы взыскиваются в бюджет соответствующего местного органа.

Преобладающая часть местных налогов и сборов взимается как с предпринимателей, так и с физических лиц.

4 вопрос

Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Одним из основных источников для анализа эффективности работы предприятия является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года. В бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу и размещению и по источникам образования.

По внешнему виду бухгалтерский баланс представляет собой таблицу: в первой части ее показывается имущество по составу и размещению — актив баланса. Во второй части отражаются источники формирования этого имущества — пассив баланса. При составлении баланса всегда соблюдается равенство сумм левой и правой сторон баланса ($A = П$).

Основным элементом бухгалтерского баланса является балансовая статья, которая соответствует виду (наименованию) имущества, обязательства, источнику формирования имущества. Балансовые статьи объединяются в группы, группы — в разделы.

В бухгалтерском балансе кроме статей, отражающих объекты бухгалтерского учета, содержатся статьи, отражающие регулирование величины основных балансовых статей. Их называют регулируемыми статьями. Так, в активе баланса основные средства показывают по стоимости их приобретения или строительства, а в пассиве отражают износ основных средств, который регулирует оценку статьи «Основные средства». Поскольку основные средства изнашиваются в процессе производства постепенно, частями переносят свою стоимость на готовый продукт, то реальная остаточная стоимость основных средств может быть получена только за вычетом их износа.

Регулирующие статьи баланса могут быть двух видов: прямого регулирования и контрарного. Прямые регулирующие статьи выступают дополнением к основной статье баланса, а контрарные — указывают на уменьшение величины основной статьи и показываются в противоположной статье баланса: к активным статьям — в пассиве баланса, к пассивным — в активе. Регулирующие статьи расширяют круг балансовых статей и увеличивают информационную емкость баланса.

Различают баланс-брутто и баланс-нетто. Бухгалтерский баланс, включающий регулирующие статьи, называется балансом-брутто, очищенный от регулирующих статей — балансом-нетто. Исключение регулирующих статей и соответствующее уточнение оценки основных статей баланса выполняют для упрощения системы балансовых показателей и выявления реальной оценки хозяйственных средств и результатов хозяйственной деятельности.

В настоящее время используется форма баланса, которая определена в соответствии с требованиями Международных бухгалтерских стандартов, что соответствует балансу-нетто. Форма баланса-брутто используется лишь для различных научных исследований, изучения исторических аспектов совершенствования балансовых обобщений.

Оценка статей баланса имеет существенное значение для достоверности обобщаемой в ней информации. Порядок оценки статей баланса устанавливается специальными положениями, которые утверждает Правительство РФ. В бухгалтерском учете принят основной принцип оценки статей баланса — по себестоимости для данного хозяйства.

Форма бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс-нетто включает следующие разделы.

Актив

- I. Внеоборотные активы
- II. Оборотные активы

Пассив

- III. Капитал и резервы
- IV. Долгосрочные пассивы
- V. Краткосрочные пассивы

Итоги по активу и пассиву баланса называются валютой баланса, каждый из перечисленных разделов актива и пассива баланса включает соответствующие статьи.

Активы и пассивы предприятия

Экономические ресурсы, которыми владеет предприятие и от которых ожидает получить выгоду в будущем, используя их в своей деловой активности, называются активами предприятия. Активы предприятия включают: здания, оборудование, запасы товаров, транспортные средства, причитающиеся выплаты (задолженность клиентов или счета дебиторов), счет в банке, наличные деньги.

Активы должны отвечать двум требованиям: находиться во владении предприятия и иметь денежное выражение. Активы могут быть материальными и нематериальными (активы без физических измерений, но их оценка базируется на правах и привилегиях, которые имеет владелец).

Активы также могут разделяться на четыре группы:

1. Текущие активы— представляют собой деньги в кассе и на расчетном счете в банке и прочие активы, от которых можно ожидать, что они будут превращены в деньги (проданы) в течение одного года.

2. Финансовые вложения— имеют долговременную природу и не используются в текущих операциях предприятия, а также не могут быть превращены в денежную форму в течение года. Примеры: ценные бумаги других организаций, участие в совместных предприятиях.

3. Долговременные и долгосрочные активы (недвижимость, здания, оборудование).

4. Нематериальные активы(например, патенты, лицензии, торговые марки).

Пассивы предприятия включают задолженность и капитал.

Задолженность (или обязательства) предприятия складывается из:

- денег, которые предприятие должно за поставленные ему товары;
- затрат, произведенных в интересах предприятия;
- заемных средств, предоставленных предприятию в пользование.

Методы оценки статей баланса

При составлении бухгалтерского баланса предприятия важное значение имеет оценка запасов материальных ресурсов. Запасы принято оценивать в балансе по фактической (покупной) стоимости их приобретения.

Согласно Международным стандартам учета и исходя из обобщения зарубежной и отечественной практики, а также руководствуясь действующим Положением о бухгалтерском учете и отчетности и последующими дополнениями и изменениями, в Российской Федерации рекомендовано применять три метода оценки запасов материальных ресурсов при списании их в производство: метод средней себестоимости, метод ФИФО, метод ЛИФО, которые позволяют отразить последствия инфляции на оборотных средствах предприятия. Каждый из применяемых методов оценки является важным элементом учетной политики, влияет на формирование финансовых результатов. Выбранный метод оценки материальных ресурсов

как элемент учетной политики сообщается налоговой инспекции по месту нахождения предприятия.

Таким образом, по данным бухгалтерской отчетности устанавливается излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, при этом имеется возможность определить обеспеченность предприятия собственными, кредитными и другими заемными источниками.

Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную оценку в системе показателей финансовых результатов.

К основным финансовым показателям, отражающим результаты деятельности предприятия относят:

- прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг),
- прибыль (убыток) от прочей реализации,
- доходы и расходы от внереализационных операций,
- прибыль до налогообложения,
- налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль,
- объем реализации продукции.

Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий. Они характеризуют степень их деловой активности и финансового благополучия. Прибыль составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения социальных проблем и материальных потребностей трудовых коллективов. Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования.

К относительным показателям, характеризующим финансовые результаты, относятся показатели рентабельности:

1) *общая рентабельность (рентабельность производства):*

$$P_o = \frac{P_B}{C_{опф} + C_{об}} * 100, \% \quad (1)$$

где P_B - валовая прибыль;

$C_{опф}$ - средняя стоимость основных производственных фондов;

$C_{\text{ОБ}}$ - средняя стоимость оборотных средств.

2) *рентабельность продукции:*

$$P_{\text{пр}} = \frac{P_p}{O_p} * 100, \%; \quad (2)$$

где P_p - прибыль от реализации,

O_p - объём реализации.

3) *рентабельность изделия:*

$$P_{\text{изд}} = \frac{C_i - C_i}{C_i} * 100; \quad (3)$$

или

$$P_{\text{изд}} = \frac{C_i - C_i}{C_i} * 100; \quad (4)$$

где C_i - отпускная цена изделия без НДС;

C_i - себестоимость изделия.

4) *рентабельность вложений в имущество предприятия:*

$$P_{\text{вл. изд}} = \frac{P_B}{I} * 100\%; \quad (5)$$
$$P_{\text{вл. изд}} = \frac{P_z}{I} * 100\%;$$

где I - стоимость всего имущества предприятия (определяется как итог баланса-нетто).

5) *выручка от реализации на 1 руб. стоимости имущества:*

$$P = \frac{Q_p}{I} * 100; \quad (6)$$

где Q_p - общий объем реализации продукции.

6) *Рентабельность собственных средств предприятия:*

$$P_{\text{с.с}} = P_2 / P_1 * 100\%, \quad (7)$$

где P_1 - сумма собственных средств, определяемая по итогу I раздела пассива баланса-нетто;

P_2 - чистая прибыль.

Кроме показателей прибыльности, состояние баланса оценивается показателями ликвидности (группа показателей), платёжеспособности и другими показателями.

1 Основная литература

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник/О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.—372с.
<http://www.book.ru/search/?query=%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0+%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F>
2. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов/ под ред. проф. В.Я. Горфинкеля.— 5 изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.—767с.— (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
<http://www.book.ru/search/?query=%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0+%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F>

2 Дополнительная литература:

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия : учебник / А. П. Аксенов [и др.] ; под ред. С. Г. Фалько .— М. : Кнорус, 2011 .— 346 с. (1 экз.)
2. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией : учебник для бакалавров и магистров / Т. К. Блохина, О. Н. Быкова, Т. К. Еромолаева .— Москва : Проспект, 2013 .— 427 с. (1 экз.)
3. Волков, О. И. Экономика предприятия : курс лекций : учебное пособие для вузов / О. И. Волков, В. К. Скляренко .— Москва : Инфра-М, 2012 .— 280 с. (1 экз.)
4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. Тесты. Задачи. Ситуации : учеб.пособие для вузов / В.Я. Горфинкель [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2008. — 335 с. (1 экз.)
5. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник / Л. А. Чалдаева ; Финанс. акад. при Правительстве РФ .— 2-е изд., перераб. и доп .— М. : Юрайт, 2011 .— 349 с. (1 экз.)
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А.. Экономика . — М.: КНОРУС, 2014. — 407с. .— ISBN 978-5-406-03454-5 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.book.ru/book/915493>

3 Периодические издания

1. Коммерсант
2. Российская газета
- 3 Эксперт

4 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Гражданский кодекс РФ / Справочная правовая система Консультант Плюс
2. Налоговый кодекс РФ / Справочная правовая система Консультант Плюс
4. Маркетинг: инструменты руководителя : электронное учебное пособие.— 2-е изд. — М.: Равновесие; Диполь, 2004.— 1 опт.диск(CD).

5.Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) : учебник / Л.Ф. Сейко, О.В. Баскакова .— М. : ИТК "Дашков и К", 2013 .— (Учебные издания для бакалавров) .— ISBN 978-5-394-01688-2. <http://rucont.ru/efd/217475?cldren=0>

6. www.customs.ru / Федеральная таможенная служба России/

7. www.gks.ru / Федеральная служба государственной статистики/

8. www.minfin.ru / Министерство финансов РФ

9. www.minpromtorg.gov.ru / Министерство промышленности и торговли РФ/

10. www.rbc.ru / РосБизнесКонсалтинг/

11. www.rg.ru / Российская газета/