



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Г.В. Кузина
Т.Л. Савинова
К.Ф. Усманова

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия*

Магнитогорск
2014

УДК 338.45
ББК 65.9(2)29

Рецензенты:

Заведующий кафедрой Экономики и управления ФГБОУ ВПО «РАН-ХиГС», доцент, кандидат экономических наук

И.А.Агеева

Главный бухгалтер ММФ ЧОФОМС, кандидат технических наук

Г.С.Уваровский

Кузина Г.В., Савинова Т.Л., Усманова К.Ф.

Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Кузина Глафира Викторовна, Савинова Татьяна Львовна, Усманова Клара Фуадовна; ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (0,7 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВПО «МГТУ», 2014. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

В учебном пособии исследуются экономические отношения в основном звене национальной экономики – предприятии. Рассматриваются принципы и закономерности функционирования экономики предприятия. Наиболее характерные проблемы и наиболее типичные методы их решения. По каждой теме в пособии предложены практические задачи и тесты, которые могут быть использованы в процессе рубежного контроля знаний

Пособие предназначено для студентов всех направлений и специальностей, изучающих дисциплину экономика предприятия

УДК 338.45
ББК 65.9(2)29

- © Кузина Г.В., Савинова Т.Л.,
Усманова К.Ф., 2014
- © ФГБОУ ВПО «Магнитогорский
государственный технический
университет им. Г.И. Носова», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
Тема 1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	6
1.1 Понятие и классификация основных средств.....	6
1.2 Учет и оценка основных средств	8
1.3 Износ и амортизация.....	11
1.4 Показатели наличия и уровня использования основных средств .	14
1.5 Источники образования основных средств	17
1.6 Задачи по теме “Основные средства”	17
1.7 Тесты по теме “Основные средства”.....	21
Тема 2. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ.....	24
2.1 Понятие нематериальных активов.....	24
2.2 Оценка нематериальных активов.....	25
2.3 Амортизация нематериальных активов	26
Тема 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА.....	27
3.1 Понятие и состав оборотных средств.....	27
3.2 Кругооборот оборотных средств	28
3.3 Нормирование оборотных средств	29
3.4 Источники формирования оборотных средств.....	32
3.5 Показатели эффективности использования оборотных средств	33
3.6 Задачи по теме “Оборотные средства”	33
3.7 Тесты по теме «Оборотные средства»	35
Тема 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОПЛАТА ТРУДА	36
4.1 Персонал предприятия	36
4.2 Оплата труда	41
4.3 Задачи по теме “Трудовые ресурсы и оплата труда”	46
4.4 Тесты по теме трудовые ресурсы и оплата труда.....	47
Тема 5. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.....	49
5.1 Понятие, виды, структура себестоимости	49
5.2 Состав затрат, включаемых в себестоимость	50
5.3 Классификация затрат.....	54
5.4 Калькуляция затрат.....	55
5.5 Методы учета затрат	56
5.6 Задачи по теме “Себестоимость продукции”	57
5.7 Тесты по теме «Себестоимость продукции»	62
Тема 6. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	63
6.1 Понятие цены, ценообразующие факторы, функции цены	63
6.2 Система цен.....	65
6.3 Процесс ценообразования.....	68
6.4 Задачи по теме “Ценообразование”	78
6.5 Тесты по теме «Ценообразование»	80
Тема 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ	82

7.1 Понятие налога и сбора. Законодательная база.....	82
7.2. Функции налогов.....	84
7.3 Принципы налогообложения	84
7.4 Классификация налогов	86
7.5 Система налогов и сборов в РФ.....	87
7.6 Права, обязанности и ответственность налогоплательщиков.....	88
7.7 Характеристика налогов	90
7.8 Задачи по теме «Налогообложение предприятий»	99
7.9 Тесты по теме «Налогообложение предприятий»	100
Тема 8. ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ.....	102
8.1 План производства продукции	102
8.2 Выручка от реализации продукции	105
8.3 Валовая и реализованная продукция	107
8.4 Задачи теме «Показатели объемов производства и реализации продукции»	110
8.5 Тесты по теме «Показатели объемов производства и реализации продукции»	111
Тема 9. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	112
9.1 Прибыль как экономическая категория	112
9.2 Виды прибыли.....	112
9.3 Основные источники получения прибыли. Факторы и пути её увеличения	115
9.4 Рентабельность.....	116
9.5 Задачи по теме «Прибыль и рентабельность»	117
9.6 Тесты по теме Прибыль и рентабельность	118
Библиографический список	120

Введение

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие объективно становится основным звеном в ее реализации. Дело в том, что оно не только производит продукцию, пользующуюся спросом на рынке, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения, начисляет заработную плату и т.д.

Выплачивая федеральные и местные налоги, оно участвует в содержании государственных органов и поддержании социальных программ (образование и здравоохранение, культура и просвещение и т.д.).

Для обеспечения своей деятельности предприятие использует различные виды ресурсов (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы и т.д.). Эффективность использования этих ресурсов зависит от умения собственников и работников предприятия найти оптимальные пропорции между ресурсным обеспечением, количеством и качеством выпускаемой продукции, с одной стороны, и объемом продаж, доходов от ее реализации и прибылью, с другой стороны.

Экономика предприятия – это наука, изучающая базовые социально-экономические аспекты процесса создания необходимых людям материально-вещественных благ.

Изучение экономики предприятия позволит получить комплекс необходимых экономических знаний, необходимых не только бакалаврам экономического профиля, но и будущим производственникам, инженерам, менеджерам.

В данном учебном пособии рассмотрены основные виды ресурсов предприятия, показатели их использования и пути повышения эффективности деятельности предприятия. По каждой теме в пособии предложены практические задачи и тесты, которые могут быть использованы в процессе рубежного контроля знаний.

Тема 1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

1. Понятие и классификация основных средств
2. Учет и оценка основных средств
3. Износ и амортизация
4. Показатели наличия и использования
5. Источники образования основных средств

1.1 Понятие и классификация основных средств

Основные средства - часть имущества предприятия, используемая длительное время в качестве средств труда при производстве продукции либо для управления. Для отнесения имущества к основным средствам необходимо выполнение 4-х условий:

- использование в производстве продукции либо для управленческих нужд;
- использование в течение длительного времени (свыше 12 месяцев);
- способность приносить доход;
- приобретение не для последующей перепродажи.

Процесс формирования имущества предприятия и его состав приведен на рис.1, 2 и 3



Рисунок 1 - Схема кругооборота предпринимательского капитала

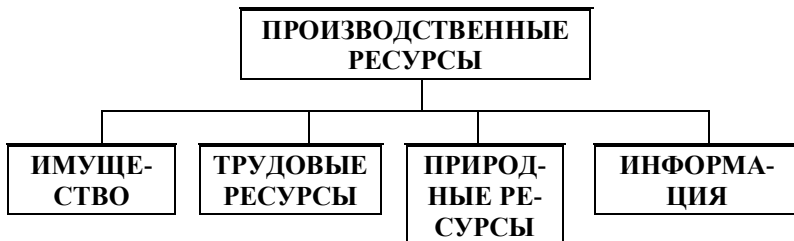


Рисунок 2 - Виды производственных ресурсов



Рисунок 3 - Состав имущества предприятия

Основные средства могут классифицироваться по различным признакам. Классификация приведена в табл.1.

Таблица 1 - Классификация основных средств

Признаки	Группы
1. Отрасль	Промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, связь, ЖКХ, строительство, торговля и общепит, снабжение и сбыт, заготовки, здравоохранение, просвещение, культура, искусство, наука, управление
2. Назначение	1. Производственные (в т.ч. в основной деятельности) 2. Непроизводственные
3. Виды	Здания, сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины и оборудование, транспортные средства, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, многолетние насаждения, продуктивный скот, земельные участки, объекты природопользования, прочие
4. Принадлежность	1. Собственные 2. Арендованные
5. Использование	Действующие; находящиеся в реконструкции, техническом перевооружении; в запасе; на консервации
6. Возможность использования на других предприятиях	1. Специализированные (использование без капитального переустройства возможно только на данном предприятии); 2. Неспециализированные
7. Характер участия в производстве	1. Активные (машины, оборудование, транспорт, инструмент); 2. Пассивные (здания, сооружения, передаточные

Признаки	Группы
	устройства, инвентарь)
8. Каналы поступления	1. Внесенные учредителями в счет вклада в уставный капитал; 2. Приобретенные, сооруженные подрядной организацией; 3. Изготовленные самим предприятием; 4. Безвозмездно полученные; 5. Арендованные; 6. Полученные по договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами

1.2 Учет и оценка основных средств

Учет основных средств ведется в стоимостном и натуральном измерениях.

Натуральная форма учета необходима для установления наличия конкретных видов основных средств, для расчета производственной мощности цехов и предприятия в целом. Учет ведется с использованием карточек, выписываемых на каждый объект, в них указывается: наименование объекта, завод-изготовитель, заводской и инвентарный номера, стоимость, норма амортизации, дата ввода в эксплуатацию, техническая характеристика.

Стоимостная форма учета отражает общую стоимость основных средств, динамику стоимости, структуру основных средств, используется для расчета амортизационных отчислений.

Различают видовую структуру основных средств и производственную. *Видовая структура* отражает доли стоимости отдельных видов основных средств в их общей стоимости, она различна по отраслям, регионам, зависит от мощности предприятия, уровня механизации и автоматизации (чем выше доля активной части основных средств, тем эффективнее структура, но чрезмерно низкая доля пассивной части, обеспечивающей нормальные условия для протекания производственных процессов и труда, не позволяет эффективно использовать активную часть). *Производственная структура* характеризует доли стоимости основных средств отдельных структурных подразделений в общей стоимости основных средств предприятия. Большая доля основных средств основных цехов предприятия способствует наращиванию объемов производства, слишком же низкая доля основных средств вспомогательных цехов - свидетельство отставания их по оснащенности, ведет к низкому качеству обслуживания основных цехов. Виды оценки основных средств представлены на рис.4, порядок расчета первоначальной стоимости в таблице 2.



Рисунок 4 – Оценка основных средств

Таблица 2 - Первоначальная стоимость основных средств

Каналы поступления	Расходы, включаемые в расчет стоимости
1. Приобретение, сооружение, изготовление	- Суммы, уплачиваемые поставщику (подрядчику); - оплата консультационных, информационных услуг в связи с приобретением, вознаграждения посредникам; - регистрационные сборы, государственные пошлины, невозмещаемые налоги, др. платежи в связи с приобретением; - таможенные пошлины; - проценты по привлекаемым для приобретения заемным средствам, начисленные до принятия объекта к бухгалтерскому учету; - затраты на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования; - др. затраты, непосредственно связанные с приобретением.
2. Внесение в счет вклада в уставный капитал	Денежная оценка, согласованная учредителями
3. По договору дарения	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету (документально подтвержденная)
4. По договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами	Стоимость ценностей, подлежащих передаче, исчисленная по обычно применяемым ценам

Примечания: 1. Если объект приобретается за инвалюту, то первоначальная стоимость определяется в рублях по курсу ЦБ РФ на дату принятия объекта к бухгалтерскому учету.

2. Изменение первоначальной стоимости допускается в случаях до-
стройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки
основных средств.

Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на
начало года) переоценивать группы однородных объектов по текущей
стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально
подтвержденным рыночным ценам (если организация принимает реше-
ние о переоценке, то производит ее регулярно). Текущая стоимость назы-
вается еще *восстановительной*. Переоценка обеспечивает:

- сопоставимость стоимостей объектов, введенных в разные сро-
ки;
- единый масштаб цен основных и оборотных средств;
- увеличение суммы амортизационных отчислений, используе-
мой на замену выбывающих основных средств;
- снижение суммы налога на прибыль за счет увеличения суммы
амортизации (при этом увеличивается сумма налога на имущество).

Остаточная стоимость - это стоимость (первоначальная или
восстановительная) за вычетом износа. Она используется в расчетах
налога на имущество.

Налог на имущество уплачивается ежеквартально по ставке 2,2%
от среднегодовой остаточной стоимости основных средств:

*Налог на имущество = Ставка налога * Ср. годовая стоимость имуще-
ства:*

В процессе эксплуатации основных средств происходит их дви-
жение (ввод, выбытие), характеризуется этот процесс следующими пока-
зателями:

Коэффициент ввода = *Стоимость введенн. объектов за год / Стои-
мость объектов на конец года*

Коэффиц. выбытия = *Стоимость выбывш. объектов за год / Стоимость
объектов на начало года*

Стоимость основных средств на конец года	=	Стоимость основных средств на начало года	+	Стоимость введенных за год основных средств	-	Стоимость выбывших за год основных средств
---	---	--	---	--	---	---

1.3 Износ и амортизация

Основные средства со временем утрачивают потребительную стоимость, при этом различают износ физический и моральный.

Физический износ - процесс изменения технических и эксплуатационных характеристик в результате производственного использования, пребывания на складах, климатических, атмосферных и других воздействий. Проявляется в деформации, истирании, накоплении усталости. Степень износа зависит от качества исходных материалов, от конструктивных особенностей, технологии изготовления, влажности и агрессивности среды, режима работы, качества обслуживания и ремонтов и т.п.. Степень износа характеризуется коэффициентами износа и годности:

Коэффициент износа = *Износ* / *Первоначальная стоимость*

Коэффициент годности = *Остаточная стоимость* / *Первоначальная стоимость*

Моральный износ - процесс обесценения основных средств в результате технического прогресса. *Моральный износ 1-й формы* - обесценение основных средств из-за снижения затрат на их воспроизводство в современных условиях. *Моральный износ 2-й формы* наступает при выпуске оборудования с лучшими технико-экономическими показателями (ТЭП). Вопрос о целесообразности замены морально устаревших объектов решается сравнением потерь от недоамортизации объектов и дополнительной прибыли от использования современного оборудования.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизационных отчислений. *Амортизация* - процесс переноса части стоимости основных средств на себестоимость продукции, денежное выражение этой части называется *амортизационными отчислениями*. Предприятие, получая выручку от реализации продукции, возмещает (в виде амортизационных отчислений) часть расходов на приобретение объектов основных средств. Начисление амортизации производится одним из способов: линейный, уменьшаемого остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования, пропорционально объему продукции. Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования (период, в течение которого использование объекта приносит доход). Срок полезного использования определяется при принятии объекта к бухгалтерскому учету с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством РФ, исходя из:

- ожидаемого срока использования в соответствии с ожидаемой производительностью;

- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации, естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- других условий.

Порядок расчета амортизации представлен в табл.3

Таблица 3 - Расчет годовой суммы амортизационных отчислений

Способ начисления амортизации	Расчетная формула
1. Линейный	Первоначальная стоимость * Норма амортизации / 100
2. Уменьшаемого остатка	Остаточная стоимость * Норма амортизации *k/ 100
3. По сумме чисел лет срока полезного использования	Первоначальная стоимость * $\frac{\text{Число лет до конца срока использования}}{\text{Сумма чисел лет срока использования}}$
4. Пропорционально объему продукции	Объем продукции в натуральном измерении за год * $\frac{\text{Первонач. стоимость осн. средств}}{\text{Прогнозный объем производства за весь срок полезного использования}}$

Примечание: 1. Норма амортизации = 100 % / Срок полезного использования.

2. В расчете амортизации способом уменьшаемого остатка норма увеличивается на повышающий коэффициент, но не больше 2.

3. К нормам амортизации могут применяться по решению руководства предприятия понижающие коэффициенты.

4. В течение года амортизация начисляется ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования (табл.4). Виды основных средств, относящихся к каждой амортизационной группе, установлены в Постановлении Правительства РФ №1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств по амортизационным группам». Данное постановление все организации обязаны использовать в целях налогообложения, в остальных случаях организации могут устанавливать нормы амортизации самостоятельно.

Таблица 4 - Амортизационные группы

Группа	Срок полезного использования
1	1-2 года
2	2- 3 года
3	3 - 5 лет
4	5 - 7 лет
5	7 – 10 лет
6	10 – 15 лет
7	15 -20 лет
8	20 - 25 лет
9	25 - 30 лет
10	Свыше 30 лет

Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к бухгалтерскому учету и прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости объекта либо списания его с бухгалтерского учета.

Начисление амортизации приостанавливается при переводе объекта на консервацию на срок более 3-х месяцев, а также в период восстановления объекта продолжительностью свыше года (ремонт, модернизация, реконструкция).

Объекты основных средств стоимостью не более 40 000 рублей за единицу, а также приобретенные книги, брошюры могут списываться на затраты по мере отпуска их в производство или эксплуатацию.

Не начисляется амортизация:

- по объектам, потребительные свойства которых со временем не изменяются (земельные участки, объекты природопользования);

- по имуществу, полученному безвозмездно от материнской или дочерней организации, если уставный капитал более, чем на 50 % состоит из вклада передающей стороны;

- по имуществу, полученному в рамках целевого финансирования (бюджетные и государственные внебюджетные средства, гранты);

- по имуществу, полученному (переданному) по договорам в безвозмездное пользование;

- по объектам жилищного фонда, внешнего благоустройства (по этим объектам производится в конце года начисление износа по нормам амортизации, т.е. эти суммы в затраты на производство не включаются и, следовательно, не возмещаются).

В составе основных средств горных предприятий выделяется группа *специализированных основных средств*, которые используются только для отработки запасов данного месторождения и не могут быть использованы без капитального переустройства для других целей.

Начисление амортизации по этим объектам производится по потонным ставкам, рассчитываемым на начало каждого года:

$$\text{Амортизационные отчисления} = \text{Потонная ставка} * \text{Погашаемые за отчетный период (год, квартал, месяц) балансовые запасы}$$

$$\text{Потонная ставка} = \frac{\text{Остаточн. стоимость специализир.основных средств}}{\text{Утвержденные балансовые запасы на начало года}}$$

На предприятии обычно рассчитываются 2 группы потонных ставок:

- по объектам, обслуживающим все запасы месторождения;
- по объектам, обслуживающим запасы горизонта.

Если срок отработки запасов более 25 лет, то амортизация по специализированным основным средствам начисляется по норме амортизации 4 %.

1.4 Показатели наличия и уровня использования основных средств

Показатель *фондоемкости* отражает стоимость основных средств в расчете на единицу годового выпуска продукции. Рост показателя происходит с ростом глубины отработки, а снижение - с ростом выпуска продукции.

Фондовооруженность труда характеризует степень оснащенности труда основными средствами, чем выше фондовооруженность, тем больше производительность труда. Увеличение показателя происходит как за счет роста уровня механизации производства, так и за счет роста цен на основные средства. Кроме фондовооруженности рассчитывают энерговооруженность труда (отношение затрат энергии к числу рабочих) и электровооруженность (отношение расхода электроэнергии к числу рабочих).

Коэффициент резерва оборудования показывает, во сколько раз на предприятии больше однотипного оборудования в наличии, чем в работе. Величина резерва регламентируется нормативами и составляет 10 - 100 % по отдельным видам машин. Снижение размера резерва ведет к простоям, а увеличение - к росту фондоемкости и ухудшению ТЭП.

Фондоотдача показывает количество продукции, производимой в год, в расчете на рубль стоимости основных средств.

Зависимости между показателями фондоемкости (f_e), фондовооруженности (f_v), производительности труда (ПТ) и фондоотдачи (f_o) представлены формулами 1 и 2:

$$f_o = 1 / f_e; \quad (1)$$

$$f_o = ПТ / f_e; \quad (2)$$

Коэффициент использования производственной мощности предприятия. Производственная мощность - это объем производства при наиболее полном использовании основных средств и высоком организационном и технологическом уровне производства. Рассчитывается как на стадии проектирования, так и в процессе эксплуатации. Обычно годовая добыча меньше производственной мощности, но в случаях реконструкции, технического перевооружения производства может быть выше изначально запроектированной мощности.

Коэффициент сменности показывает, сколько смен в среднем в течение суток используются однотипные машины, оборудование.

Коэффициент экстенсивной нагрузки характеризует степень использования оборудования во времени

Календарный фонд времени = 365 дней * 24 часа = 8760 ч. в год;

Режимный фонд времени = $(365 - n_{\text{вых.}} - n_{\text{пр.}}) * n_{\text{см.}} * t_{\text{см.}} - n_{\text{ппр.}} * n_{\text{см.}} * t_{\text{см.}}$ (3)

где

$n_{\text{вых.}}$ - число выходных дней в году; $n_{\text{вых.}} = 52$ дням при 5 - дневной рабочей неделе (365 / 7), 104 дням при 6 - дневной;

$n_{\text{пр.}}$ - число праздничных дней в году, 12 дней;

$n_{\text{см.}}$ - число рабочих смен в сутки;

$t_{\text{см.}}$ - продолжительность смены, ч;

$n_{\text{ппр}}$ - число предпраздничных дней в году (определяется по календарю);

Плановый фонд времени = *Режимный фонд времени* - *Плановые простои*;

Коэффициент, рассчитанный по отношению к календарному времени, наиболее объективный. Коэффициент, характеризующий использование планового фонда времени, позволяет определить сверхплановые простои, которые могут быть по вине обслуживающего персонала (неудовлетворительное техническое обслуживание рабочих мест, нарушения трудовой и технологической дисциплины), по независящим от персонала причинам (например, несоответствие пропускной способности отдельных технологических звеньев) и по внешним причинам. Выявление причин простоев позволяет избавиться от них.

Коэффициент интенсивной нагрузки показывает уровень использования оборудования по мощности, зависит от качества оборудования, технического состояния, квалификации обслуживающего персонала.

Коэффициент интегральной нагрузки отражает степень использования оборудования во времени и по мощности. Выражение $(1 - k_{\text{интегр.}})$ показывает имеющиеся резервы.

Таблица 5 – Показатели использования основных средств

Показатели	Расчетная формула
1. Показатели наличия: - фондоемкость продукции, руб./руб (тн., м ³) - фондовооруженность труда, руб./ чел. - коэффициент резерва оборудования 2. Показатели уровня использования: - фондоотдача основных средств - коэффициент использования производственной мощности - коэффициент сменности оборудования - коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования - коэффициент интенсивной нагрузки оборудования - коэффициент интегральной нагрузки оборудования	<u>Среднегодов. стоимость основных средств*</u> Годовой выпуск продукции <u>Среднегодовая стоимость основных средств</u> Численность персонала <u>Списочн. кол-во однотипного оборудования</u> Кол- во однотипного оборудования в работе <u>Годовой выпуск продукции</u> Среднегодов. стоимость основных средств <u>Фактический годовой выпуск продукции</u> Производственная мощность предприятия Количество однотипного оборудования в работе за все смены / Количество однотипного оборудования в работе <u>Число часов фактич. работы оборудования</u> Календарный (режим., план.) фонд времени Среднечасовая фактическая производительность оборудования / Среднечасовая нормативная производительность оборудования Коэффициент экстенсивной нагрузки * Коэффициент интенсивной нагрузки

Примечание: Ср.год. стоимость = Стоимость на начало года +
Ср.год.стоимость введенных основных средств - Ср.год.стоимость выбывших основных средств.

1.5 Источники образования основных средств

Источники образования основных средств делятся на собственные (уставный капитал, прибыль) и заемные (кредиты, займы, аренда).

Уставный капитал - совокупность вкладов учредителей в имущество организации при ее создании.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом, выплаты процентов за кредит, уплаты штрафных санкций, покрытия некоторых производственных расходов.

Кредит - система экономических отношений, возникающая при передаче имущества в денежной или натуральной форме от одних организаций другим на условиях возврата или оплаты имущества и, как правило, с уплатой процентов за временное пользование.

Банковский кредит - денежные средства, выданные банком на определенный срок и определенные цели, на возвратной основе и, обычно, с уплатой процентов и под залог.

Коммерческий кредит предоставляется продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданную продукцию.

Займ - средства, полученные путем выпуска и продажи ценных бумаг.

Аренда - принятие арендатором на основе договора в срочное, возмездное пользование и владение имущества арендодателя. Арендная плата включает: амортизационные отчисления, расходы на ремонт имущества после возврата, прибыль не ниже банковского процента, расходы на страхование.

Лизинг - вид аренды. Лизинговая фирма (лизингодатель) приобретает оборудование в собственность по договору с лизингополучателем и передает его во временное пользование и за плату лизингополучателю. Различают: *финансовый лизинг*, когда в течение срока договора оборудование полностью амортизируется. В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа оборудования по истечении или до истечения срока договора; *оперативный лизинг* - краткосрочный договор; *возвратный лизинг* - собственник имущества продает его лизинговой компании и сразу же арендует его. Лизинговые платежи включают: стоимость оборудования, проценты за пользование кредитными ресурсами, комиссионное вознаграждение, страховку, прочие.

1.6 Задачи по теме “Основные средства”

1.1. Стоимость оборудования 500 тыс.руб., срок полезного использования 5 лет, прогнозная производительность 200 тыс. тонн в год.

Рассчитать суммы амортизационных отчислений за срок полезного использования оборудования по годам и нарастающим итогом линейным методом, методами уменьшаемого остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования, пропорционально объему продукции.

Определить сумму амортизационных отчислений в расчете на 1 тонну продукции по годам срока полезного использования, если фактический объем производства составил в 1-ый год - 190 тыс. тн., во 2-ой - 210 тыс.тн., в 3-ий - 220 тыс.тн., в 4-ый -205 тыс. тн., в 5-ый - 180 тыс. тн..

Расчеты оформить таблицей, изобразить графически суммы накопленной амортизации по годам срока полезного использования оборудования, сделать заключение по расчетам.

Таблица 6 - Расчет амортизационных отчислений

Годы	Линейный метод			Метод уменьшаемого остатка			По сумме чисел лет срока полезного использования			Пропорционально объему продукции		
	годовая сумма, тыс.руб.	нарастающим итогом, тыс.р.	на 1 т., руб.	годовая сумма, тыс.руб.	нарастающим итогом, тыс.р.	на 1 т., руб.	годовая сумма, тыс.руб.	нарастающим итогом, тыс.р.	на 1 т., руб.	годовая сумма, тыс.руб.	нарастающим итогом, тыс.р.	на 1 т., руб.
1												
2												
3												
4												
5												

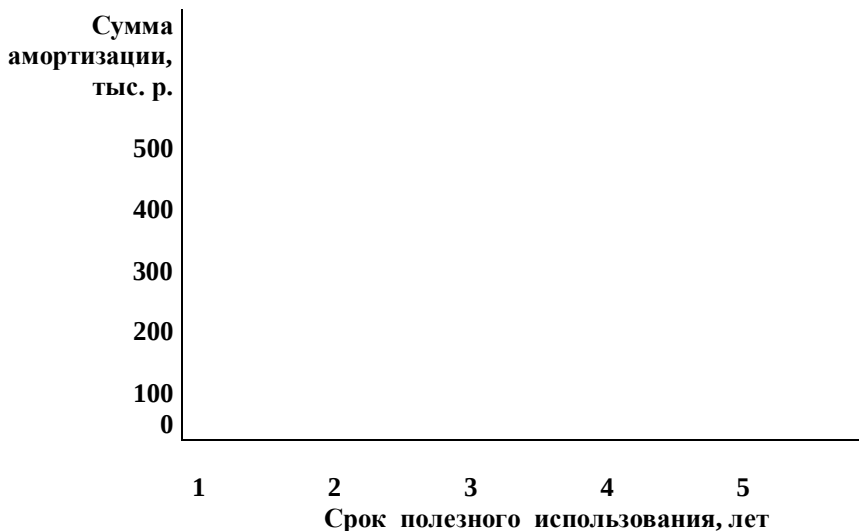


Рисунок 5 - Сумма начисленной амортизации за срок полезного использования

1.2. По данным табл.7 рассчитать показатели эффективности использования оборудования.

Таблица 7 - Показатели эффективности использования оборудования

Показатели	Ед. изм.	Значения
1. Годовая нормативная производительность оборудования	тыс. т.	2500
2. Фактический годовой выпуск продукции	тыс. т.	2350
3. Фактическое время работы за год	ч.	3200
4. Режимный годовой фонд рабочего времени (2-сменная работа, 8-часовая смена, число сокращенных предпраздничных дней - 7)		
5. Плановый годовой фонд рабочего времени (время простоев на плановые ремонты - 12% от режимного фонда)	ч.	
6. Коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования по отношению к :	ч.	
- календарному времени		
- режимному	доли ед.	
- плановому		
7. Коэффициент интенсивной нагрузки		
8. Коэффициент интегральной нагрузки		

по отношению к : - календарному времени - режимному - плановому	доли ед.	
	доли ед.	

1.3 Определите среднегодовую стоимость основных средств, используя известные вам способы. Данные для решения в таблице 8.

Таблица 8 – Исходные данные

Показатель	Значение, тыс. руб.
Стоимость на начало года	15 000
Стоимость введенных основных средств:	
в марте	200
в июне	150
в августе	250
Стоимость выбывших основных средств:	
в феврале	100
в октябре	300

1.4 Стоимость основных производственных фондов на начало года составила 15 млн. руб. В течение года было введено основные средств на сумму 5,4 млн.руб., списано с баланса предприятия основных средств на 2,7 млн. руб. Определите коэффициенты, характеризующие структуру основных производственных фондов.

1.5 Цена приобретения оборудования 10 тыс. руб. Затраты на транспортировку — 1 тыс. руб., затраты на монтаж — 0,5 тыс. руб. Норма амортизации = 12%. С начала эксплуатации прошло 6 лет. Определите первоначальную и остаточную стоимость ОПФ.

1.6 Полная первоначальная стоимость экскаваторов ЕО-6112 с вместительностью ковша со сплошной кромкой $q=1,25\text{м}^3$, который работает в карьере по разработке сырья составляет 160 млн.руб.

Ожидаемый срок его эксплуатации 9 лет. Через каждые 2 года машины нуждаются в кап. ремонте стоимостью 8 млн.руб. Затраты на модернизацию составляют 93 тыс.руб. Остаточная стоимость машины по цене лома ожидаются в размере 3 %.

Определить:

- 1)годовую норму амортизационных отчислений ;
- 2)общую норму амортизационных отчислений.

1.7 Тесты по теме "Основные средства"

1. Основные средства участвуют в производственном процессе
 - a) неоднократно
 - b) однократно
 - c) не менее 30 раз
 - d) не более 60 раз
2. Натуральная форма основных средств в процессе производства
 - a) Не сохраняется
 - b) Сохраняется
 - c) Видоизменяется
 - d) Частично видоизменяется
3. По функциональному назначению производственные фонды делятся на
 - a) Производственные и непроизводственные
 - b) Собственные и арендованные
 - c) Непроизводственные и заемные
 - d) Активные и пассивные
4. По принадлежности производственные фонды делятся на
 - a) Производственные и непроизводственные
 - b) Собственные и арендованные
 - c) Непроизводственные и заемные
 - d) Активные и пассивные
5. Основные производственные фонды в зависимости от степени их воздействия на предмет труда делятся на
 - a) Производственные и непроизводственные
 - b) Собственные и арендованные
 - c) Автоматизированные и ручные
 - d) Активные и пассивные
6. Стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях
 - a) Воспроизводственная стоимость
 - b) Основная стоимость
 - c) Текущая стоимость
 - d) Восстановительная стоимость
7. Потеря средствами труда своих первоначальных качеств
 - a) моральный износ
 - b) физический износ

- c) потенциальный износ
- d) активный износ

8. Потеря основными фондами своей первоначальной стоимости

- a) моральный износ
- b) физический износ
- c) пассивный износ
- d) активный износ

9. Непрерывный процесс воспроизводства основных фондов и их обновления называется

- a) Обновлением основных фондов
- b) Реконструкцией основных фондов
- c) Воспроизводством основных фондов
- d) Заменой основных фондов

10. Коэффициент, который характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени

- a) коэффициент экстенсивного использования
- b) коэффициент интенсивного использования
- c) интегральный коэффициент
- d) коэффициент сменности

11. Коэффициент, который характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности

- a) коэффициент экстенсивного использования
- b) коэффициент интенсивного использования
- c) интегральный коэффициент
- d) коэффициент сменности

12. Коэффициент, который характеризует уровень использования машин и оборудования как во времени, так и по мощности

- a) коэффициент экстенсивного использования
- b) коэффициент интенсивного использования
- c) интегральный коэффициент
- d) коэффициент сменности

13. Коэффициент, который характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени с учетом смен

- a) коэффициент экстенсивного использования
- b) коэффициент интенсивного использования
- c) интегральный коэффициент

d) коэффициент сменности

14. Постепенный перенос стоимости основных фондов на выпускаемую продукцию называется

- a) амортизация
- b) восстановительные отчисления
- c) дисконтирование
- d) пожертвования

15. Установленный годовой процент погашения стоимости основных фондов

- a) Норма восстановления
- b) Норма сохранения
- c) Норма амортизации
- d) Норма дисконтирования

16. Максимально возможный годовой объем выпуска продукции с учетом оптимального использования всех ресурсов предприятия определяет

- a) Потенциальную мощность
- b) Производственную мощность
- c) Оптимальную мощность
- d) Годовую мощность

17. В чём вещественно воплощены основные средства:

- a) в человеческих ресурсах;
- б) в уставном капитале предприятия;
- в) в средствах труда;
- г) в земляных ресурсах.

18. это объекты предприятия культурно-бытового назначения, медицинские учреждения, столовые.

- a) основные производственные фонды;
- б) основные непроизводственный фонды;
- в) оборотные средства предприятия;
- г) нематериальные активы.

19. К основным средствам относятся средства труда со сроком службы более ... месяцев:

- a) 8;
- б) 10;
- в) 12;
- г) 15.

20. Какие элементы относят к активной части основных средств:

- а) машины и оборудование;
- б) производственные здания и сооружения;
- в) измерительные и регулирующие приборы;
- г) вычислительная техника и программные обеспечения.

Тема 2. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

- 1. Понятие нематериальных активов.**
- 2. Оценка нематериальных активов.**
- 3. Амортизация нематериальных активов.**

2.1 Понятие нематериальных активов

Нематериальные активы - приобретенные или созданные организацией результаты интеллектуальной деятельности и другие объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые длительное время в производстве продукции или для управленческих нужд. К нематериальным активам относится имущество, одновременно соответствующее 7 условиям:

- использование в производстве либо для управленческих нужд;
- срок использования более 1 года;
- не предполагается последующая перепродажа;
- способность приносить доход;
- отсутствие материально-вещественной структуры;
- возможность идентификации от другого имущества (т.е. выполнение самостоятельной функции);
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности.

К нематериальным активам относятся:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, селекционные достижения;
- исключительное авторское право и иного правообладателя на программы для ЭВМ, базы данных, на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров, фирменное наименование;

- владение “ноу-хау”, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации. В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала, т.к. они не могут использоваться без своих носителей.

2.2 Оценка нематериальных активов

Нематериальные активы учитываются по первоначальной стоимости (табл. 9).

Таблица 9 - Расчет первоначальной стоимости нематериальных активов

Каналы поступления	Расходы, включаемые в расчет стоимости
1.1. Приобретение	Сумма расходов на приобретение и доведение их до состояния, пригодного для использования (за исключением возмещаемых налогов): - суммы, уплачиваемые правообладателю в соответствии с договором уступки прав; - оплата консультационных, информационных услуг, вознаграждения посредникам; - регистрационные сборы, таможенные пошлины, патентные пошлины; - невозмещаемые налоги; - дополнительные расходы на приведение в состояние, пригодное для использования. Сумма фактических расходов на их создание (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины и т.п.).
1.2. Создание	
2. Внесение в счет вклада в уставный капитал	Денежная оценка, согласованная учредителями
3. По договору дарения	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету (документально подтвержденная)
4. По договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами	Стоимость ценностей, подлежащих передаче, исчисленная по обычно применяемым ценам

Примечание: 1. Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных за инвалюту, определяется в рублях по курсу ЦБ РФ на дату приобретения.

Деловая репутация организации может быть оценена только в момент реализации организации как имущественного комплекса в целом. Величина приобретенной деловой репутации определяется как разница между покупной ценой организации и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов. Деловая репутация формируется факторами наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала.

2.3 Амортизация нематериальных активов

Стоимость нематериальных активов погашается посредством амортизации. Амортизационные отчисления начисляются либо линейным способом, либо способом уменьшаемого остатка, либо способом списания стоимости пропорционально объему продукции. Применение выбранного способа по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего срока полезного использования. Срок полезного использования определяется исходя из:

- срока действия патента, свидетельства и т.п.;
- ожидаемого срока использования актива, в течение которого организация может получать доход;
- количества продукции, ожидаемого к получению в результате использования актива.

Если срок полезного использования установить невозможно, то он принимается равным 20 годам. В любом случае срок полезного использования не может быть больше срока существования организации (см. табл.10).

Таблица 10 - Расчет годовой суммы амортизационных отчислений

Способ	Расчетная формула
1.Линейный	Первоначальная стоимость * Норма амортизации / 100
2.Уменьшаемого остатка	Остаточная стоимость на начало года * Норма амортизации / 100
3.Пропорционально объему продукции	Объем выпуска продукции за отчетный период Первоначальная стоимость актива Прогнозный объем производства за весь срок использования актива *

Примечание: Месячная сумма амортизации равна 1/12 годовой суммы.

Тема 3. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

1. Понятие и состав оборотных средств
2. Кругооборот оборотных средств
3. Нормирование оборотных средств
4. Источники формирования оборотных средств
5. Показатели эффективности использования

3.1 Понятие и состав оборотных средств

Оборотные средства - это совокупность денежных средств, авансируемых для создания производственных оборотных средств и оборотных средств в сфере обращения, постоянно переходящих из одной формы в другую и обеспечивающих непрерывность производства и реализации продукции (см. рис. 6).

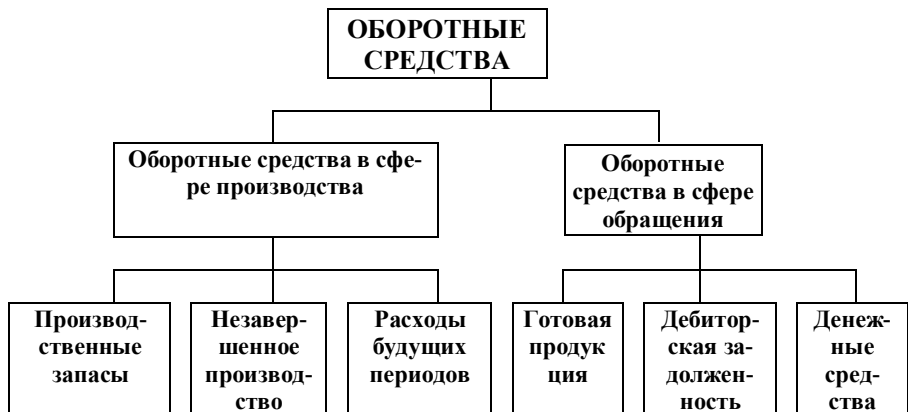


Рисунок 6 - Состав оборотных средств

Производственные запасы - это сырье, покупные полуфабрикаты, основные и вспомогательные материалы, топливо, тара, запчасти, быстроизнашивающееся (срок использования менее 1 года) и сменное оборудование, спец. инструменты и спец. приспособления, спец. одежда и спец. обувь, участвующие в производстве готовой продукции. Сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты составляют материальную основу готовой продукции (на шахтах и карьерах отсутствуют). Вспомогательные материалы не входят в состав готовой продукции, но облегчают процесс труда, создают безопасные условия труда, придают особые свойства продукции (ВМ, крепь, смазочно-обтирочные материалы). К

вспомогательным материалам относится топливо, выделяемое особо ввиду своей важности.

Незавершенное производство - это предметы труда с незаконченным циклом обработки. а также готовая продукция не принятая ОТК или принятая, но не сданная на склад, не оформленная документами.

Расходы будущих периодов - это затраты предприятия на освоение выпуска новой продукции, на подготовительные работы в сезонных отраслях, на рекультивацию земель, которые не могут быть списаны на себестоимость продукции в текущем периоде, так как обеспечивают добычу в течение длительного срока и в течение этого срока погашаются (списываются).

К *готовой продукции* относится законченная обработкой годная продукция, не подлежащая дальнейшей переработке на данном предприятии и предназначенная для отпуска на сторону. В выпуск годной продукции за отчетный период включается продукция законченная производством, принятая и оформленная ОТК до 8 часов 1-го числа месяца, следующего за отчетным.

Дебиторская задолженность - суммы денежных средств, причитающиеся предприятию от его должников.

Денежные средства находятся в кассе предприятия, на расчетных, валютных, специальных счетах, в денежных переводах, в аккредитивах, на лимитированных чековых книжках. В кассе могут находиться деньги на выплату заработной платы, на командировочные и хозяйственно-операционные расходы, сумма их ограничена. Основная масса денежных средств находится на расчетных счетах, куда поступает выручка от продаж продукции и откуда предприятие расплачивается с поставщиками, бюджетом, персоналом. Валютные счета открываются при осуществлении экспортных операций, при покупке валюты. Временно свободные денежные средства могут находиться на банковском депозите и использоваться банком в качестве кредитных ресурсов. Для расчетов с иногородними поставщиками предприятие может открыть в банке обслуживающем поставщика аккредитив, с которого оплачиваются документально подтвержденные поставки.

Процентное отношение отдельных элементов оборотных средств к их общей сумме называется *структурой* оборотных средств. На состав и структуру оборотных средств влияют объемы производства продукции, материалоемкость продукции, длительность производственного цикла, условия снабжения и сбыта продукции, другие факторы.

3.2 Кругооборот оборотных средств

$$\underline{Д - Т \dots П \dots Т^* - Д^*}$$

Оборотные средства проходят три стадии:

- *денежную* ($Д - Т$), во время которой деньги трансформируются в производственные запасы;

- *производительную* ($Т \dots П \dots Т^*$), в которой совершается производственный процесс, при этом потребляются производственные запасы и переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции, затрачивается труд, изнашиваются основные средства. Завершается стадия выпуском готовой продукции;

- *товарную* ($Т^* - Д^*$), когда готовая продукция реализуется и превращается в денежные средства, при этом восстанавливаются денежные средства, авансированные в производство.

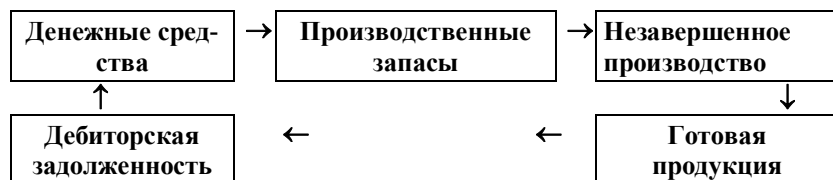


Рисунок 7 - Кругооборот оборотных средств

Оборотные средства одновременно находятся во всех стадиях кругооборота, что и обеспечивает непрерывность производства.

3.3 Нормирование оборотных средств

Результативность деятельности предприятия во многом зависит от оптимизации размеров оборотных средств. Избыток оборотных средств означает, что часть капитала бездействует и не приносит дохода, а недостаток - тормозит ход производственного процесса, замедляет скорость хозяйственного оборота средств предприятия, поэтому оборотные средства нормируют.

Нормирование - установление плановой потребности в оборотных средствах, необходимых для создания минимальных и достаточных производственных запасов, для финансирования незавершенного производства, расходов будущих периодов, складского запаса готовой продукции и обеспечивающих успешное выполнение производственной программы.

Процесс нормирования включает установление экономического размера заказа по основным видам потребляемых ресурсов, норм запаса и нормативов оборотных средств.

Экономичный размер заказа обеспечивает минимум годовых расходов на размещение и выполнение заказа и хранение запаса. Расхо-

ды на размещение и выполнение заказа включают: затраты на поиски поставщика, заключение контракта, контроль выполнения заказа, стоимость обработки заказа и стоимость доставки (если она оплачивается сверх покупной цены). Расходы на хранение запаса включают: плату за аренду склада (если он арендуется), все затраты на складские операции (рабочую силу, содержание складского оборудования, ремонт склада, электроэнергию и т.п.).

Суммарные расходы предприятия за год на приобретение материального ресурса (Z) можно выразить формулой:

$$Z = C*S/G + S*P + I*G/2, \text{ т.е. } Z = f(G), \quad (4)$$

где

C - затраты, связанные с размещением и выполнением одного заказа (организационные затраты);

S - годовая потребность в ресурсе;

G - размер заказа;

P - цена единицы ресурса;

I - годовые затраты на хранение единицы ресурса на складе.

Минимум этих расходов можно определить, приравняв первую производную dZ/dG нулю: $-C*S/G^2 + I/2 = 0$, отсюда экономичный размер заказа равен:

$$G = \sqrt{2C * S / I} \quad (5)$$

Норма запаса - это минимально необходимая величина запаса материального ресурса, обеспечивающая бесперебойность производства, измеряется обычно в днях, иногда в процентах к годовому выпуску продукции или в рублях на 1 рубль выпуска продукции. Норма запаса устанавливается для материальных ценностей, находящихся в составе производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции.

Норма складского запаса материального ресурса складывается из текущего, страхового, подготовительного, транспортного и сезонного запасов.

<i>Норма запаса</i> =	<i>Текущий запас</i> +	<i>Страховой запас</i> +	<i>Подготовительный запас</i> +	<i>Транспортный запас</i> +	<i>Сезонный запас</i>
-----------------------	------------------------	--------------------------	---------------------------------	-----------------------------	-----------------------

Текущий запас обеспечивает бесперебойную работу предприятия между очередными поставками ресурса, он изменяется от максимального в день завоза до минимального перед очередной поставкой. Текущий запас устанавливается на основе расчета экономичного размера заказа. В расчет нормы запаса принимается средний текущий запас равный половине максимального запаса, т.е. 1/2 интервала между очередными поставками.

Страховой запас (гарантийный) создается в случаях нарушения плановых сроков поставок. Он рассчитывается по средним отклонениям

фактических сроков поставок от плановых или принимается на уровне 50 - 100% от нормы текущего запаса при малых интервалах.

Подготовительный запас предусматривает время на приемку, разгрузку, сортировку, складирование материальных ценностей, оформление складских документов, подготовку к производству.

Транспортный запас создается на время нахождения материальных ценностей в пути от оплаты счета до прибытия их.

Сезонный запас создается в сезонных отраслях и в районах, где транспортировка грузов ограничена.

Норматив запаса - денежная оценка нормы запаса.

$$\boxed{\text{Норматив оборотных средств в производственных запасах}} = \boxed{\text{Норма запаса, дней}} * \boxed{\text{Суточное потребление ресурса, ед.}} * \boxed{\text{Цена ресурса, руб./ед.}}$$

Сумма нормативов запаса по всем видам материальных ресурсов дает *общий норматив* оборотных средств в производственных запасах.

$$\boxed{\text{Норматив оборотных средств на незавершенное производство}} = \boxed{\text{Норма оборотных средств}} * \boxed{\text{Стоимость 1-дневного расхода ресурсов по смете}}$$

$$\boxed{\text{Норма оборотных средств на незавершенное производство}} = \boxed{\text{Длительность производственного цикла}} * \boxed{\text{Коэффициент нарастания затрат}}$$

Коэффициент нарастания затрат отражает степень готовности продукции.

На предприятиях, где затраты на производство осуществляются равномерно, коэффициент нарастания затрат (К_н) определяется по формуле 3:

$$K_n = (a + 0.5 в) / (a + в), \quad (6)$$

где

a - затраты, производимые одновременно в начале процесса производства;

в - последующие затраты до окончания производства изделий.

Если равномерность отсутствует, то коэффициент нарастания затрат определяется по графику последовательности нарастания их.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов (РБП) рассчитывается по каждому виду работ. Он показывает сумму де-

нежных средств, вложенных в подготовку производства, которые будут возвращаться за пределами планируемого года.

$$\boxed{\text{Норматив оборотных средств на РБП}} = \boxed{\text{Непогашенные РБП на начало года}} + \boxed{\text{Планируемые РБП на год}} - \boxed{\text{Погашаемые РБП за год}}$$

$$\boxed{\text{Норматив оборотных средств на готовую продукцию}} = \boxed{\text{Себестоимость 1-дневного выпуска продукции}} * \boxed{\text{Норма запаса}}$$

Норма запаса включает время накопления транспортной партии и время погрузки продукции в транспортные средства.

$$\boxed{\text{Сводный норматив оборотн. средств}} = \boxed{\text{Общий норматив оборотных средств на производственные запасы}} + \boxed{\text{Норматив оборотных средств на незавершенное производство}} + \boxed{\text{Норматив оборотн. средств на РБП}} + \boxed{\text{Норматив оборотных средств на готовую продукцию}}$$

Рассмотренный *метод прямого счета* предусматривает научно обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. При *коэффициентном методе* в сводный норматив предшествующего года вносятся поправки на планируемое изменение объема производства и на ускорение оборачиваемости средств. *Опытно-статистический метод* нормирования состоит в том, что при анализе имеющихся материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности. Основным методом нормирования является метод прямого счета по каждому элементу оборотных средств в отдельности, другие методы используются как вспомогательные.

3.4 Источники формирования оборотных средств

Оборотные средства формируются за счет собственных и заемных источников.

Собственные источники: уставный капитал, прибыль и фонды, созданные из прибыли (резервный капитал, фонд накопления).

Заемные источники: банковские и коммерческие кредиты, займы, инвестиционные вклады работников предприятия, инвестиционные

налоговые кредиты. *Инвестиционные вклады работников* - взносы работников в развитие предприятия под определенный процент, интересы сторон оформляются договором или положением об инвестиционном вкладе. *Инвестиционный налоговый кредит* предоставляется органами государственной власти, представляет собой временную отсрочку налоговых платежей предприятия.

3.5 Показатели эффективности использования оборотных средств

Эффективность использования оборотных средств характеризуется коэффициентами оборачиваемости, продолжительностью оборота, коэффициентом закрепления оборотных средств:

Коэффициент оборачиваемости = Объем реализации продукции / Оборотные средства

Продолжительность оборота = Продолжительность календарного периода / Коэффициент оборачиваемости

Коэффициент закрепления = Оборотные средства / Объем реализации продукции

Рост оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотном капитале, росту выпуска продукции и в конечном счете - увеличению прибыли. Изменение потребности в оборотных средствах определяется:

<i>Высвобождение (дополнительное вливание) оборот- ных средств</i>	=	<i>Однодневная реализация продукции</i>	*	<i>Изменение продолжи- тельности оборота оборотных средств</i>
--	---	---	---	--

3.6 Задачи по теме “Оборотные средства”

3.1. Определить экономичный размер поставки, число поставок за год и интервал между поставками, если годовая потребность горно-обогатительного комбината в огнепроводном шнуре составляет 450 тыс. метров, затраты на размещение и выполнение одного заказа 1300 рублей, затраты на хранение одного метра 0,15 рублей в год.

3.2. Определить потребность в оборотных средствах на создание запаса материала, если на квартал запланировано произвести 750 тыс.тн. продукции. Расход материала - 0,45кг./тн.. Цена материала - 300 руб./кг.

Интервал между поставками 10 дней, подготовительный запас - 2 дня, страховой запас - 4 дня.

3.3. Определить норматив оборотных средств по расходам будущих периодов, если объем непогашенных работ на начало года составил 5600 куб. м., средняя себестоимость 1 куб.м. их 250 рублей. Планируется провести за год 6300 куб.м. работ, плановая себестоимость 1куб.м. 280 рублей, и погасить 7000 куб.м. работ.

3.4. Определить норматив оборотных средств по складскому запасу готовой продукции, если отгрузка продукции идет еженедельно, себестоимость годового объема производства продукции равна 300 млн. рублей.

3.5. Планируется произвести за год 700 изделий, себестоимость одного изделия 1500 рублей. Коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве 0.66. Расход основных материалов на одно изделие 1000 рублей, норма запаса их 25 дней. Расход вспомогательных материалов на годовой выпуск 60 тыс.рублей, норма запаса их 40 дней, расход топлива 32 тыс.рублей, норма запаса его 30 дней, расход прочих материальных ценностей 90 тыс.рублей, норма запаса их 60 дней. Расходы будущих периодов составят 10 тыс.рублей. Норма запаса готовой продукции - 5 дней.

Определить нормативы оборотных средств по элементам (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция) и общую сумму оборотных средств.

3.6. Себестоимость товарной продукции в 3-ем квартале равна 1500 тыс.рублей, величина нормируемых оборотных средств составила на 1.07. - 289 тыс. рублей, на 1.08. - 299 тыс. рублей, на 1.09. - 325 тыс. рублей, на 1.10. - 356 тыс. рублей. Определить длительность оборота оборотных средств.

3.7. Плановая продолжительность оборота оборотных средств 46.8 дня, фактическая - 47.3 дня. Определить величину дополнительно привлеченных оборотных средств, необходимых для обеспечения годового выпуска продукции на плановом уровне, равном 360 млн.рублей.

3.8. В плановом году объем производства возрастет на 7% по сравнению с текущим годом. Стоимость основных средств не изменится. В текущем году годовая сумма амортизационных отчислений равна 250 тыс.рублей и в себестоимости продукции составила 0.2 рубля на 1 рубль продукции. Период оборота оборотных средств в текущем году равен 56

дням, в плановом году снизится на 2 дня. На сколько процентов изменится величина оборотных средств в плановом году по сравнению с текущим годом?

3.9. Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 1 млн. рублей при средних остатках оборотных средств 250 тыс.рублей.

Определить ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и их высвобождение за счет изменения коэффициента оборачиваемости в плановом квартале, если объем реализации продукции возрастет на 10% при неизменной сумме оборотных средств.

3.7 Тесты по теме «Оборотные средства»

1. Оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей относятся к

- а) нормируемым оборотным средствам
- б) ненормируемым оборотным средствам
- в) общим оборотным средствам
- г) частным оборотным средствам

2. Дебиторская задолженность относится к

- а) нормируемым оборотным средствам
- б) ненормируемым оборотным средствам
- в) общим оборотным средствам
- г) частным оборотным средствам

3. Средства в расчетах относятся к

- а) нормируемым оборотным средствам
- б) ненормируемым оборотным средствам
- в) общим оборотным средствам
- г) частным оборотным средствам

4. Денежные средства в кассе относятся к

- а) нормируемым оборотным средствам
- б) ненормируемым оборотным средствам
- в) общим оборотным средствам
- г) частным оборотным средствам

5. Какие стадии проходят оборотные средства:

- а) денежную и товарную;
- б) денежную и производственную
- в) товарную, денежную и производственную;
- г) товарную и денежную.

6. Какие элементы производственных фондов не включаются в состав нормируемых оборотных средств:

- а) запчасти;
- б) измерительные приборы;
- в) готовая продукция;
- г) сырье и материалы;
- д) оборудование.

7. Какой вид запасов не включается в производственный запас:

- а) текущие запасы;
- б) запасы неустановленного оборудования;
- в) страховой запас;
- г) транспортный запас;
- д) технологический.

8. Какой показатель не используется при оценке эффективности оборотных средств:

- а) количество оборотов;
- б) коэффициент сменности;
- в) длительность одного оборота;
- г) стоимость высвобождения оборотных средств.

9. Какие показатели используются при оценке количества оборотов:

- а) стоимость товарной продукции;
- б) стоимость реализованной продукции;
- в) себестоимость реализованной продукции;
- г) стоимость оборотных фондов;
- д) остаток оборотных фондов.

Тема 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОПЛАТА ТРУДА

1. Персонал предприятия.

2. Оплата труда.

4.1 Персонал предприятия

Персонал предприятия - главный ресурс, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия, т.к. он приводит в движение материально-вещественные элементы производства, создает продукт и добавленную стоимость. Отличие его от материальных ресурсов в том, что человек

является монопольным владельцем собственных способностей к труду и сдает их в найм только при определенных условиях.

Персонал характеризуется количественными, качественными и структурными показателями (рис.8).



Рисунок 8 - Характеристики персонала предприятия

Количественные показатели

Списочная численность - это численность работников на любую дату, принятых на постоянную, временную, сезонную работу сроком на один день и более. В эту численность входят вышедшие на работу, надомники, имеющие выходной день по графику работы предприятия, находящиеся в отгулах, командировках, на больничных, в учебных и очередных отпусках и т.п..

Среднесписочная численность - это средняя численность за определенный период (месяц, квартал, год). Среднемесячная численность определяется суммированием списочной численности за каждый день месяца и делением полученной суммы на число дней месяца. Численность в нерабочие дни принимается равной за предшествующий рабочий день. Среднеквартальная и среднегодовая численность равна отношению суммы среднемесячных показателей к числу месяцев в периоде. Показатель среднесписочной численности используется в расчетах производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота и текучести кадров и т.п..

Явочная численность - численность работников, фактически вышедших на работу за сутки или плановая численность работников, которые должны выйти на работу и обеспечить плановый выпуск продукции.

Отношение списочной численности к явочной называется коэффициентом списочного состава:

Факт. коэффициент списочного состава = Списочная численность / Явочная численность

При планировании численности персонала сначала определяют явочную численность путем расстановки штата по рабочим местам и (или) расчетом:

Явочная численность = Объем работ / Норма выработки

Затем рассчитывается списочная численность:

*Списочная численность = Явочная численность * Коэффициент списочного состава*

*Плановый коэффициент списочного состава = $(365 - n_{\text{вых}} - n_{\text{пр.}}) / ((365 - n_{\text{вых}} - n_{\text{пр.}} - n_{\text{отп.}}) * 0,96)$*

где:

- $n_{\text{вых.}}$ - число выходных дней в году:
- при 6-дневной рабочей неделе $n_{\text{вых.}} = 365 / 7 = 52$ дня;
- при 5-дневной рабочей неделе $n_{\text{вых.}} = 104$ дня;
- $n_{\text{пр.}}$ - число праздничных дней в году - 12 дней
- $n_{\text{отп.}}$ - продолжительность отпуска :

Структурные показатели

Персонал предприятия в зависимости от отношения к выпуску продукции делится на промышленно-производственный (ППП) и непромышленный персонал.

К *ППП* относятся работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов, научно-исследовательских лабораторий, служб, занятых ремонтом оборудования и транспортных средств, аппарата управления с отделами и службами.

К *непромышленному* персоналу относятся работники общепита, медпунктов, ЖКХ и прочих подразделений, состоящих на балансе предприятия.

ППП подразделяется на рабочих и служащих. *Рабочие* непосредственно заняты созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов и т.п.. Из них *основные* рабочие непосредственно участвуют в производственном процессе: бурильщики, взрывники, машинисты ПДМ, электровозов, экскаваторов, скреперисты, шоферы автосамосвалов, занятые на очистных, горно-подготовительных и вскрышных работах. *Вспомогательные* рабочие обслуживают производственный процесс: электрослесари, доставщики ВВ, рабочие на вентиляции, ремонте оборудования и выработок, на складах и т.п..

Служащие подразделяются на руководителей, специалистов и собственно служащих. К *руководителям* относятся руководители предприятия и структурных подразделений, их заместители, главные специалисты (гл. инженер, гл. механик, гл. энергетик, гл. геолог и т.д.) и мастера.

Специалисты заняты инженерно-техническими, экономическими, юридическими и т.п. видами деятельности. *Служащие* осуществляют подготовку и оформление документации, учет, контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (кассиры, учетчики, чертежники,...).

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал разделяется по профессиям, специальностям, уровням квалификации.

Под *профессией* понимается особый вид деятельности, требующий определенных знаний и навыков, а под *специальностью* - вид деятельности в пределах профессии, требующий дополнительных специальных знаний и навыков. *Уровень квалификации* характеризуется степенью овладения профессией или специальностью.

Качественные характеристики

Уровень квалификации работника измеряется *тарифным разрядом*, отражающим одновременно и сложность работ. Дифференциация работ по сложности осуществляется на основе тарифно-квалификационных справочников, содержащих характеристики основных видов работ с указанием требований, предъявляемых к квалификации исполнителя. Соответствие уровня квалификации работника сложности выполняемых им работ (или предлагаемых к выполнению) устанавливается посредством аттестации работников. Средний разряд рабочих определяется по формуле 7.

$$\text{Средний разряд рабочих} = \sum R_i * N_i / \sum N_i, \quad (7)$$

где

R_i - i - тый тарифный разряд;

N_i - число рабочих i -того разряда.

Эффективность производства зависит в определенной мере от текучести и оборота кадров:

Текучесть кадров = Число уволенных по собственному желанию / Ср. спис. численность

Оборот кадров по увольнению = Число выбывших работников / Ср. спис. численность

Оборот кадров по приему = Число принятых работников / Среднесписочная численность

С текучестью кадров связаны:

- затраты на обучение вновь принятых;
- повышенный % брака в период освоения профессии;
- спад производства в период подготовки и обучения;
- плата за сверхурочные часы работы.

Эффективность производства зависит от степени оснащенности персонала средствами производства, измеряемой показателем фондовооруженности труда:

Фондовооруженность труда = Стоимость основных средств / Численность персонала

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуется *производительностью труда*, т.е. количеством продукции, выпущенной в ед. времени в расчете на одного человека, и *трудоемкостью продукции*, т.е. затратами труда на единицу произведенной продукции:

Производительность труда = Количество произведенной продукции / Численность персонала

Трудоемкость продукции = Затраты труда на производство продукции / Количество произведенной продукции

Количество произведенной продукции измеряется в натуральных ед. измерения (тн., м³, п.м.) и стоимостных. Натуральные измерители применяются при выпуске однородной продукции, стоимостные показате-

тели более универсальны и, кроме того, позволяют учесть качество продукции.

Расчет часовой и сменной производительности труда ведется по явочной численности, а месячной, квартальной, годовой - по среднесписочной численности. Затраты труда на производство продукции измеряются в человеко-часах, человеко-сменах, человеко-месяцах и т.д..

Уровень производительности труда зависит от технического уровня производства, уровня управления, организации производства и труда, от объема производства. Резервы роста производительности в улучшении использования времени, в механизации труда вспомогательных рабочих.

Различают несколько показателей трудоемкости продукции:

- *технологическую трудоемкость* (затраты труда основных рабочих);
- *трудоемкость обслуживания* (затраты труда вспомогательных рабочих);
- *производственную* (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);
- *трудоемкость управления* производством (затраты труда служащих);
- *полную трудоемкость* (затраты труда ППП).

4. 2 Оплата труда

С 1991г предприятия самостоятельно организуют заработную плату. Отношения между работником и работодателем регламентируются Трудовым кодексом и коллективным договором, в который включаются взаимные обязательства. Организация заработной платы базируется на следующих принципах:

- оплата зависит от количества и качества труда;
- оплата дифференцирована в зависимости от квалификации работника, условий труда, отраслевой и региональной принадлежности предприятия;
- темпы роста заработной платы опережают инфляцию, но отстают от темпов роста производительности труда.

Доход сотрудника предприятия включает: оплату по тарифным ставкам и окладам, рыночную компоненту, стимулирующие и компенсационные выплаты, премии, социальные выплаты, дивиденды.

Тарифная ставка показывает размер оплаты труда в единицу рабочего времени (час, смену). Тарифные ставки, как и тарифные разряды, зависят от сложности труда. Соответствие между ставками и разрядами устанавливается с помощью тарифной сетки - шкалы, в которой указаны

тарифные разряды и соответствующие им тарифные коэффициенты. *Тарифные коэффициенты* показывают, во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки 1-го разряда (тарифный коэффициент 1-го разряда равен 1). Тарифные ставки дифференцируются в зависимости от условий труда, формы оплаты труда (сдельная, повременная), отношения к производству (основные рабочие, вспомогательные).

Рыночная компонента отражает соотношение спроса и предложения на труд данного вида. Тарифные ставки работников дефицитных профессий могут быть значительно выше других.

Стимулирующие выплаты производятся за личный вклад в повышение эффективности производства (профессиональное мастерство и т.п.)

Компенсационные выплаты возмещают дополнительные затраты рабочей силы в связи с повышенной занятостью в течение смены, работой в многосменном режиме, во вредной производственной среде, в неблагоприятных климатических условиях.

Премии устанавливаются для стимулирования добросовестного отношения к труду, повышения эффективности производства, величина премий зависит от достигнутых коллективных результатов.

Социальные выплаты - это оплата предприятием некоторых расходов работников (медицинских, образовательных услуг, личное и имущественное страхование, транспортные расходы и т.п.).

Дивиденды - это доходы от участия в собственности предприятия, порядок выплаты их устанавливается специальными документами.

Исходя из структуры дохода работника предприятие выбирает формы и системы заработной платы. *Формы заработной платы* характеризуют соотношения между затратами рабочего времени, производительностью труда и величиной заработка. Различают две основные формы: *повременная* и *сдельная*. При повременной форме величина заработка пропорциональна фактически отработанному времени, при сдельной - количеству изготовленной продукции.

Условия применения сдельной формы:

- возможность точного и экономичного учета объемов выполненных работ;
- наличие обоснованных норм труда;
- возможность перевыполнения норм выработки;
- необходимость наращивания объемов работ;
- преобладание ручного или машинно-ручного труда.

Применение сдельной формы может повлечь снижение качества выпускаемой продукции, нарушение режимов технологических процес-

сов, ухудшение обслуживания оборудования, нарушение требований ТБ, перерасход материальных ресурсов.

Условия применения повременной формы:

- обязанности разнообразны, учет и нормирование их трудоем-ки;
- выпуск продукции определяется производительностью обо-рудования;
- главный показатель - высокое качество продукции.

Сфера применения повременной формы оплаты расширяется.

Системы заработной платы характеризуют взаимосвязи эле-ментов заработной платы: тарифной части, выплат, премий. Существуют десятки систем оплаты труда, большинство из них рассматриваются как “ноу хау” и не публикуются в открытой печати.

Заработная плата, в зависимости от системы оплаты труда, рас-считывается:

• *прямая сдельная = Тарифная ставка * Отработанное время * Козф. выполнения нормы выработки = Объем выполненной работы * Расценка*

(Расценка = Тарифная ставка / Норма выработки)

• *сдельно-премиальная = Прямая сдельная + Премия за выпол-нение плана и качество продукции*

(Премия = Заработок по тарифу * Установленный процент пре-мии)

• *сдельно-прогрессивная = Расценка * Объем выполненной ра-боты до определенного уровня + Повышенная расценка * Объем выпол-ненной работы сверх определенного уровня*

• *косвенная сдельная = Тарифная ставка / Установленный объ-ем работы для основных рабочих * Объем работы, фактически выпол-ненный основными рабочими*

• *аккордная: устанавливается объем работы , срок выполнения ее и величина заработной платы, которая выплачивается по выполнении работы.*

• *простая повременная = Тарифная ставка * Количество отра-ботанного времени*

• *повременно-премиальная = Простая повременная + Премия за выполнение плана и других условий*

• *окладная* = *Оклад / Число рабочих дней по графику * Число фактически отработанных дней*

• *контрактная*: размер оплаты труда определяется контрактом;

• *комиссионная*: заработная плата устанавливается в виде фиксированной доли от производства или реализации продукции;

• *плавающих окладов*: оклад на следующий месяц определяется по результатам работы подразделения в текущем месяце;

• *бестарифная* = *Сумма выручки от реализации * Доля фонда оплаты труда в выручке от реализации / Сумма коэффициентов-дней работников * Коэффициенто-дни работника.*

Кроме заработка по тарифу и премий в начисленную заработную плату включаются стимулирующие и компенсационные выплаты, дополнительная заработная плата и прочие выплаты.

Начисленная заработная плата = Зарплата по тарифу + Премия + Доплаты (стимулирующие и компенсационные) + Дополнительная заработная плата + Прочие выплаты

Примечание:

1. Доплаты:

- за работу в ночное время;
- за работу в праздничные дни 100% от тарифа с учетом выполнения нормы выработки;
- за сверхурочную работу: 50% от тарифа за первые 2 часа, 100% от тарифа за последующие 2 часа, при переработке по графику 50 % от тарифа за сверхнормативное время.

2. Районный коэффициент начисляется на все виды выплат.

Состав фонда оплаты труда представлен в таблице 11.

Таблица 11 - Состав фонда заработной платы

Основная заработная плата (за отработанное время)	Дополнительная заработная плата (за неотработанное время)	Прочие выплаты
1. По тарифным ставкам окладам, расценкам, в % от выручки и т.п. 2. Премии 3. Стимулирующие доплаты: - за профессионал. мастерство - за допуск к госуларств. тайне - прочие 4. Компенсационные. выплаты: - за работу в ночное время - за работу в праздничные дни - за сверхурочную работу - за вредные и тяжелые условия труда - за стаж работы в районах Кр.Севера - за совмещение профессий - за расширение зоны обслуживания - подземщикам за нормативное время передвижения от ствола к месту работы и обратно - по районным коэффициентам - прочие	1. Оплата: - ежегодных, дополнительных, учебных отпусков - льготных часов подросткам - дней выполнения государственных и общественных обязанностей - времени профессиональной подготовки, повышения квалификации - времени медицинских осмотров и донорских дней - вынужденных прогулов - простоев не по вине работника - прочие	1. Единовременные поощрительные выплаты: - вознаграждения по итогам работы за год - за выслугу лет - материальная помощь - оплата отпуска сверх сумм по закону - компенсация за неиспользованный отпуск - стоимость бесплатно выдаваемых акций - подарки - прочие

4.3 Задачи по теме “Трудовые ресурсы и оплата труда”

3.1. Рассчитать заработную плату рабочего, оплачиваемого по простой повременной системе оплаты труда, если он отработал все смены в сентябре текущего года, тарифная ставка - 300 руб./ч., продолжительность рабочей недели 40 часов, режим работы: односменный, 5-дневная рабочая неделя.

3.2. Рассчитать заработную плату генерального директора фирмы за сентябрь текущего года, если месячный оклад его 60 тыс.руб., к работе приступил 16-го числа, режим работы - 6-дневная рабочая неделя.

3.3. Рассчитать заработную плату рабочего-сдельщика, если за 100%-ое выполнение нормы выработки его заработная плата составила бы 45000 рублей в месяц, рабочий выполнил норму выработки на 120%. По Положению об оплате труда сдельные расценки за продукцию, выработанную сверх 105 % нормы повышаются в 1.3 раза. По какой системе оплаты труда оплачивается труд рабочего?

3.4. Рассчитать заработную плату электрослесаря, если его тарифная ставка 40000 руб./мес.. Плановый месячный объем работ по участку очистных работ 1000 тн. руды, фактический объем работ 1200 тн.. По какой системе оплаты труда оплачивается труд рабочего?

3.5. Рассчитать заработную плату электрослесаря 5-го разряда, отработавшего в январе все рабочие смены в бригаде А. Тарифная ставка его 70 руб./ч., премия за выполнение плана участком 40 % от заработка по тарифу, среднемесячная норма рабочего времени 167 часов, районный коэффициент 1.15. Режим работы непрерывный, график выходов на работу приведен ниже.

3-сменный, 4-бригадный график выходов на работу с прямым чередованием смен через 4 дня, 8-часовой сменой

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1 см	A	A	A	A	B	B	B	B	C	C	C	C	D			
2 см	C	D	D	D	D	A	A	A	A	B	B	B	B			
3 см	B	B	C	C	C	C	D	D	D	D	A	A	A			
Вых.	D	C	B	B	A	D	C	C	B	A	D	D	C		AA	AA

3.6. Рассчитать заработную плату работников ООО по бестарифной системе оплаты труда, если на оплату труда направляется 40 % выручки от реализации продукции, фонд оплаты труда распределяется пропорционально отработанному времени и квалификационному коэффициенту работников. Выручка за месяц составила 200 тыс.руб., Ивановым В.К. отработано 22 дня, квалификационный коэффициент его 1.0, Петровым В.С. отработано 17 дней, квалификационный коэффициент его 0.8, Сидоровым П.И. отработано 20 дней, квалификационный коэффициент его 1.3.

3.7. Рассчитать заработную плату начальника участка, если действующим на предприятии Положением о премировании предусмотрено поощрение в размере 10 % от должностного оклада за выполнение плана по производительности труда и 1.5 % за каждый процент перевыполнения этого плана, в размере 15 % от должностного оклада за выполнение плана по выпуску продукции высшей категории качества и 2 % за каждый процент перевыполнения его. Должностной оклад начальника участка 40 тыс.руб., плановая производительность труда работника 60 тыс.руб. в месяц, фактическая - 65 тыс.руб., доля продукции высшей категории качества в общем выпуске по плану 15 %, фактически - 17 %.

4.4 Тесты по теме трудовые ресурсы и оплата труда

1. Производительность труда определяется как:

- а) отношение заработной платы работников к стоимости товарной продукции;
- б) отношение товарной продукции к численности промышленно-производственного персонала;
- в) стоимость реализованной продукции;
- г) численность промышленно-производственного персонала.

2. При сдельной форме оплаты труда заработная плата работника рассчитывается исходя из:

- а) фактически отработанного времени и расценок за единицу произведенной продукции;
- б) количества произведенной продукции и установленных расценок за единицу продукции;
- в) времени, отработанного сверх нормы, и часовой тарифной ставки;
- г) норм выработки и количества произведенной продукции.

3. Списочный состав работников предприятия включает:

- а) всех работников предприятия, явившихся на работу;
- б) постоянных работников, принятых на работу сроком на один день и более;
- в) среднюю численность рабочих за месяц;
- г) явочный состав, а также работников в отпусках, командировках, на больничных листах и занятых государственной и общественной работой.

4. К промышленно-производственному персоналу предприятия относятся:

- а) рабочие, связанные непосредственно с производством основной продукции;
- б) специалисты и служащие;
- в) работники, непосредственно участвующие в процессе производства, а также обслуживающие производственно-хозяйственную деятельность;
- г) работники, выполняющие функции непромышленного характера.

5. Тарифная система оплаты труда включает в себя:

- а) расценку за единицу продукции, тарифную ставку первого разряда;
- б) должностные оклады, тарифно-квалифицированный справочник;
- в) тарифную ставку первого разряда, тарифную сетку, тарифно-квалифицированный справочник;
- г) повременную оплату труда, тарифную сетку.

6. В каком случае предприятию выгодно использовать повременную форму оплаты труда:

- а) при растущих объемах производства;
- б) при стабильных объемах производства;
- в) при снижающихся объемах производства.

7. Основным недостатком простой сдельной формы оплаты труда является то, что:

- а) она не стимулирует производительность труда;
- б) при этой системе увеличивается доля оплаты труда в себестоимости единицы продукции;
- в) возможно снижение качества продукции при росте выработки.

8. Какая зависимость должна постоянно контролироваться на предприятии:

- а) соотношение количества работников, оплачиваемых с использованием сдельной и повременной форм оплаты труда.

- б) соотношение времени, отработанного работниками, оплачиваемыми по повременной форме оплаты труда, и количеством произведенной продукции;
- в) соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы.

9. Расходование рабочей силы отражает:

- а) показатель выработки;
- б) показатель трудоемкости;
- в) оба этих показателя.

10. Выработка рабочего увеличилась в результате сокращения перерывов на отдых. Это свидетельствует:

- а) об увеличении производительности труда;
- б) об увеличении трудоемкости;
- в) об увеличении интенсивности труда.

Тема 5. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

- 1. Понятие, виды, структура себестоимости**
- 2. Состав затрат, включаемых в себестоимость**
- 3. Классификация затрат**
- 4. Калькуляция затрат**
- 5. Методы учета затрат**

5.1 Понятие, виды, структура себестоимости

Себестоимость продукции - это стоимостная оценка ресурсов, используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Расчет себестоимости необходим для:

- определения степени влияния отдельных видов затрат на себестоимость продукции;
- установления цены на продукцию;
- определения финансовых результатов от производства и реализации продукции;
- оценки экономической эффективности и принятия решения о начале производства нового изделия;
- налогообложения прибыли.

Различают цеховую, производственную, полную себестоимость, а также плановую и фактическую (рисунок 9).

<i>Затраты цеха по производству продук- ции</i>	<i>Общезаводские расходы и затраты вспомогательных производств</i>	<i>Коммерческие расходы</i>
<i>Цеховая Себестоимость</i>		
<i>Производственная себестоимость</i>		
<i>Полная себестоимость</i>		

Рисунок 9 - Виды себестоимости

Цеховая себестоимость включает:

- прямые материальные затраты на производство продукции;
- заработную плату основных производственных рабочих цеха;
- взносы во внебюджетные фонды на заработную плату;
- амортизацию цехового оборудования;
- расходы на содержание и эксплуатацию цехового оборудования;
- общецеховые расходы.

Производственная себестоимость кроме затрат цеха включает административно-управленческие, общехозяйственные расходы и затраты вспомогательных производств.

Полная себестоимость складывается из производственной себестоимости и затрат, связанных с реализацией продукции (реклама, упаковка, погрузка, доставка до станции отправления и т.п.).

Плановая себестоимость рассчитывается исходя из плановых норм расхода ресурсов, разрабатываемых предприятием самостоятельно, и цен на ресурсы.

фактическая себестоимость определяется по данным бухгалтерского учета.

Структура себестоимости - это отношение отдельных видов затрат к общей сумме затрат.

5.2 Состав затрат, включаемых в себестоимость

В себестоимость включаются экономически оправданные и документально подтвержденные затраты, связанные с деятельностью, направленной на получение дохода.

Расходы на производство и реализацию включают:

- расходы, связанные с производством продукции (работ, услуг), хранением ее и реализацией;

- расходы на содержание, эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств, на поддержание их в исправном состоянии;

- расходы на освоение природных ресурсов;
- расходы на НИОКР;
- расходы на обязательное и добровольное страхование имущества;

- прочие расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Расходы подразделяются на:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

К *материальным* расходам относятся затраты:

- на приобретение сырья, полуфабрикатов, комплектующих и материалов, используемых в производстве и образующих основу продукции, используемых для обеспечения технологического процесса, для упаковки, на другие производственные и хозяйственные цели;

- на приобретение запасных частей, инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и т.п.;

- на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, а также на выработку, трансформацию и передачу энергии;

- на приобретение услуг производственного характера (выполнение отдельных операций по производству продукции, обработке сырья, техническое обслуживание основных средств, транспортные услуги по перемещению грузов внутри организации и по доставке готовой продукции потребителям и т.п.), выполняемых сторонними организациями, предпринимателями, своими структурными подразделениями;

- связанные с содержанием и эксплуатацией объектов природоохранного назначения, включая расходы на захоронение опасных отходов, очистку сточных вод, платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ и т.п.

Стоимость материальных затрат определяется исходя из цен приобретения, включая комиссионные вознаграждения посредникам, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку, хранение и др. затраты, связанные с приобретением. Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов и стоимость возвратной тары, включенной в цену. *Возвратные отходы* - это остатки материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производ-

ства продукции и частично утратившие потребительские качества, они оцениваются по пониженной цене в случае использования на предприятии или по цене реализации при продаже на сторону. Аналогично оценивается и возвратная тара.

В составе материальных расходов учитываются:

- потери от недостачи и порчи при хранении и транспортировке в пределах утвержденных норм естественной убыли;
- технологические потери при производстве и транспортировке;
- расходы на горно-подготовительные работы (по вскрышным и нарезным работам).

В расходы на *оплату труда* включаются любые начисления работникам в денежной и натуральной формах:

- суммы, начисленные по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам, в процентах от выручки и пр. в соответствии с принятыми формами и системами оплаты труда;
- начисления стимулирующего характера, в т.ч. премии за производственные результаты, надбавки за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и пр.;
- начисления стимулирующего и компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, в многосменном режиме, в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за сверхурочную работу и работу в выходные и праздничные дни), производимые в соответствии с законодательством;
- сумма начисленного работникам среднего заработка на время выполнения ими государственных и общественных обязанностей;
- оплата очередных и учебных отпусков, вынужденного прогула, времени выполнения нижеоплачиваемой работы, компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении;
- оплата за сокращенное рабочее время несовершеннолетним, кормящим матерям, времени прохождения мед. осмотров, донорских дней;
- начисления высвобождаемым работникам в связи с реорганизацией, ликвидацией организации, сокращением численности;
- единовременные вознаграждения за выслугу лет;
- надбавки, обусловленные районным регулированием оплаты труда, за непрерывный стаж работы в районах с тяжелыми природно-климатическими условиями;
- доплаты до фактического заработка в случае временной утраты трудоспособности;
- суммы платежей по договорам обязательного и добровольного страхования (жизни, пенсионного страхования и обеспечения, на оплату

страховщиками медицинских услуг, на случай наступления смерти или утраты трудоспособности в связи с исполнением трудовых обязанностей);

- суммы в размере тарифной ставки или оклада за дни нахождения в пути при вахтовом методе;
- оплата времени повышения квалификации, переподготовки с отрывом от производства,
- оплата труда привлеченных работников по гражданско-правовым договорам;
- другие выплаты работникам, предусмотренные трудовым и коллективным договором.

Амортизационные отчисления.

В отношении объектов, используемых в условиях агрессивной среды и повышенной сменности, к основной норме можно применять повышающий коэффициент, но не выше 2, а в отношении объектов, полученных по договору финансовой аренды, повышающий коэффициент не выше 3. Допускается начисление амортизации по пониженным нормам по решению руководителя предприятия.

Прочие расходы:

- *расходы на ремонт основных средств* включаются в себестоимость продукции в размере фактических затрат,

- *расходы на освоение природных ресурсов* - это расходы на поиски, оценку и разведку месторождений полезных ископаемых, на подготовку территории к ведению строительных и горных работ, на возмещение ущерба, наносимого природным ресурсам в процессе строительства и эксплуатации объектов, на возмещение потерь сельскохозяйственного производства. После завершения этих работ указанные расходы включаются в состав прочих расходов равномерно в течение 2 лет;

- *расходы на НИОКР* - это расходы на создание новой или усовершенствование существующей продукции, на изобретательство.

- *расходы на обязательное и добровольное страхование имущества.* Расходы по обязательным видам страхования, установленным законодательно, включаются в пределах утвержденных страховых тарифов, по добровольному страхованию - в размере фактических затрат. Виды добровольного страхования: транспорта, грузов, основных средств, материальных активов, незавершенного кап. строительства, ТМЦ, др. имущества.

- *собственно прочие расходы* связаны с производством и реализацией: суммы некоторых налогов и сборов; расходы на сертификацию продукции; оплата услуг по охране имущества, пожарной охране; расходы на содержание собственной службы безопасности; расходы по обеспечению нормальных условий труда и ТБ, на лечение профзаболеваний

работников; расходы по набору работников, подъемные; платежи за аренду имущества; расходы на содержание служебного автотранспорта; расходы на командировки; расходы на оплату юридических, информационных, консультационных, бухгалтерских, аудиторских, нотариальных, управленческих, банковских и т.п. услуг; на публикацию бухгалтерской отчетности, представительские расходы; на подготовку и переподготовку кадров; на канцелярские товары; расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и т.п. услуги; на приобретение прав на использование программ для ЭВМ и баз данных; на маркетинговые исследования; расходы на рекламу; расходы обслуживающих производств и хозяйств; на подготовку и освоение новых производств, на совершенствование технологии; платежи за регистрацию прав на недвижимость; др. расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

5.3 Классификация затрат

Классификационный признак	Виды затрат
1. Экономически однородные элементы	<i>Материальные</i> расходы, расходы на <i>оплату труда</i> , суммы начисленной <i>амортизации</i> , <i>прочие</i> расходы
2. Способ отнесения на себестоимость продукции	<i>Прямые</i> - непосредственно связанные с производством определенного вида продукции. <i>Косвенные</i> - связанные с производством нескольких видов продукции и распределяемые между ними одним из способов: пропорционально объемам производства, пропорционально прямым затратам, пропорционально з/пл. основных производственных рабочих или др. способом.
3. Отношение к производственно-му процессу	<i>Основные</i> - направлены непосредственно на производственный процесс. <i>Накладные</i> - связаны с обслуживанием, организацией и управлением производством
4. Отношение к объему производства	<i>Переменные</i> - в общей сумме изменяются пропорционально объему производства, в расчете на ед. продукции - постоянны. <i>Постоянные</i> - в общей сумме постоянны при изменении объема производства в пределах производственной мощности, а в расчете на единицу продукции - растут при снижении объема производства и снижаются при увеличении.
5. Состав затрат	<i>Одноэлементные</i> - включают один вид затрат.

Классификационный признак	Виды затрат
	<i>Комплексные</i> - состоят из нескольких видов затрат.
6. Роль в процессе производства и реализации продукции	<i>Производственные</i> - направлены на производство продукции. <i>Внепроизводственные</i> - связаны с реализацией продукции
7. Степень целесообразности	<i>Производительные</i> - необходимые, планируемые. <i>Непроизводительные</i> - связанные со сбоями технологических режимов, организационными неувязками
8. Места возникновения	Затраты производственных <i>цехов, участков, служб.</i>
9. Отношение к готовому продукту	Затраты на <i>готовую продукцию.</i> Затраты в <i>незавершенном производстве.</i>
10. Калькуляционные статьи	Отображают <i>виды затрат, целевое назначение</i> их и <i>места возникновения</i> при производстве отдельных видов продукции.

5.4 Калькуляция затрат

Калькулирование - это определение затрат на производство отдельных видов продукции. Оно позволяет выявить конкурентоспособные виды продукции (затраты на производство ниже, чем у конкурентов), сформировать наиболее прибыльный план производства, направив ресурсы на выпуск высокодоходных видов продукции, направляет на поиск путей снижения себестоимости. Перечень калькуляционных статей, их состав и методы распределения косвенных затрат по видам продукции определяются отраслевыми методическими указаниями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции. Так на предприятиях черной металлургии состав статей следующий:

1. Заданное:
 - 1.1 сырье и основные материалы;
 - 1.2 покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера;
 - 1.3 отходы (включая угар), (-);
 - 1.4 брак (-).
 - 1.5 Итого задано за вычетом отходов и брака
2. Добавочные материалы
3. Расходы по переделу:

- 3.1 вспомогательные материалы;
- 3.2 топливо технологическое;
- 3.3 энергетические затраты на технологические цели;
- 3.4 оплата труда по цеху;
- 3.5 отчисления во внебюджетные фонды на социальные нужды;
- 3.6 затраты на ремонт и содержание основных средств;
- 3.7 амортизация основных средств;
- 3.8 затраты по внутризаводскому перемещению грузов;
- 3.9 прочие расходы по цеху.
- 3.10 Итого расходов по переделу
- 4. Расходы на подготовку и освоение производства
- 5. Общехозяйственные расходы
- 6. Прочие производственные расходы
- 7. Потери от брака
- 8. Производственная себестоимость выработанной продукции
- 9. Попутная продукция
- 10. Незавершенное производство:
 - а) на начало отчетного периода (+);
 - б) на конец отчетного периода (-).
- 11. Производственная себестоимость выпущенной из производства продукции, в том числе товарной продукции
- 12. Коммерческие расходы
- 13. Полная себестоимость товарной продукции.

5.5 Методы учета затрат

Калькулирование себестоимости продукции отвечает отраслевой специфике предприятия, особенностям организации производства. Различают 4 метода калькулирования продукции: простой, нормативный, позаказный и попередельный.

Простой метод учета затрат и калькуляции применяется на предприятиях, вырабатывающих однородную продукцию и не имеющих полуфабрикатов и незавершенного производства. В этих предприятиях все производственные расходы за отчетный период составляют себестоимость всей выработанной продукции.

Нормативный метод учета затрат и калькуляции применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства. При этом составляется нормативная калькуляция по действующим на начало месяца нормам, а в конце месяца выявляются отклонения от норм. Метод позволяет предотвращать перерасход и закреплять достижения по экономии ресурсов.

Показный метод применяется на предприятиях индивидуального и мелкосерийного производства. Производственные расходы учитываются по отдельным заказам, фактическая себестоимость изделия определяется по выполнению заказа.

Попередельный метод применяется на предприятиях, где исходное сырье и материалы в процессе производства проходят ряд переделов или где из одних исходных материалов в одном технологическом процессе получают различные виды продукции. При этом методе сначала определяется себестоимость всей продукции, затем себестоимость единицы. Метод имеет 2 варианта учета: полуфабрикатный и бесполуфабрикатный. При *полуфабрикатном варианте* исчисляют себестоимость продукции по каждому переделу, которая состоит из себестоимости продукции предыдущего передела и расходов по данному переделу. Передаваемые из передела в передел полуфабрикаты учитываются по плановым или фактическим ценам или по плановой или фактической себестоимости. При *бесполуфабрикатном варианте* учитываются затраты каждого передела без учета затрат предыдущих переделов. Себестоимость готовой продукции исчисляется как сумма затрат на ее производство по всем переделам.

5.6 Задачи по теме “Себестоимость продукции”

5.1. На предприятии в плановом году предусматривается увеличить объем товарной продукции на 9% по сравнению с текущим годом. Определить, на сколько процентов изменится себестоимость единицы продукции в плановом году по сравнению с текущим. Для решения заполните таблицу 12.

Таблица 12- Исходные данные и расчет себестоимости

Показатели	Всего	В том числе				
		вспомогательные материалы	топливо и энергия	зараб. плата с начислениями	проч. расходы	внепроизводственные расходы
1. Себестоимость товарной продукции в текущем году, тыс.р.		15400	12600	80300	4000	3000
2. Удельный вес						

Показатели	Всего	В том числе				
		вспомо- гатель- ные ма- териалы	топливо и энергия	зараб. плата с начис- ле- ниями	проч. расхо- ды	вне- произ- вод- ствен- ные расхо- ды
условно- постоянных рас- ходов в себестои- мости продукции в текущем году, % 3.Сумма условно- постоянных рас- ходов в текущем году, тыс.р. 4.Сумма перемен- ных расходов в текущем году, тыс.р. 5. Сумма пере- менных расходов в плановом году, тыс.р. 6.Себестоимость товарной продук- ции в плановом году, тыс.р.		20	25	30	60	15

5.2. Составить смету затрат на производство газированной воды, определить себестоимость производства единицы продукции (одной 1,5-литровой бутылки воды) и структуру затрат, рассчитать основные технико-экономические показатели проекта.

Исходные данные:

- стоимость агрегата по производству и упаковке воды 2 500 тыс. руб., производительность его 180 бутылок в час, срок полезного использования 8 лет;

- стоимость тележки с подъемником 42 тыс.руб., срок полезного использования 10 лет;

- арендуется производственное помещение площадью 15 м², складское помещение площадью 50 м², арендная плата 100 руб./ м² в месяц;

- плата за коммунальные услуги - 5000 руб./мес.;

- оплата услуг сторожевой охраны - 12000 руб./мес.;

- расходы на рекламу - 30 тыс.руб. в год;

- расходы на ремонт оборудования - 5% от его стоимости;

- материальные затраты на производство 1 бутылки воды: полиэтиленовая бутылка - 1 шт. по цене 1,2 руб./шт.; пробка - 1шт. по цене 0,3 руб./шт.; этикетка - 1шт. по цене 0,2 руб./шт.; вода - 1,5 л. по цене 6 руб./ м³; концентрат - 4 грамма по цене 100 руб./кг.; газ - 0,007 м³ по цене 180 руб. / м³; электроэнергия - 0,22 кВт*ч. по цене 180 коп./кВт*ч., неучтенные расходы составляют 10% от учтенных;

- штатное расписание: менеджер 1 человек, заработная плата - 35000 руб./мес.; мастер - 2 человека, заработная плата - 24000 руб./мес.; кладовщик-продавец - 1 человек, заработная плата - 20000 руб./мес.; грузчик - 2 человека, заработная плата - 12000 руб./мес.; уборщица - 1 человек, заработная плата - 10000 руб./мес.;

- режим работы: 5-дневная рабочая неделя, две 8-часовые смены;

- на 30 календарных дней предприятие останавливается на ремонт оборудования.

Методические указания к решению задачи

1. Расчет годового объема производства продукции:

*Годовой объем производства = Производительность оборудования * Плановый фонд рабочего времени * Коэфф. экстенсивного использования оборудования*

2. Расчет материальных затрат:

Наименование	Ед.изм	Уд.Расход	Цена, руб.	Затраты на ед., р.	Годовые затраты, р.
Бутылка					
Пробка					
Этикетка					
Вода					
Концентрат					
Газ					
Эл. энергия					
Итого:					
Неучтенные					
Всего:					

3. Расчет затрат на оплату труда:

Должность	Количество человек	Месячный оклад, руб.	Годовой ФЗП, руб.
Менеджер			
Мастер			
Кладовщик-продавец			
Грузчик			
Уборщица			
Итого:			

4. Расчет начислений на заработную плату:

Годовой ФЗП, руб.	Ставка начислений, %	Год. сумма начислений, руб.

5. Расчет амортизационных отчислений:

Наименование	Стоимость, руб.	Годовая норма амортизации, %	Годовая сумма амортизации, р.
Агрегат			
Тележка			
Итого:			

6. Расчет прочих затрат:

Виды затрат	Расчет затрат, руб.
Арендная плата	
Коммунальные услуги	
Сторожевая охрана	
Затраты на рекламу	
Расходы на ремонт оборудования	
Итого:	

7. Смета затрат на производство продукции и структура затрат:

Элементы затрат	Сумма, руб.	В том числе:		Структура, %
		постоян.	перемен.	
1. Материальные затраты				
2. Заработная плата с начислениями				

Элементы затрат	Сумма, руб.	В том числе:		Структура, %
		постоян.	перемен.	
3. Амортизация				
4. Прочие затраты				
Всего:				
<i>Себестоимость единицы продукции</i>				

8. Основные ТЭП проекта

Наименование показателей	Ед. изм.	Значение показателей
1. Годовой объем производства продукции	ед.	
2. Годовой фонд рабочего времени	ч.	
3. Часовая производительность агрегата	ед./ ч.	
4. Коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования по отношению к календарному времени	доли ед.	
5. Стоимость основных средств	тыс. руб.	
6. Фондоёмкость продукции	руб./ ед.	
7. Показатель фондоотдачи	руб./руб.	
8. Численность персонала	чел.	
9. Годовой фонд заработной платы	тыс.руб.	
10. Среднемесячная заработная плата работающего	руб./чел.	
11. Фондовооруженность труда	руб./чел.	
12. Производительность труда: - часовая	ед./ чел.	
- сменная	ед./ чел.	
- годовая	ед./ чел.	
13. Трудоемкость продукции	чел.-ч./ед	
14. Зарплатоемкость продукции	руб./ ед.	
15. Материалоемкость продукции	руб./ ед.	
16. Энергоемкость продукции	руб./ ед.	
17. Себестоимость продукции:		
- единицы	руб./ед	
- всего:		
в т.ч. - постоянные затраты		
- переменные затраты		
18. Цена реализации		
19. Затраты на рубль реализованной. продукции		
20. Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	

5.7 Тесты по теме «Себестоимость продукции»

1. К накладным затратам относятся:
 - а) затраты на топливо и энергию;
 - б) затраты на оплату труда;
 - в) затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общезаводские и внепроизводственные расходы;
 - г) затраты на сырье и материалы.
2. К прямым затратам относятся:
 - а) стоимость материальных ресурсов и внепроизводственные расходы;
 - б) затраты на сырье и материалы;
 - в) затраты на содержание и обслуживание оборудования;
 - г) цеховые и общезаводские расходы.
3. Себестоимость продукции включает в себя:
 - а) затраты предприятия, связанные с реализацией продукции;
 - б) расходы на приобретение сырья, материалов, энергии, топлива;
 - в) затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции;
 - г) стоимость основных и оборотных средств.
4. Постоянные издержки предприятия - это:
 - а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
 - б) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
 - в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
 - г) неявные издержки.
5. Переменные издержки предприятия - это:
 - а) затраты, которые не зависят от изменения объема производства;
 - б) затраты, которые меняются с изменением объема производства по статье «сырье и вспомогательные материалы»;
 - в) затраты, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации;
 - г) издержки, которые связаны непосредственно с производством продукции.
6. К себестоимости продукции относятся:
 - 1) текущие затраты на производство,
 - 2) капитальные затраты,
 - 3) выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции,
 - 4) затраты на сырье, материалы и заработную плату работающих,
 - 5) затраты на оборудование.

7. Назначение классификации затрат на производство по экономическим элементам затрат:
- 1) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции,
 - 2) основание для составления сметы затрат на производство,
 - 3) исчисление затрат на материалы,
 - 4) определение затрат на заработную плату,
 - 5) установление цены изделия.
8. Назначение классификации по калькуляционным статьям расходов:
- 1) определение цены на заготовку деталей, узлов,
 - 2) исчисление прямых и косвенных расходов,
 - 3) расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции,
 - 4) служит основой для составления сметы затрат на производство.
9. К группировке затрат по экономическим элементам относятся затраты на:
- 1) топливо и энергию на технологические цели,
 - 2) основную заработную плату производственных рабочих,
 - 3) амортизацию основных фондов,
 - 4) расходы на подготовку и освоение производства,
 - 5) дополнительную заработную плату производственных рабочих.
10. К затратам на управление и организацию производства в себестоимости продукции относятся затраты:
- 1) прямые,
 - 2) косвенные,
 - 3) переменные,
 - 4) постоянные,
 - 5) по обслуживанию оборудования.

Тема 6. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- 1. Понятие цены, ценообразующие факторы, функции цены.**
- 2. Система цен.**
- 3. Процесс ценообразования.**

6.1 Понятие цены, ценообразующие факторы, функции цены

Существуют две основные теории цены. Согласно одной - цена товара есть денежное выражение его стоимости, которая определяется количеством труда на его производство, согласно другой - цена товара - это сумма денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности. Таким образом, спор сводится к следующему: что определяет цену товара - предложение (стоимость) или спрос (полезность)? Со-

временная экономическая теория пытается синтезировать оба подхода к ценообразованию, совместив в цене “объективность” (стоимость) и “субъективность” (полезность). Цена занимает центральное место в рыночных отношениях, приводя в соответствие противоположные интересы продавца и покупателя, спрос и предложение:



Цена - форма выражения ценности благ , проявляющаяся в процессе их обмена. Как правило, цена включает следующие элементы: себестоимость, прибыль, косвенные налоги. Отношение отдельных элементов цены к итогу называется структурой цены, она выявляет, какая доля приходится на затраты, прибыль, косвенные налоги и предопределяет конкурентоспособность продукции

Ценообразующие факторы могут быть объединены в 3 группы:

- *конъюнктурные* факторы предопределены изменчивостью состояния рынка в связи с политическими, идеологическими моментами, элементами моды, предпочтений и т.д., их роль возрастает по мере развития рынка, насыщения его товарами;

- *неконъюнктурные* - факторы внутрипроизводственные, движение цен под их воздействием однонаправлено с движением затрат на производство и реализацию;

- *регулирующие* факторы связаны с государственной политикой, проявляются тем очевиднее, чем активнее государство вмешивается в экономику.

Функции цен - это наиболее общие свойства, которые объективно присущи категории цены и характерны для любого вида цен (табл.13).

Таблица 13 - Функции цен

Функция	Содержание
1. Учетная	- измеряет затраты предприятия на производство и обращение товаров, объем произведенной и реализованной продукции, эффективность производства товаров (прибыль, рентабельность, производительность труда, фондоотдачу); - выступает как инструмент анализа, планирования всех показателей в денежном измерении; - позволяет сопоставлять блага, отличающиеся потребительскими характеристиками;

Функция	Содержание
2.Сбалансирование спроса и предложения	- в условиях нерегулируемого рынка является стихийным регулятором общественного производства, при этом происходит перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывается производство избыточной продукции и высвобождаются ресурсы для производства дефицитной; - в условиях регулируемой экономики кроме цены используются другие рычаги: государственное финансирование, кредитование, налоговая политика, пр.;
3.Перераспределительная	- перераспределение созданного общественного продукта между различными сферами экономики, регионами, группами населения и т.д., например, вводя высокие косвенные налоги на престижные товары, государство использует доходы от них на поддержание относительно низких цен на товары первой необходимости или формирует фонды для социальной защиты малообеспеченных категорий населения;
4.Стимулирующая	- поощрение или сдерживание производства и потребления различных видов товаров, например, государство снимает ценовые ограничения для стимулирования производства прогрессивной продукции (новая технология, новые изделия, высокое качество, экономия ресурсов) или оптимизирует структуру личного потребления населения за счет дифференциации ставок косвенных налогов.

6.2 Система цен

Все действующие в экономике цены взаимосвязаны и образуют постоянно движущуюся систему. Ведущую и определяющую роль в системе цен играют цены на продукцию добывающих предприятий, поставляющих около 70% первичного сырья. Тесная взаимосвязь и взаимозависимость цен обусловлена двумя обстоятельствами:

- все цены формируются на единой методологической основе (законы стоимости, спроса и предложения);
- все предприятия, производства, отрасли взаимосвязаны и образуют единый хозяйственный комплекс.

Показателями, характеризующими систему цен, являются: уровень цен, структура цен и динамика цен. Классификация цен представлена в таблице 14.

Таблица 14 - Классификация цен

Признак	Виды цен
1. Степень охвата рынка	1. <i>Мировые</i> цены - отражают конъюнктуру мирового рынка (цены регулярных крупных сделок в СКВ) определяются уровнем цен стран-экспортеров, ведущих производителей, бирж, аукционов. 2. <i>Внутренние</i> цены - отражают конъюнктуру национального рынка. 3. <i>Внешнеторговые</i> цены - цены на экспортируемую и импортируемую продукцию, являются связующим звеном между мировыми и внутренними ценами. 4. <i>Отраслевые</i> цены характеризуют среднеотраслевые показатели. 5. <i>Региональные</i> цены отражают ср.показатели по региону. 6. <i>Трансфертные</i> (внутрихозяйственные) цены используются для расчетов между подразделениями одной хозяйственной структуры
2. Характер обслуживаемого оборота	1. <i>Оптовые</i> (отпускные) цены - цены, по которым промышленные предприятия или их посредники реализуют продукцию в больших объемах, как правило, по безналичным расчетам. 2. <i>Розничные</i> цены - цены, по которым товары реализуются конечным потребителям за наличный расчет. 3. <i>Закупочные</i> цены - цены, по которым с/х производители реализуют свою продукцию крупными объемами государственным и негосударственным органам. 4. <i>Цены государственных закупок</i> - цены, по которым гос. органы ведут закупку различных видов продукции. 5. <i>Цены на продукцию строительства:</i> - <i>сметная стоимость</i> - предельный размер затрат на строительство объекта + плановые накопления; - <i>прейскурантная</i> цена - усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции (1м² жилой площади, малярных работ и т.д.); - <i>договорная</i> цена устанавливается по договоренности между заказчиком и подрядчиком. 6. <i>Тарифы</i> - цены на услуги (транспортные, бытовые, коммунальные..)
3. Степень государствен-	1. <i>Свободные</i> - цены свободные от прямого ценового вмешательства государства.

Признак	Виды цен
ственного регулирования	2. <i>Регулируемые</i> - цены, изменение которых допускается в определенных пределах и по определенной методике, устанавливаемой государством (ведущие виды сырья, топлива, магистральный транспорт, связь, продукция повышенного социального значения)
4. Включение в цену транспортных расходов	Виды цен формируются в зависимости от того, как распределяются между продавцом и покупателем расходы на погрузку, транспортировку, разгрузку, страхование, таможенное оформление. Чем больше расходов принимает на себя продавец, тем более структурно полной считается цена. Цены структурно менее полные используются в случаях, когда производство товаров сосредоточено в ограниченном числе пунктов, а сеть потребления широкая. Структурно более полные цены используются: а) при поставках спец. продукции, качество которой зависит от качества транспортировки, качества монтажа у потребителя; б) при поставках стандартной продукции с использованием спец. транспорта (нефть, газ); - при поставках любых видов продукции, когда продавец ведет политику завоевания рынка данного товара. На внутреннем рынке для дифференциации цен применяется термин “франко”, показывающий, до какого пункта поставщик возмещает транспортные расходы: - <i>франко-склад поставщика</i> - расходы по доставке несет покупатель; - <i>франко-станция отправления</i> - продавец оплачивает расходы по доставке груза до станции отправления; - <i>франко-вагон станция отправления</i> - продавец оплачивает еще и погрузку в вагон; - <i>франко-вагон станция назначения</i> - продавец включает в цену и ж/д тариф; - <i>франко-станция назначения</i> - в цену включены также расходы на выгрузку - <i>франко-склад покупателя</i> - все расходы по доставке включены в цену. Во внешнеторговых операциях порядок распределения расходов изложен в спец. документе: 13 видов цен объединены в 4 группы (E, F, C, D) от структурно менее полных до более полных.
5.Формы	1. <i>Цены фактических сделок</i> (контрактные) - цены, по

Признак	Виды цен
организа- ции продаж	которым фактически достигается договоренность между продавцом и покупателем и скрепляется в форме контракта. 2. <i>Биржевые цены</i> - цены по сделкам, заключенным с использованием услуг биржи, это наиболее объективные цены, т.к. биржевые товары - массовые стандартные, сделки регулярны, рынок конкурентный. 3. <i>Цены аукционов</i> используются на продукцию лесного, с/х, рыболовства, в торговле чаем, пушниной, мехами, драг. камнями, предметами старины и искусства, эти товары в отличие от биржевых имеют индивидуальные свойства. Аукцион - это рынок продавца, т.к. покупателей много, а продавцов - один или несколько, спрос превышает предложение, поэтому тенденция цен повышательная. 4. <i>Цены торгов.</i> Торги - это рынок покупателя, в ответ на его заявку поступают предложения от потенциальных продавцов, тенденция цен - понижательная. Торги проводятся по технически сложной и капиталоемкой продукции, по строительству сооружений.
6.Фактор времени	1. <i>Постоянная цена</i>, срок действия ее заранее не определен. 2. <i>Сезонная цена</i>, срок действия определен периодом времени. 3. <i>Ступенчатая цена</i> предполагает последовательное снижение цен в заранее обусловленные моменты по определенной шкале.
7.Способ получения информа- ции об уровне це- ны	1. <i>Публикуемые цены</i> сообщаются в специальных и фирменных источниках информации, являются отправной точкой, с которой начинается уторговывание цен при заключении сделок. 2. <i>Расчетные цены</i> обосновываются поставщиком по каждому конкретному заказу с учетом технических и коммерческих условий его.

6.3 Процесс ценообразования

Ценообразование - процесс установления цен на новые товары и услуги и изменения действующих цен в перспективе. Имеют место две системы ценообразования: централизованное установление цен государ-

ственными органами и рыночное ценообразование на основе спроса и предложения. Процесс рыночного ценообразования состоит из 6 этапов:

1. Выявление внешних факторов, влияющих на цены
2. Постановка целей ценообразования
3. Выбор метода ценообразования
4. Разработка ценовой стратегии
5. Рыночная корректировка цены
6. Страхование ценообразования от неблагоприятных факторов

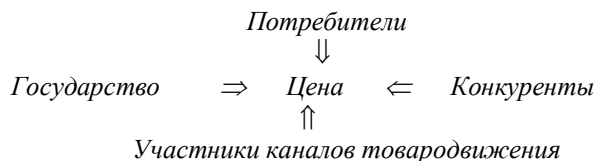


Рисунок 9 - Внешние факторы, влияющие на ценообразование

Выявление внешних факторов, влияющих на цены.

Потребители: рыночная цена товара устанавливается под влиянием спроса и предложения. Объем спроса на товар зависит от цены этого товара, цен на взаимодополняющие товары и товары-заменители, от уровня благосостояния и доходов покупателей, от их вкусов и предпочтений, от потребительских ожиданий, от сезонности потребности, удовлетворяемой товаром, от количества покупателей. Предложение товара зависит от цены предложения на данный товар, от цен на товары-конкуренты и на товары, производимые совместно с данным товаром, от уровня технологии, налогов, платы за ресурсы, количества продавцов. Функция спроса от цены имеет обратную зависимость, а функция предложения от цены - прямо пропорциональную зависимость. Чувствительность спроса и предложения к изменению факторов измеряется эластичностью, коэффициент ценовой эластичности показывает, на сколько процентов изменится объем продаж при изменении цены на 1%:

$$\text{Кэфф. ценовой эластичности} = ((Q_2 - Q_1) / Q_{cp}) / ((P_2 - P_1) / P_{cp}), \quad (8)$$

где

Q_1, Q_2 - объем продаж до и после изменения цены;

P_1, P_2 - цена.

Таблица 15 - Влияние ценовой эластичности спроса на выручку и реакция покупателей на изменение цен

Коэффициент ценовой эластичности	Изменение выручки		Реакция покупателей	
	↑ цены	↓ цены	↑ цены	↓ цены
> 1	↓	↑	спрос ↓ быстрее, чем ↑ цена	спрос ↑ быстрее, чем ↓ цена
$= 1$	const.	const.	↓ спроса прямопропорционально ↑ цены	↑ спроса прямопропорционален ↓ цены
< 1	↑	↓	спрос ↓ медленнее, чем ↑ цена	спрос ↑ медленнее, чем ↓ цена

Конкуренты: с точки зрения ценообразования выделяют 4 типа рынка (табл.16).

Участники каналов товародвижения: если поставщики сырья, материалов, энергии, других ресурсов повышают цены, то производитель

- ищет других поставщиков;
- снижает издержки, изыскивая внутренние резервы, и сдерживает рост цен;
- повышает цену на свою продукцию;
- изменяет изделия (вес, размер, качество за счет применения более дешевого сырья), сохраняя уровень цен;
- усовершенствует продукцию и повышает цену.

Государство: различают прямое и косвенное воздействие государства на цены. Прямое вмешательство - это участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, в установлении определенных правил ценообразования. Формы прямого вмешательства:

- “замораживание” цен на отдельные группы товаров для восстановления ценовых пропорций и подавления всплесков инфляции;
- установление пределов возможного роста цены за определенный период времени или предельного уровня цены (верхние пределы - на продукцию естественных монополий, на социально важные товары и услуги, нижний предел - на алкогольную продукцию);
- установление предельного уровня рентабельности;

- запрет на горизонтальное фиксирование цен, т.е. на соглашение предприятий о поддержании цен на определенном уровне, если при этом предприятия могут занять доминирующее положение (доля рынка 35 - 65%);

- запрет на вертикальное фиксирование цен, т.е. запрет производителям, доминирующим на рынке, навязывать свои цены поставщикам и торговле;

- запрет на ценовую дискриминацию, т.е. продавец обязан предлагать свой товар схожим по роду деятельности торговым предприятиям по одинаковым ценам;

- запрет на демпинг, т.е. на продажу товара по цене ниже себестоимости с целью устранения конкурентов;

- запрет на недобросовестную ценовую рекламу и пр..

Косвенное вмешательство обеспечивается мероприятиями по расширению товарного предложения на рынке, управлению доходами населения, регулированию налогов на производимую и потребляемую продукцию.

Постановка целей ценообразования

Цели ценообразования вытекают непосредственно из целей предприятия, из анализа положения предприятия на рынке:

- *максимизация прибыли* (максимум абсолютной величины прибыли в данном периоде, максимизация продаж, собственного капитала, активов и т.п.);

- *стабилизация цен, прибыльности и рыночной позиции* (для фирм, действующих на рынке с высокой эластичностью спроса, большим потенциалом развития, с ухудшающимися условиями сбыта). Стабилизация цен позволяет избежать “войны цен” и привлечения на рынок конкурентов высокой прибылью, увеличить общую сумму прибыли за счет роста объема продаж;

- *достижение высоких темпов роста продаж* (во-первых, рост продаж ведет к росту прибыли, во-вторых - рынки многих товаров расширяются и для сохранения доли рынка необходимо наращивать объемы).

Таблица 16 - Характеристика основных моделей рынка

Характерные черты рынка	Типы рынка			
	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
1.Число фирм	Очень велико	Велико	Несколько	Одна
2.Тип продукта	Однородный (стандартный)	Дифференцирован по потребительским свойствам	Однородный или разнородный	Уникальный
3.Условия вступления на рынок	Препятствий нет	Легко преодолимые препятствия	Существенные препятствия	Вступление блокировано
4.Контроль за ценами	Цена складывается под воздействием спроса и предложения, т.е. контролируется рынком	Фирма определяет цену с учетом структуры потребительского спроса, цен конкурентов, собственных затрат, т.е. цена контролируется предприятием-лидером	Цена контролируется группой предприятий путем принятия соглашения о цене, осуществления параллельной ценовой политики (унифицированная калькуляция, норма прибыли)	Цена контролируется государством, фирма устанавливает оптимальную цену, исходя из спроса на продукцию
5.Неценовая конкуренция	Отсутствует	Широко используются реклама, торговые знаки, марки	Очень типична	Упор на рекламу, на связь с общественными организациями
6.Примеры	Мировой рынок пшеницы, леса, руд цветных металлов	Производство одежды, обуви, розничная торговля	Производство стали, автомобилей, бытовой техники	Местные предприятия связи, транспорта, энергетики

Выбор метода ценообразования

Методы ценообразования могут быть объединены в 3 группы: затратные, рыночные и эконометрические.

В *затратных* методах отправной точкой являются фактические затраты на производство и сбыт товаров, цена устанавливается:

а) *на основании полных издержек:*

$$Ц = Z_{\text{осн}} + Z_{\text{накл}} + П, \text{ или } Ц = Z_{\text{перемен}} + Z_{\text{постоян}} + П, \quad (9)$$

где

$Z_{\text{осн}}$, $Z_{\text{накл}}$, $Z_{\text{перемен}}$, $Z_{\text{постоян}}$ - основные и накладные затраты, переменные и постоянные;

П - прибыль.

Метод прост, но не учитывает спрос на товар, конкуренцию на рынке, кроме того, включение в себестоимость затрат на управление ($Z_{\text{накл}}$, $Z_{\text{постоян}}$) является условным и искажает вклад продукта в доход предприятия;

б) *на основании прямых затрат:* $Z_{\text{прям (перемен)}} + П$.

При этом методе косвенные затраты (постоянные, накладные) не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из маржинальной прибыли (Выручка - $Z_{\text{перемен}}$). Прямые (переменные) затраты являются нижним пределом цены. Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и затрат на производство.

в) *на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли:* фирма рассчитывает удельные переменные затраты (на ед. продукции) и сумму постоянных затрат, устанавливает желаемую величину прибыли (% на вложенный капитал), затем определяет объемы продаж при разных уровнях цены. Из рассматриваемых выбирается вариант, при котором выручка покрывает все затраты, создает желаемую величину прибыли и достаточный запас прочности (не менее 15 -20 %).

$$\begin{aligned} & \text{Выручка } (Q_{\text{пл}} * Ц) = Z_{\text{перемен}} + Z_{\text{постоян}} + П, \rightarrow \\ & Ц = (Z_{\text{перемен}} + Z_{\text{постоян}} + П) / Q_{\text{пл}}. \end{aligned} \quad (10)$$

График используется для определения:

• *критического объема продаж* (точки безубыточности), при котором предприятие покрывает расходы, но не будет иметь прибыли:

$$\begin{aligned} Q_{\text{кр}} * Ц &= Z_{\text{перемен}} + Z_{\text{постоян}} = Уд. Z_{\text{перемен}} * Q_{\text{кр}} + Z_{\text{постоян}} \\ Q_{\text{кр}} &= Z_{\text{постоян}} / (Ц - Уд. Z_{\text{перемен}}); \end{aligned} \quad (11)$$

б) *порога рентабельности* ($Q_{\text{кр}}$ в денежном измерении):

$$Q_{\text{кр}} * Ц = Z_{\text{постоян}} * Ц / (Ц - Уд. Z_{\text{перемен}}) = Z_{\text{постоян}} / (1 - d Z_{\text{перемен}}), \quad (12)$$

где $d Z_{\text{перемен}}$ - доля переменных затрат в цене продукции;

- *запаса прочности:*

$$З_{прочн} = Q_{пл} - Q_{кр} = Q_{пл} * Ц - Q_{кр} * Ц; \quad (13)$$

- *прибыли при сложившихся на рынке ценах:*

$$Q_{пр} = (З_{постоян} + П) / (Ц - Уд. З_{перемен}). \quad (14)$$

Рыночные методы определения цен:

а) *установление цены на основе ощущаемой ценности* имеет в основе не затраты продавца, а восприятие покупателем ценности товара. Затраты являются нижним пределом цены, а ощущаемая ценность - верхним;

б) *метод текущей цены* используется на рынках однородных товаров, популярен у фирм, следующих за лидером, при этом главная задача фирмы - контроль за издержками;

в) *метод тендерного ценообразования* используется в случаях борьбы нескольких компаний за получение контракта. Фирма, назначая цену, отталкивается не от собственных затрат, а от ожидаемых ценовых предложений конкурентов.

Эконометрические методы используются при установлении цен на продукцию дополняющую и расширяющую параметрический ряд изделий (выполняющих одни и те же функции, но отличающихся ТЭП):

а) *метод удельных показателей* применяется для небольших параметрических групп, характеризующихся одним параметром:

$Ц_{нов. изд} = Ц_{баз. изд} / Величина параметра базового изделия * Величина параметра нового изделия;$

б) *метод регрессионного анализа:* $Ц = f(X_1, X_2, ...X_n),$

где $X_1, X_2, X_3...X_n$ - параметры изделия.

На основе анализа находится зависимость цены от изменения технико-экономических параметров продукции;

в) *балловый метод*, эксперты оценивают в баллах параметры нового и базового изделий и определяют долю параметра в цене изделия:

$$Ц_{нов. изд} = Ц_{баз} / \sum(B_i * d_i)_{баз} * \sum(B_i * d_i)_{нов.}, \quad (15)$$

где

B – сумма баллов i –го параметра;

d - удельный вес i – го параметра.

При *агрегатных* методах цена определяется суммой цен на отдельные элементы, применяется как дополнительный к другим методам.

Разработка стратегии ценообразования представлена в таблице 17.

Таблица 17 - Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии

1. Сбор исходной информации	2. Стратегический анализ	3. Формирование стратегии
1. Оценка затрат	Финансовый анализ	Определение окончательной ценовой стратегии
2. Уточнение целей		
3. Определение потенциальных покупателей	Сегментный анализ	
4. Уточнение маркетинговой стратегии		
5. Определение потенциальных конкурентов	Анализ конкуренции	
	Оценка влияния государственного регулирования	

Коммерческая практика выделяет 3 типовых стратегии ценообразования.

Стратегия “снятия сливок” (премиального ценообразования) - установление цен на уровне более высоком, по мнению большинства покупателей, чем должен стоить товар, и получение выгоды от высокой прибыльности продаж в узком сегменте рынка (выигрыш высокой прибыльности за счет жертвы высоких объемов). Применяется в случаях:

а) богатые покупатели ценят возможность покупать товары, недоступные большинству из-за дороговизны;

б) покупатели ценят отличия товара;

в) покупатели имеют пониженную ценочувствительность из-за эффекта разделения затрат (например, расходы командированных на авиабилеты, гостиничные услуги оплачивает фирма);

г) товар абсолютной дешевый, не имеет смысла тратить время на поиски более дешевого товара.

Разновидностью является *стратегия “ступенчатых премий”*, при которой сначала устанавливается максимально высокая цена, затем (при насыщении спроса в данном сегменте) цена снижается с целью привлечения менее богатых покупателей (и так неоднократно). Стратегия позволяет наращивать мощь постепенно, по мере проникновения в новые сегменты, избежать необходимости одновременного вложения крупных средств, финансировать инвестиции в расширение производства за счет собственных средств, более правильно оценить емкость рынка. При этом фирма должна быть защищена от конкурентов барьерами (па-

тенты, высокая репутация фирмы и товара, доступ к ограниченным ресурсам, владение лучшим каналом сбыта, пр.).

Стратегия ценового прорыва - установление цен на более низком уровне, чем, по мнению покупателей, заслуживает товар, и получение большей массы прибыли за счет роста объема продаж и доли рынка. Условия применения:

- наличие большого и эластичного спроса;
- значительная доля постоянных затрат (при росте объемов производства затраты на производство ед. товара снижаются);
- конкуренты не ответят снижением цен (в случаях, когда фирма-инициатор снижения цен имеет преимущество в снижении затрат, когда фирма имеет мизерную долю рынка).

Нейтральная стратегия ценообразования - установление цен на уровне, по мнению большинства покупателей, соответствующем ценности товара. Эта стратегия часто бывает вынужденной для фирм, действующих на рынке, где покупатели ценочувствительны (что не благоприятствует премиальному ценообразованию), а конкуренты могут жестко ответить на попытку изменить сложившиеся пропорции продаж (что делает опасной стратегию ценового прорыва). Многие считают такую стратегию наиболее справедливой, поскольку она исключает “войны цен”, не приводит к появлению новых конкурентов, позволяет получать справедливую прибыль на вложенный капитал.

Таким образом, выбор стратегии предопределяется структурой затрат, мотивами покупателей, завоеванной позицией на рынке, репутацией у клиентов.

Рыночная корректировка цены

Для окончательного установления цены принимаются решения по следующим вопросам:

а) *использование скидок* (в виде % от цены, в виде бесплатного товара и т.п.).

- *за большой объем закупок*, если покупатель приобретает партию товара больше определенной величины. У продавца снижаются затраты на хранение, на обработку документов, на транспортировку;

- *за внесезонную покупку*. Цель - побудить покупателя приобрести товар до начала сезона, за счет этого ускорить оборачиваемость активов и избежать потери от оплаты привлеченных ресурсов для пополнения оборотного капитала, от порчи товара, снизить затраты на хранение его, снизить сезонные колебания загрузки производственных мощностей;

- *за ускорение платы*. Применяется для сокращения сроков погашения дебиторской задолженности, в контрактах это условие имеет вид: “2/10, нетто 30” и означает, что покупатель должен оплатить товар в

течение 30 дней, но если оплатит в течение 10 дней, то получит скидку в 2%. Величина скидки зависит от процентных ставок за банковский кредит под оборотные средства;

- *для поощрения продаж.* Предоставляется торговым посредникам, берущим на реализацию новый товар, продвижение которого на рынок требует дополнительных затрат на рекламу, на услуги торговых агентов;

- *за комплексную закупку,* если приобретает товар с дополняющими его товарами;

- *“верным” или престижным покупателям.* Скидки для “верных” покупателей, регулярно и длительное время осуществляющих закупки в данной фирме, могут быть оформлены в виде персональных карточек покупателей. Факт покупки товара престижными покупателями используется в целях рекламы;

б) *учет базисных условий,* т.е. включение в цену расходов на погрузку-выгрузку, страхование, транспортировку, таможенное оформление;

в) *перераспределение издержек* в рамках товарной номенклатуры. Предприятия, производящие взаимодополняемые товары, могут часть издержек на производство основного товара включить в издержки на производство дополняющих товаров и повысить конкурентоспособность основного товара, снизив цену на него;

г) *ценовые ступени* на товары в ассортименте. На товары, отличающиеся дизайном, целесообразно устанавливать существенно различающиеся цены;

д) *психологически привлекательные цены,* т.е. цена должна быть ниже “круглой” суммы, выражаться нечетным числом, предпочтительней оканчиваться на “7”;

е) *единые или меняющиеся цены* по сегментам рынка (проезд в транспорте, плата за услуги, пр.) и др..

6. Страхование ценообразования от неблагоприятных факторов

Страхование осуществляется путем включения в договор поставки оговорок:

- об увеличении договорной цены в случае роста затрат на производство продукции;

- повышении (понижении) договорной цены в случае повышения (понижения) рыночной цены на продукцию. Применение этой оговорки означает, что при изменении рыночной цены поставщик отгрузит продукции на указанную в договоре сумму, т.е. в натуральном измерении меньше или больше.

6.4 Задачи по теме “Ценообразование”

6.1. Рассчитать явочную и списочную численность рабочих, сменную производительность труда рабочего, расценку изделия, средне-месячную заработную плату производственных рабочих, составить калькуляцию себестоимости годового выпуска продукции (2500 изделий), определить полную себестоимость и оптовую цену изделия, если режим работы предприятия 3-сменный, 5-дневная 40-часовая рабочая неделя, продолжительность отпуска рабочих 28 календарных дней. Удельные затраты на основные материалы составляют 650 рублей, возвратные отходы - 25 руб./изделие, энергозатраты - 95 руб./изделие, удельные трудозатраты - 24 чел.- часа, средний разряд работы - 3-ий, часовая тарифная ставка 3-го разряда 15 рублей, размер премии за 100%-ное выполнение плана 40 %, районный коэффициент 1,2, начисления на заработную плату 35,6 %. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования составляют 40 % от прямых затрат, цеховые расходы - 30 % от прямых затрат, общезаводские - 25 % от цеховой себестоимости. Годовая сумма коммерческих расходов составляет 360 тыс. рублей. Плановый размер прибыли - 25 % от полной себестоимости продукции.

Решение

1. *Явочная численн. рабочих* = Годовые трудозатраты / Число рабочих дней в году

2. *Списочная численность рабочих* = Явочная численность рабочих * Коэффициент списочного состава

3. *Сменная производительность труда* = Суточный выпуск / Явочная численность

4. *Заработная плата за 1изделие* =

5. *Среднемесячная заработная плата рабочего* = Заработная плата за 1изделие * Месячный выпуск / Явочная численность рабочих

Калькуляция себестоимости продукции

Калькуляционные Статьи	Ед. изм.	Сумма, руб.	
		на ед.	на годовой выпуск
1. Материалы на технологические цели:			
-основные материалы	руб.		
-возвратные отходы	руб.		
Итого:	руб.		
2. Энергия на технологические цели:	руб.		

3. Заработная плата производственных рабочих	руб.		
4. Начисления на заработную плату	руб.		
5. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования			
6. Цеховые расходы	руб.		
<i>Цеховая себестоимость:</i>	руб.		
7. Общезаводские расходы	руб.		
<i>Производственная себестоимость:</i>	руб.		
8. Коммерческие расходы			
<i>Полная себестоимость:</i>	руб.		
	руб.		
	руб.		

7. *Оптовая цена изделия* = Полная себестоимость + Прибыль

6.2. Полная себестоимость изделия в текущем году 3500 рублей, доля прибыли в цене 25 %, определить: а) цену в текущем году; б) цену, сохраняющую сумму прибыли, если себестоимость возрастет на 250 рублей (спрос неэластичный).

6.3. Себестоимость изделия 3000 руб., прибыль от продажи изделия 400 руб., объем производства и реализации 100 тыс. штук, доля переменных затрат 0,6. Фирма решает снизить цену на 100 рублей. При каком значении коэффициента эластичности по цене возможно сохранение прибыли на прежнем уровне?

6.4. Определить оптовую цену на новую модель автомобиля балловым методом, если цена базовой модели 180 тыс. руб..

Исходные данные

Модели	Комфортабельность		Надежность		Проходимость	
	Ср. балл	Коэфф. значимости	Ср. балл	Коэфф. значим.	Ср. балл	Коэфф. значим.
Базовая	45	0,2	70	0,4	80	0,4
Новая	50	0,2	83	0,4	80	0,4

6.5. Определить графическим методом цену нового изделия, дополняющего параметрический ряд.

Исходные данные

Цена	500	450	400	332,5	
Параметр	50	65	80	95	105

6.6. Предприятию необходимо установить цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства 10 тыс. изделий, удельные прямые затраты сырья и материалов 700 рублей, удельные прямые затраты на оплату труда 140 рублей, годовая сумма постоянных затрат 2 млн.рублей, желаемая годовая сумма прибыли 1,5 млн.рублей. Рассчитать цену изделия.

6.7. Цена закупки продукции торгующей организацией 1500 руб./ед., цена продажи - 2000 руб./ед.. Рассчитать: а) процент торговой наценки на себестоимость продукции; б) процент торговой наценки в цене реализации.

6.8. Эластичность спроса от цены на продукцию предприятия равна 1,75. Определить последствия снижения цены на 1000 рублей, если до снижения цены объем реализации составлял 10000 изделий по цене 17,5 тыс. руб./изд., затраты на производство были равны 100 млн.руб., в том числе постоянные 20 млн.рублей.

6.9. В продолжение задания 5.8.. Выгодно ли было бы снижение цены на 1000 рублей, если бы постоянные расходы составляли 50 % от общих расходов? Ответ прокомментируйте.

6.10. Текущий сбыт баночного пива 400ед./день. Какой объем продаж необходим для поддержания текущей выручки при снижении цен на все сорта пива на 5 %?

6.5 Тесты по теме «Ценообразование»

1. Что относится к сферам деятельности естественных монополий?

- 1)Авиационные перевозки.
- 2)Железнодорожные перевозки.
- 3)Производство цветных металлов.
- 4)Услуги по передаче электроэнергии.

2. На какие товары, услуги регулируются цены Правительством РФ и Федеральными органами исполнительной власти?

- 1)Товары народного потребления первой необходимости.

- 2) Продукция оборонного назначения.
- 3) Газ, реализуемый населению.
- 4) Протезно-ортопедические изделия.

3. Какие элементы включаются в свободную оптовую цену снабженческо-сбытовой организации?

- 1) С/ст-ть + Акциз + Прибыль + Надбавка
- 2) С/ст-ть+ Прибыль +Акциз + НДС +Снабженческая Надбавка (Прибыль + Издержки)
- 3) С/ст-ть + Прибыль +Акциз + Снабженческая Надбавка (Прибыль +Издержки) + НДС

4. К чему устанавливается торговая надбавка?

- 1) К свободной отпускной цене без НДС.
- 2) К свободной отпускной цене с НДС.

5.На водку, ликероводочную и алкогольную продукцию устанавливаются:

- 1) Фиксированные цены.
- 2) Предельные цены.
- 3) Предельные коэффициенты изменения цен.
- 4) Минимальные цены

6. Цена, устанавливаемая монополистом, выступающим в качестве покупателя – это...

- 1) Монопольно высокая.
- 2) Монополистически низкая.
- 3) Монопольно низкая.

7. Какая функция цены выражается через акцизы, НДС и другие формы изъятия налогового характера, поступающие в бюджет на социальные нужды:

- 1) Учетно-измерительная;
- 2) Перераспределительная;
- 3) Стимулирующая.

8. Если в цену включены расходы по транспортировке до станции назначения, включая выгрузку из вагона, то это цена...

- 1) Франко–вагон – станция отправления;
- 2) Франко – станция назначения;
- 3) Франко–вагон – станция назначения.

9. Какие элементы включаются в свободную розничную цену?

- 1) С/ст-ть + Акциз + Прибыль + Надбавка
- 2) С/ст-ть+ Прибыль +Акциз + НДС +Торговая Надбавка (Прибыль +Издержки)
- 3) С/ст-ть + Прибыль +Акциз + Торговая Надбавка (Прибыль +Издержки) + НДС

10. Импортные товары НДС и акцизами?

- 1) Облагаются;
- 2) Не облагаются.

11. Цена, устанавливаемая монополистом для вытеснения с рынка других хозяйствующих субъектов – это...

- 1) Монопольно высокая.
- 2) Монопсонически низкая.
- 3) Монопольно низкая.

Тема 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

- 1. Понятие налога и сбора. Законодательная база**
- 2. Функции налогов**
- 3. Принципы налогообложения**
- 4. Классификация налогов**
- 5. Система налогов и сборов в РФ**
- 6. Права, обязанности и ответственность налогоплательщиков**
- 7. Характеристика налогов**

7.1 Понятие налога и сбора. Законодательная база

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Сбор - обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения государственными органами юридических действий в интересах плательщиков сборов (например, таможенные сборы, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, федеральные, региональные и местные лицензионные сборы).

Налоговое законодательство включает законодательство о налогах и сборах, а также нормативные правовые акты органов государственного управления.

Законодательство о налогах и сборах (с 1.01.99г.) имеет четыре уровня:

- Налоговый кодекс РФ (акт высшей юридической силы);
- федеральные законы о налогах и сборах, принятые в соответствии с Налоговым кодексом;
- законы и нормативные акты законодательных органов субъектов федерации, принятые в соответствии с Налоговым кодексом;
- нормативные акты представительных органов местного самоуправления, вводимые в пределах, установленных Налоговым кодексом.

Налоговый кодекс устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, и общие принципы налогообложения и сборов в РФ:

- виды налогов и сборов, взимаемых в РФ;
- основания возникновения и порядок исполнения обязанностей по уплате;
- принципы установления, введения и прекращения действия налогов и сборов;
- права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и др. участников;
- формы и методы налогового контроля;
- ответственность за совершение налоговых правонарушений;
- порядок обжалования актов налоговых органов и действий должностных лиц.

Налог считается установленным, когда определены все элементы налога: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты его.

Налогоплательщики - юридические и физические лица, на которые возложена обязанность уплаты налогов и сборов.

Объект налогообложения - имущество, доход, прибыль, стоимость реализованных товаров, др. экономическое основание, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику.

Налоговая база - это стоимостная, количественная или иная характеристика объекта налогообложения.

Налоговая ставка - величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Налоговый период - календарный период времени, по окончании которого исчисляется сумма налога.

Порядок исчисления налога - налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога за налоговый период исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот, в отдельных случаях - налоговый орган или налоговый агент.

Порядок и сроки уплаты налога - каждому налогу и сбору установлены сроки уплаты, определяемые календарной датой или истечением периода времени (дни, неделя, декада, месяц, квартал, год).

7.2. Функции налогов

Налогообложение выполняет четыре функции:

- *фискальная* (основная), означает формирование средств бюджета и внебюджетных фондов, необходимых для реализации государственных программ (административно-управленческие расходы, платежи по государственному долгу, поддержка внешней политики, безопасность, хозяйственные нужды, социальные услуги и пр.). Бюджет примерно на 80 % формируется за счет налоговых поступлений (по значимости налоги ранжируются в следующем порядке: НДС, акцизы, налог на прибыль, таможенные пошлины и пр.), остальная часть - за счет доходов целевых бюджетных фондов, доходов от ВЭД, от имущества, находящегося в гос. собственности, от реализации гос. запасов, от продажи гос. имущества;

- *социальная* функция, т.е. перераспределение дохода между различными категориями населения за счет неравного налогообложения разных сумм дохода (прогрессивная шкала налогообложения, акцизы, налоговые скидки и пр.);

- *регулирующая* функция предполагает влияние налогов на инвестиционный процесс, спад или рост производства, структуру производства. Функция имеет три составляющие:

- а) *стимулирующая*, подразумевает систему льгот и освобождений от налогов (например, с/х производители освобождены от ряда налогов);

- б) *дестимулирующая*, имеет целью через повышение ставок ограничить развитие игорного бизнеса, через повышение таможенных пошлин приостановить вывоз или ввоз товаров и пр.;

- в) *воспроизводственная*, аккумулирует средства на восстановление используемых ресурсов (плата за воду, лес, недра);

- *контрольная* функция, позволяет государству отслеживать своевременность и полноту поступления в бюджет платежей, сопоставлять их величину с потребностями в финансовых ресурсах и, в конечном счете, определять необходимость реформирования налоговой системы.

7.3 Принципы налогообложения

Принципы налогообложения - базовые идеи и положения, применяемые в налоговой сфере (таблица 18).

Таблица 18 - Система принципов налогообложения

Принципы	Содержание
1. Принцип всеобщности налогообложения	Каждое лицо должно посредством налогов участвовать в финансировании общегосударственных расходов
2. Принцип равного налогообложения	Общеобязательность уплаты налогов и равенство всех плательщиков перед налоговым законом
3. Принцип соразмерности	Сбалансированность интересов налогоплательщика и государственной казны
4. Принцип экономического приоритета	а) Суммы сборов по налогу должны превышать затраты на его сбор б) При установлении налога и определении его элементов должны учитываться последствия для бюджета, отрасли экономики и конкретного налогоплательщика
5. Принцип единства экономического пространства России	Не допускается введение региональных налогов, ограничивающих свободное перемещение товаров или законную деятельность налогоплательщиков в пределах единого экономического пространства, а также позволяющих формировать бюджеты одних территорий за счет налоговых доходов других Налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны налогоплательщику
6. Принцип удобства налогообложения	Акты о налогах должны быть понятны налогоплательщику
7. Принцип определенности	Если неналоговые законы содержат нормы, касающиеся налоговой сферы, то применять их можно в случае соответствия их налоговому законодательству
8. Принцип приоритета налогового закона над неналоговым	Отсутствие хотя бы одного элемента позволяет налогоплательщику не уплачивать налог или уплачивать удобным образом
9. Принцип наличия всех элементов налога в налоговом законе	Принятый закон, приводящий к изменению раз-

Принципы	Содержание
10. Принцип отрицания обратной силы налоговых законов	меров налога, не распространяется на отношения, возникшие до его принятия
11. Принцип множественности налогов	Эффективная налоговая система предусматривает множественность налогов, т.к. при этом налоговое бремя перераспределяется по плательщикам, реализуется взаимодополняемость налогов, т.е. минимизация одного налога вызывает рост другого

7.4 Классификация налогов

Классификация налогов представлена в таблице 19.

Таблица 19 - Классификация налогов

Признак	Группы
1. Способ взимания	а) <i>прямые</i> налоги, взимаемые с имущества или доходов налогоплательщика; б) <i>косвенные</i> налоги, включаются в цену товара, окончательный плательщик - потребитель товара;
2. Орган, устанавливающий и вводящий в действие налоги	а) <i>федеральные</i> , устанавливаются и вводятся в действие федеральным законодателем, обязательны к уплате на всей территории РФ б) <i>региональные</i> , вводятся в действие и конкретизируются (льготы, ставки в установленных пределах, порядок и сроки уплаты налога, форма отчетности) законами субъектов РФ, обязательны к исполнению на территории данного субъекта; в) <i>местные</i> , вводятся в действие и конкретизируются (ставки в установленных пределах, порядок и сроки уплаты налога, форма отчетности, льготы) представительными органами местного самоуправления, обязательны к уплате на территории муниципального образования;
3. Целевая направленность	а) <i>общие</i> , формируют доходную часть бюджета в целом; б) <i>целевые</i> , финансируют конкретные направления государственных расходов; а) налоги, взимаемые с <i>физических</i> лиц;

Признак	Группы
4. Налогоплательщик	б) налоги, взимаемые с <i>юридических</i> лиц; в) <i>смежные</i> налоги (а + б);
5. Уровень бюджета, в который зачисляются	а) <i>закрепленные</i> , непосредственно и целиком поступают в тот или иной бюджет; б) <i>регулирующие</i> , поступают одновременно в разные бюджеты в пропорции согласно бюджетному законодательству;
6. Срок уплаты	а) <i>срочные</i> (например, при приобретении а/т средств - в течение 5 дней с момента покупки); б) <i>периодично-календарные</i> (декадные, ежемесячные, ежеквартальные, полугодовые, годовые);

7.5 Система налогов и сборов в РФ

Совокупность федеральных, региональных и местных налогов образует трехуровневую налоговую систему РФ, свойственную государствам с федеративным устройством (таблица 20). Субъекты федерации и представительные органы местного самоуправления не могут устанавливать налоги и сборы, не предусмотренные Кодексом.

Таблица 20 - Налоги и сборы РФ

Уровень налогов	Виды налогов
Федеральные	НДС, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на добычу полезных ископаемых, государственная пошлина, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биоресурсами, водный налог.
Региональные	Налог на имущество организаций (на недвижимость), транспортный налог, налог на игорный бизнес,
Местные	Налог на имущество физических лиц, земельный налог.
Специальные налоговые режимы	Упрощенная система налогообложения, Единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, патентная система налогообложения, налогообложение при выполнении соглашений о разделе продукции.

7.6 Права, обязанности и ответственность налогоплательщиков

Права:

- получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о налогах и сборах, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов;

- получать от налоговых органов письменное разъяснение по вопросам налогового законодательства;

- использовать налоговые льготы при наличии оснований;

- получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит:

- *отсрочка или рассрочка* - изменение срока уплаты от 1 до 6 месяцев с единовременной или поэтапной уплатой задолженности соответственно. Предоставляется по одному или нескольким налогам в случаях причинения налогоплательщику ущерба в результате стихийного бедствия; задержки финансирования из бюджета или оплаты гос. заказа; угрозы банкротства при единовременной уплате налога (при этом на сумму задолженности начисляются проценты за период отсрочки по ставке, равной 1/2 ставки рефинансирования ЦБ РФ); сезонного характера производства и реализации;

- *налоговый кредит* - изменение срока уплаты от 3-х месяцев до 1 года, предоставляется в выше перечисленных случаях, кроме последнего;

- *инвестиционный налоговый кредит* - организации предоставляется возможность в течение определенного срока снизить платежи с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Предоставляется по налогу на прибыль, по региональным и местным налогам на срок от 1 до 5 лет в случаях: проведения НИиОКР, осуществления внедренческой или инновационной деятельности, выполнения особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона. Сумма кредита не может быть больше 50% суммы налога, проценты не менее 1/2 и не более 3/4 ставки ЦБ;

- на своевременный возврат или зачет излишне уплаченных налогов;

- представлять свои интересы в налоговых правоотношениях лично, либо через своего представителя;

- предоставлять налоговым органам пояснения по исчислению и уплате налогов;

- присутствовать при проведении выездной проверки и получать копии акта ее;

- не выполнять неправомерные требования налоговых органов и обжаловать их решения в вышестоящий налоговый орган или суд;
- требовать соблюдения налоговой тайны, возмещения убытков, причиненных незаконными решениями налоговых органов.

Обязанности:

- уплачивать налоги;
- вести учет доходов и объектов налогообложения в предусмотренных законодательством случаях;
- сохранять 4 года документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов, подтверждающие доходы, расходы и уплаченные налоги;
- предоставлять в налоговый орган налоговые декларации, информацию и документы, необходимые для исчисления налогов;
- устранять выявленные нарушения налогового законодательства;
- сообщать в налоговый орган по месту учета об открытии и закрытии счетов (в 10-дневный срок), об участии в других организациях и о создании подразделений (в месячный срок), о несостоятельности, ликвидации или реорганизации (в 3-дневный срок), об изменении места нахождения (в 10-дневный срок).

Ответственность:

- ведение деятельности до 3 месяцев без постановки на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 10 % от доходов за это время, но не менее 20 тыс. руб., ведение деятельности более 3-х месяцев влечет взыскание штрафа в размере 20 % от доходов;
- за нарушение срока представления информации об открытии или закрытии счета: штраф 5 тыс. руб.;
- за нарушение срока представления налоговой декларации - штраф в размере 5% суммы налога за каждый месяц просрочки, но не более 30% и не менее 100 руб., за непредставление в течение более 180 дней - штраф в размере 30% суммы налога и 10 % суммы налога за каждый месяц просрочки, начиная со 181-го дня;
- за грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (отсутствие первичных документов, счетов-фактур, регистров бух.учета, систематическое несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухучета и в отчетности хозяйственных операций, денежных средств, ТМЦ и пр.) в течение 1-го налогового периода - штраф 5 тыс. руб., более 1-го - 15 тыс.руб., за занижение налоговой базы - штраф в размере 10% от суммы налога, но не менее 15 тыс. руб.;
- за неуплату или неполную уплату сумм налога в результате занижения налоговой базы - штраф 20% от неуплаченной суммы налога, при умышленных деяниях - 40%;

- за непредставление в установленный срок налоговому органу сведений, необходимых для налогового контроля, - штраф 50 руб. за документ, в случае отказа организации предоставить по запросу налогового органа документы, предусмотренные Кодексом - штраф 5 тыс. руб. (физическим лицом - 500 руб.);

- за незаконное воспрепятствование доступу должностного лица на территорию или в помещение - штраф 5 тыс.руб..

Налоговые санкции уменьшаются минимум вдвое при наличии смягчающего обстоятельства (стечение тяжелых личных или семейных обстоятельств, совершение правонарушения под влиянием угрозы, принуждения, зависимости) и увеличиваются на 100% при отягощающих обстоятельствах (повторное аналогичное правонарушение), взыскиваются только в судебном порядке. По истечении 3-х лет со дня совершения налогового правонарушения (а при нарушении правил учета доходов и расходов, при неуплате налога - со следующего дня после окончания налогового периода) лицо не может привлекаться к ответственности.

7.7 Характеристика налогов

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Налогоплательщики: организации, индивидуальные предприниматели и лица в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, не уплачивающие единый налог на вмененный доход. Организации и индивидуальные предприниматели (за исключением реализующих подакцизные товары и сырье и импортеров) имеют право на освобождение от НДС на срок 12 мес., если за 3 предшествующих месяца совокупная выручка не превысила 1 млн. руб..

Объект налогообложения: реализация товаров на территории РФ, передача товаров для собственных непроизводственных нужд, выполнение с.м.р. для собственного потребления, ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Не подлежит налогообложению реализация: медицинских товаров и услуг по перечню Правительства РФ; услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях; продуктов питания в столовых студенческих, школьных, мед.организаций, детских дошкольных учреждений; услуг по перевозке пассажиров городским транспортом общего пользования и транспортом в пригородном сообщении; ритуальных услуг; почтовых марок; услуг по предоставлению в пользование жилых помещений в жил.фонде; образовательных и некоторых других услуг и товаров.

Налоговая база определяется:

-при реализации товаров и услуг как стоимость товаров, исчисленная исходя из цен с учетом акцизов и без включения НДС и налога с

продаж (отдельно по каждому виду товаров, облагаемых по разным ставкам);

- при реализации услуг по производству товаров из давальческого сырья как стоимость их обработки с учетом акцизов, но без НДС и налога с продаж;

- при передаче товаров для собственных непроизводственных нужд как стоимость товаров, исчисленная исходя из цен реализации в предыдущем налоговом периоде (рыночных цен) с учетом акцизов, но без учета НДС и налога с продаж;

- при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления как стоимость выполненных работ, исчисленная исходя из фактических расходов на выполнение;

- при ввозе товаров на таможенную территорию РФ как сумма таможенной стоимости товаров и подлежащих уплате таможенной пошлины и акцизов.

Налоговый период: квартал.

Таблица 21 - Налоговые ставки

Ставка, %	Объект Налогообложения
0	Реализация: • товаров, помещенных под таможенный режим экспорта при условии их фактического вывоза из РФ; • работ, выполняемых в космическом пространстве; • драгоценных металлов Гос фонду, ЦБ РФ, банкам; • товаров для официального пользования иностранными дипломатическими представительствами;
10	Реализация: • продовольственных товаров массового спроса; • товаров для детей; • периодических печатных изданий, учебной и научной книжной продукции;
18	• медицинских товаров и услуг В остальных случаях

Порядок исчисления налога: сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Дата реализации товара может определяться или по мере отгрузки товара или по мере поступления денежных средств. При реализации товаров налогоплательщик дополнительно к цене реализуемых товаров обязан предъявить к оплате покупателю сумму налога, выделенную отдельной строкой в расчетных документах (счет-фактуре). Налогоплательщик имеет

право уменьшить сумму налога на установленные налоговые вычеты (суммы налога, уплаченные налогоплательщиком при приобретении товаров на территории РФ либо уплаченные им при ввозе товаров на таможенную территорию РФ в случаях, когда товары приобретаются для перепродажи или для производственной деятельности):

$$\boxed{\text{Сумма налога к уплате}} = \boxed{\text{Налоговая база}} * \boxed{\text{Налоговая ставка}} - \boxed{\text{Налоговые вычеты}}$$

Если сумма налоговых вычетов в каком-либо налоговом периоде превышает общую сумму налога, то сумма налога по итогам налогового периода принимается равной нулю, а разница подлежит возмещению налогоплательщику.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период и представление налоговой декларации производится до 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Уплачиваются ежемесячные авансовые платежи в размере 1/3 от суммы налога за предыдущий квартал. При ввозе товаров на таможенную территорию налог уплачивается в соответствии с таможенным законодательством.

Налог на прибыль организаций

Налогоплательщики:

-российские организации,
-иностраннне организации, осуществляющие деятельность в РФ и (или) получающие доходы от источников в РФ.

Объект налогообложения: прибыль, полученная налогоплательщиком (доход, уменьшенный на величину произведенных расходов). К доходам относятся доходы от реализации и внереализационные доходы. *Доход от реализации* - это выручка от реализации товаров, работ, услуг, имущества и имущественных прав. *Внереализационные доходы:*

- от долевого участия в других организациях;
- от операций купли - продажи валюты;
- штрафы, пени за нарушение договорн. обязательств, суммы возмещения убытков и ущерба;
- от сдачи имущества в аренду;
- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- проценты, полученные по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, по ценным бумагам;
- суммы восстановления резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов;

- безвозмездно полученное имущество (имущественные права);
- доход прошлых лет, выявленный в отчетном периоде;
- положительная курсовая разница от переоценки имущества, стоимость которого выражена в инвалюте;
- положительная разница от переоценки имущества в целях доведения ее до текущей рыночной цены;
- стоимость полученных материалов при демонтаже выводимых из эксплуатации основных средств;
- полученные целевые средства, использованные не по назначению;
- сумма уменьшения уставного капитала при одновременном отказе от возврата стоимости части взносов акционерам;
- суммы кредиторской задолженности, списанные в связи с истечением срока исковой давности;
- доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;
- стоимость излишков ТМЦ, выявленных в результате инвентаризации.

Расходы - экономически оправданные и документально подтвержденные затраты в денежной форме произведенные для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Они подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. *Расходы, связанные с производством и реализацией:* материальные, на оплату труда, амортизация, прочие расходы. *Внереализационные расходы:*

- расходы на содержание переданного по договору аренды имущества;
- проценты по долговым обязательствам;
- расходы на организацию выпуска ценных бумаг и на обслуживание их;
- отрицательная курсовая разница от переоценки имущества, стоимость которого выражена в инвалюте;
- отрицательная разница от переоценки имущества в целях доведения ее до текущей рыночной цены;
- резервы по сомнительным долгам, формируемые при методе начисления;
- расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств;
- затраты на содержание законсервированных мощностей;
- судебные расходы и арбитражные сборы;
- затраты на аннулированные заказы, на производство, не давшее продукции;
- санкции за нарушение договорных обязательств;

- налоги, относящиеся к поставленным ТМЦ, если кредиторская задолженность по такой поставке списана;

- оплата услуг банков;
- проведение ежегодного собрания акционеров;
- по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок;
- убытки прошлых налоговых периодов, выявленные в отчетном периоде;

- долги, нереальные к взысканию;
- потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам, не компенсируемые потери по внешним причинам;
- недостачи и хищения ТМЦ в случаях отсутствия виновных лиц;
- потери от стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций, включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидацией последствий.

Налоговая база: прибыль, определенная нарастающим итогом с начала налогового периода (если получен убыток, то налоговая база равна нулю). В налоговую базу не включается прибыль, относящаяся к игорному бизнесу, прибыль от деятельности в специальных налоговых режимах.

При определении налоговой базы не учитываются следующие расходы:

- суммы выплачиваемых дивидендов;
- пени, штрафы и др. санкции, перечисляемые в бюджет;
- взносы в уставный капитал;
- суммы налога на прибыль и платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- расходы по приобретению и созданию амортизируемого имущества;
- взносы на добровольное страхование (кроме расходов на страхование имущества) и негосударственное пенсионное обеспечение работников в сумме свыше 12 % от расходов на оплату труда;
- убытки по объектам обслуживающих производств и хозяйств, включая объекты ЖКХ и социально-культурной сферы сверх установленных норм;
- стоимость безвозмездно переданного имущества;
- вознаграждения работникам сверх предусмотренных трудовыми договорами;
- материальная помощь работникам (в т.ч. на приобретение жилья);
- оплата отпусков, сверх предусмотренных действующим законодательством;
- надбавки к пенсиям и единовременные пособия пенсионерам;

- оплата проезда к месту работы и обратно, если это не предусмотрено трудовыми договорами;
- оплата путевок на лечение и отдых и т.п.;
- сверх нормативные суммы подъемных, суточных, компенсаций за использование личных авто для служебных целей, представительских расходов;
- другие аналогичные расходы, не направленные на получение доходов.

Налоговые ставки: 20%, в том числе 2% в федеральный бюджет, 18% в региональный бюджет

Налоговый период - календарный год, *отчетный период* - 1-й квартал, полугодие, 9 месяцев.

Порядок исчисления налога и авансовых платежей: налогоплательщик по итогам каждого налогового периода исчисляет сумму квартального авансового платежа исходя из ставки налога и фактически полученной прибыли, подлежащей налогообложению. В течение отчетного периода налогоплательщики уплачивают ежемесячные авансовые платежи в размере 1/3 предыдущего квартального платежа. Налогоплательщики имеют право перейти на исчисление ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли, уведомив об этом налоговый орган не позднее 31 декабря. Налогоплательщики с квартальной выручкой до 3 млн. руб. уплачивают авансы ежеквартально. Если налогоплательщиком является иностранная организация, получающая доходы от источников в РФ, не связанные с постоянным представительством в РФ, обязанность по исчислению налога и перечислению в бюджет возлагается на выплачивающую доход российскую или иностранную организацию, имеющую постоянное представительство.

Налог на добычу полезных ископаемых

Налогоплательщики: организации и индивидуальные предприниматели - пользователи недр. Налогоплательщики должны встать на учет в течение 30 дней с момента государственной регистрации лицензии по месту нахождения участка недр, а при добыче на континентальном шельфе - по месту нахождения организации.

Объект налогообложения: полезные ископаемые, добытые из недр, извлеченные из отходов добывающего производства (кроме общераспространенных полезных ископаемых и подземных вод, не числящихся на государственном балансе запасов и добытых инд. предпринимателем для личного потребления; добытых коллекционных материалов; полезных ископаемых, извлеченных из собственных отвалов; дренажных подземных вод, не учитываемых на гос. балансе, извлекаемых при строительстве и эксплуатации объектов).

Налоговая база: стоимость добытых полезных ископаемых. Количество добытого полезного ископаемого определяется в единицах массы или объема прямым методом (с применением измерительных средств), а если это невозможно, то косвенным методом (расчетно, по данным о содержании добытого полезного ископаемого в минеральном сырье). Стоимость добытых полезных ископаемых определяется одним из способов:

1) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации без учета государственных субвенций, НДС и акциза (Субвенция = Расчетная стоимость - Оптовая цена);

2) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации без НДС и акциза;

3) исходя из расчетной стоимости добытых полезных ископаемых.

Выручка, полученная в инвалюте, пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на дату реализации.

*Стоимость добытого полезного ископаемого = Количество добытого полезного ископаемого * Стоимость единицы добытого полезного ископаемого*

Стоимость единицы добытого полезного ископаемого = Выручка от реализации / Количество реализованного п.и.

В случае отсутствия реализации налогоплательщик применяет 3-й способ определения стоимости добытого п.и., при этом *расчетная стоимость* включает:

1) прямые расходы на добычу: материальные расходы (основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, вода, услуги); расходы на оплату труда работников; амортизацию имущества; расходы на ремонт основных средств; расходы на освоение природных ресурсов; прочие расходы, связанные с добычей п.и.. Прямые расходы, произведенные в отчетном периоде, распределяются между добытым п.и. и остатком незавершенного производства;

2) косвенные расходы, произведенные в отчетном периоде, распределяются между затратами на добычу п.и. и затратами на иную деятельность пропорционально доле прямых расходов на добычу в общей сумме прямых расходов.

Общая сумма прямых расходов на добычу распределяется между добытыми полезными ископаемыми пропорционально доле каждого в общей добыче. Косвенные расходы полностью включаются в расчетную стоимость добытых п.и..

Налоговый период - календарный месяц.

Таблица 22 - Налоговые ставки

Налоговая ставка, %	Объект Налогообложения
0	Нормативные потери п.и. (связанные с принятой схемой и технологией); попутный газ; подземные воды, содержащие п.и., извлекаемые при разработке м.п.и.; полезные ископаемые из некондиционных или ранее списанных запасов; полезные ископаемые во вскрыше, отвалах, отходах; минеральные воды, используемые в лечебных или курортных целях; подземные воды, используемые в сельскохозяйственных целях
3,8	Калийные соли
4,0	Торф, уголь, горючие сланцы; апатитовые, фосфоритовые руды
4,8	Руды черных металлов
5,5	Горно-химическое неметаллическое сырье, нефелины, бокситы
6,0	Горнорудное неметаллическое сырье, битуминозные породы
6,5	Пьезооптическое, камнесамоцветное сырье, драгметаллы (кроме золота)
7,5	Минеральные воды
8,0	Руды цветных и редких металлов, алмазы, драгоценные и полудрагоценные камни
В твердых ставках в зависимости от уровня мировых цен	Углеводородное сырье

Налогоплательщики, осуществившие за счет собственных средств поиск и разведку разрабатываемых месторождения полезных ископаемых, уплачивают налог с коэффициентом 0,7.

Порядок исчисления и уплаты налога: сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Сумма налога исчисляется по каждому добытому полезному ископаемому, подлежит уплате по месту нахождения каждого участка недр, а по добытым полезным ископаемым за пределами РФ - по месту нахождения организации.

Сроки уплаты налога: не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Взносы во внебюджетные фонды

Плательщики : лица, производящие выплаты физическим лицам (организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями), а также индивидуальные предприниматели, адвокаты.

Объект обложения: выплаты, начисляемые в пользу физических лиц по трудовым и гражданско - правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателям), а также доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением.

Облагаемая база определяется как сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных налогоплательщиками в пользу физических лиц с начала налогового периода по истечении каждого месяца нарастающим итогом, а также как сумма доходов, полученных налогоплательщиками за налоговый период как в денежной, так и в натуральной форме от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности, за вычетом расходов, связанных с их извлечением.

Налоговым периодом признается календарный год, отчетными периодами - первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Ставки взносов дифференцированы в зависимости от доходов. При доходах, начисленных в пользу физических лиц, до 654 тыс. рублей (по состоянию на 2014 г, сумма ежегодно индексируется) ставка равна 30 % (в том числе в Пенсионный фонд - 22 %, в Фонд социального страхования – 2,9%, в Фонд обязательного медицинского страхования – 5,1%), с суммы доходов свыше 654 тыс.рублей ставка равна 10 % (вся сумма зачисляется в пенсионный фонд)

Порядок и сроки уплаты взносов :

плательщики - работодатели исчисляют и уплачивают авансовые платежи не позднее 15-го числа следующего месяца. По итогам отчетного периода плательщики определяют разницу между суммой взносов, исчисленной исходя из базы, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего отчетного периода, и суммой уплаченных за тот же период ежемесячных авансовых платежей, которая подлежит уплате в срок, установленный для представления расчета по взносам.

7.8 Задачи по теме «Налогообложение предприятий»

1. Предприятие приобрело станок 10 января 2010 г за 150 тыс. руб. с НДС , норма амортизации 10%.
Станок был продан 1-го апреля 2015 г. за 140 тыс. руб. (с НДС). Определить сумму налога на прибыль, уплаченную в результате этой хозяйственной операции.
2. На предприятии было произведено 1000 шт. изделий, которые были реализованы по цене 1000 руб. за шт. (без НДС) и получена от покупателей предоплата в счет будущих поставок в сумме 60 тыс. руб. За период были произведены следующие расходы уплачено за электроэнергию 60 тыс. руб. Получены от поставщиков материалы 100 т по цене 60 руб. за кг (с НДС). Уплачено поставщику материалов 72 тыс. руб. Определить сумму НДС к уплате в бюджет.
3. На предприятии работает 50чел. Из них 10 чел имеют среднемесячную заработную плату 10000 руб., 10 чел 38000руб, 10 чел. 70000 руб. Определить сумму к уплате во внебюджетные фонды за год.
4. Первоначальная стоимость основных средств предприятия на 1 января 1 млн. руб, остаточная стоимость 600тыс. руб. Средний срок службы 10 лет. Произведено продукции за квартал на 100 тыс.т, реализовано 90 тыс. т. Расходы на производство 1т:
материалы 500 руб.,
заработная плата 100 руб.,
амортизация ?? руб,
расходы на ремонт оборудования 200 руб,
прочие расходы 120 руб.
Определить сумму налога на имущество за 1 кв.
Продукция была реализована по оптовой цене с НДС 2000 руб.
Определить сумму налога на прибыль за 1 квартал.
5. Работник, имеющий 2 иждивенцев, получает заработную плату 25000 руб. в месяц. В марте работнику была выдана путевка в дом отдыха стоимостью 40000 руб. за 50% стоимости. Определить сумму налога на доходы физических лиц, удержанную с января по июнь.
6. Предприятие в апреле реализовало станок, остаточной стоимостью 10000 руб. за 15000 руб. (с НДС). Определить, сумма каких налогов измениться под влиянием данной операции в апреле и на сколько.

7. Предприятие в 1 квартале получило прибыль 100000 руб. Во 2 квартале было произведено и реализовано 100 т продукции, затраты на производство 1 т 1000 руб, цена реализации (с НДС) 1800 руб. . Определить сумму налога на прибыль и авансовых платежей во 2 квартале
8. Предприятие в апреле в дополнительно приняло на работу 2 чел, с месячной з/платой 15000 руб. Определить налоговая база по каким налогам измениться и на сколько.
9. Предприятие произвело 1000 т продукции, из них было реализовано 950 т по цене 1600 руб с НДС. И 10т . по цене 1800 руб (с НДС). Прямые расходы составили 500 000 руб. Косвенные расходы 200000 руб . Внереализационные доходы 10000 руб. Определить сумму налога на прибыль.
10. Предприятие ежемесячно приобретает оптом 1000 изделий по цене 120 руб. (с НДС) и перепродает их по 200 руб. с НДС С 1 мая повышается закупочная цена изделий на 10%. Какие налоги, уплачиваемые предприятием изменятся и насколько?

7.9 Тесты по теме «Налогообложение предприятий»

1. Какие из перечисленных налогов являются федеральными:
 - НДС
 - Налог на прибыль
 - Налог на доходы физических лиц
 - Транспортный налог
 - Налог на имущество предприятий
 - Земельный налог
 - Государственная пошлина
2. В соответствии с налоговым кодексом все расходы на производство и реализацию продукции , учитываемые при налогообложении прибыли делятся на:
 - А) Прямые и косвенные
 - Б) Постоянные и переменные
 - В) основные и вспомогательные
3. Налогоплательщиками НДС в соответствии с НК являются:
 - А) Юридические лица, предприятия с иностранными инвестициями, международные объединения и иностранные лица, осуществляющие производственную и коммерческую деятельность на территории РФ

- Б) Организации, индивидуальные предприниматели и лица , признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товара через таможенную границу РФ
- В) Промышленные и торговые предприятия
4. Что включается в понятие «Добавленная стоимость»
- А) Амортизация, заработная плата, отчисления в социальные страховые фонды, полученная прибыль
- Б) чистая прибыль предприятия
- В) Заработная плата и прибыль предприятия
5. В настоящее время применяются следующие ставки НДС:
- А) 0, 10 и 18%
- Б) 5 и 20%
- В) 13 и 18%
6. Выберите из списка товары , которые относятся к подакцизным:
- А) спирт этиловый;
- Б) пиво;
- В) бензин автомобильный;
- Г) легковые автомобили;
- Д) натуральный мех;
- Е) нефть;
- Ж) кофе;
- З) табачные изделия.
7. Получить освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС имеют право предприятия, у которых выручка за 3 последовательных календарных месяца не превышает:
- А) 1 000 000 руб.
- Б) 3 000 000 руб.
- В) 500 минимальных размеров оплаты труда
8. Если в отчетном периоде получен убыток то налоговая база по налогу на прибыль
- А) Равна нулю
- Б) принимается на уровне предыдущего периода
- В) Равна величине убытка
9. Расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям), в соответствии с правилами главы 25 НК РФ включаются в состав:

- а) нематериальных активов;
- б) амортизируемого имущества;
- в) материальных расходов;
- г) прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией

10. Плательщиками налога на прибыль признаются:

- а) организации, являющиеся юридическими лицами по законодательству России (включая организации с иностранными инвестициями) и занимающиеся предпринимательской деятельностью, а также филиалы и другие обособленные подразделения этих организаций имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет;
- б) российские организации и иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и получающие доходы от источников в Российской Федерации;
- в) организации (в том числе бюджетные) являющиеся юридическими лицами по законодательству России и занимающиеся предпринимательской деятельностью

Тема 8. ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

8.1 План производства продукции

8.2 Выручка от реализации продукции

8.3 Валовая и реализованная продукция

8.1 План производства продукции

План производства продукции (производственная программа) является основным ведущим разделом перспективного и текущего плана предприятия и определяется на основе объема продаж, номенклатуры и ассортимента продукции, ее качества, массы прибыли, уровня рентабельности, размера рыночной доли предприятия и т.п.

Разработка производственной программы осуществляется на основе изучения рынка специальным подразделением предприятия — *службой маркетинга*.

В комплекс маркетинговых мероприятий фирмы по разработке производственной программы обычно входят:

- изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке;

- анализ рыночных возможностей фирмы;
- оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития;
- анализ используемых форм и каналов сбыта;
- оценка используемых фирмой методов ценообразования;
- исследование мероприятий по продвижению товаров (услуг) на рынок;
- изучение конкурентов;
- выбор «ниши» (наиболее благоприятного сегмента) рынка.

После проведения маркетинговых исследований производственная программа внутри фирмы разрабатывается в такой последовательности:

1. Определяются номенклатура и ассортимент продукции, включенные в план, объем ее поставок в натуральном выражении согласно заключенным договорам.

2. Составляется план поставок продукции в натуральном выражении по потребителям.

3. На основе объема поставок (реализации) и изменения остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении с календарным распределением внутри планируемого периода.

4. Объем производства по отдельным видам продукции обосновывается расчетами балансов производственных мощностей по ведущим подразделениям: группам оборудования, участкам, цехам, предприятию в целом.

5. На основе объемов производства и реализации продукции в натуральном выражении рассчитываются стоимостные измерители производственной программы: товарная и реализованная продукция.

6. Составляется график отгрузки продукции в соответствии со сроками, указанными в договорах, с заказчиками.

7. Производственная программа планируется по основным цехам предприятия.

Производственная программа планируется на 3—5 лет, на год с разбивкой по кварталам и месяцам, рассчитывается в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных показателях.

Объем производства в натуральном выражении характеризуется номенклатурой и ассортиментом выпускаемой продукции в физических единицах, соответствующих их потребительским свойствам (меры веса, длины, объема).

Номенклатура продукции — наименование (перечень) изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску. **Ассортимент продукции** — разновидность этих изделий по видам, типам, сортам, размеру и т.п. в разрезе номенклатуры.

Основой для определения объема продукции в стоимостном выражении служит **план производства продукции в натуральном выражении**. Неотъемлемой частью плана производства продукции в натуральном выражении является **задание по дальнейшему повышению качества продукции**.

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют **условно-натуральный измеритель**.

Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в нормо-часах, человеко-днях, станко-часах, в сочетании с натуральными, используется для определения численности работников, норм выработки, размера оплаты труда, для планирования производственных программ заготовительных и других цехов, и иных целей.

Стоимостные (денежные) измерители являются обобщающими, с их помощью можно определить общий объем производства фирмы. В стоимостном выражении планируются такие важные показатели производственной программы, как объем товарной, валовой, реализованной продукции, и др.

Товарная продукция является основным показателем плана производства и служит базой для расчета валовой и реализованной продукции. Стоимостью товарной продукции является стоимостью той части производимой предприятием продукции, которая предназначена для реализации.

В **объем товарной продукции** включаются:

- стоимость готовых изделий;
- стоимость полуфабрикатов своего производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону;
- стоимость полуфабрикатов и продукции для поставки своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия;
- стоимость нестандартного оборудования, приспособлений и т.п. общего назначения своего производства, зачисляемых в основные средства предприятия или реализуемых на сторону;
- стоимость услуг и работ промышленного характера по заказам со стороны или для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия, включая работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия.

В товарную продукцию не включается стоимость сырья, материалов, оплаченных заказчиком. Однако, если из этого сырья на предприятии изготовлена для заказчика продукция, то в товарную продукцию включается стоимость переработки сырья.

Товарная продукция в большинстве отраслей промышленности определяется по заводскому методу, т.е. в объем товарной продукции не включается стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, изготовленных

предприятием для собственных нужд. Исключением являются предприятия пищевого комплекса, где в стоимостные показатели объема произведенной продукции включается внутризаводской оборот, т.е. стоимость потребленных для собственных нужд готовых изделий и полуфабрикатов.

Товарная продукция по готовым изделиям планируется в действующих ценах предприятия. По отчету она рассчитывается в фактически действующих в отчетном году ценах; также в отчете товарная продукция определяется в сопоставимых (неизменных на определенную дату) ценах предприятия.

В платежных документах на продукцию (товар, услугу) кроме цен изготовителя выделяется налог на добавленную стоимость, акцизы и другие платежи, имеющие характер косвенных налогов.

Цеховые программы основных цехов предприятия рассчитываются в порядке, обратном ходу технологического процесса, т.е. от выпускающих к обрабатывающим и далее к заготовительным цехам. Такой порядок позволяет взаимно согласовывать сроки выпуска продукции цеха со сроками выпуска готовых изделий, установленными в производственной программе завода.

8.2 Выручка от реализации продукции

Готовой продукцией предприятия называются изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад для реализации.

Оценка и учет готовой продукции на складе ведется по производственной себестоимости, по оптовым ценам реализации или по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость (НДС).

Готовая продукция является одним из важнейших элементов оборотных средств предприятия и ключевой стадией их кругооборота. Создание готовой продукции означает наступление товарной стадии кругооборота оборотных средств. Для превращения в дальнейшем товарной формы стоимости в денежную форму необходима реализация.

Реализация продукции – это отпуск, отгрузка продукции, покупателям и получение денежных средств от продажи продукции (товаров, услуг). Реализация продукции промпредприятия осуществляется в соответствии с заключенными договорами гражданско-правового характера или путем свободной продажи через розничную торговлю.

В договорах на поставку продукции указывают поставщика и покупателя, необходимые реквизиты (показатели) по изделиям, цены, скидки, наценки, порядок и сроки расчетов, сумму НДС и др. в международ-

ной практике принято дополнительно указывать непреодолимые обстоятельства (форс-мажор), поручительство, гарантии исполнения договорных обязательств, порядок возмещения убытков, оговорку о подсудности и др.

Реализация продукции (товаров, услуг) производится предприятием по следующим ценовым параметрам:

- по свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС;
- по гос. регулируемым оптовым ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС (продукция топливно-энергетического комплекса и услуги производственно-технического назначения);
- по государственным регулируемым розничным ценам (за вычетом, в соответствующих случаях, торговых скидок, скидок сбыта и опта) и тарифам, включающим НДС и налог с продаж (для продажи товаров и оказания услуг населению).

При установлении оптовых цен указывается франко, то есть за чей счет производится оплата расходов по доставке продукции от поставщика к покупателю.

Основанием для отгрузки готовой продукции покупателям или её отпуска со склада обычно служат приказы отдела сбыта или отдела маркетинга предприятия. На основании товарно-транспортных накладных и других документов на отпуск продукции на сторону поставщиком оформляются платежные требования-поручения для расчетов с покупателями через банк.

Покупатель, получив продукцию, накладные и платежные требования-поручения, должен в установленные сроки через счета в банках оплатить поставку, то есть погасить образовавшуюся задолженность. Сумма образовавшейся задолженности учитывается покупателем как *кредиторская задолженность*, а продавцом товара эта же сумма задолженности учитывается как *дебиторская задолженность*. Таким образом, в рамках конкретной сделки по реализации продукции поставщик выступает в роли кредитора, а покупатель – в роли дебитора. В связи с риском неплатежей предприятия поставщики часто требуют предоплату, которая может достигать до 100%. Обычная практика – 30-70%.

Денежные средства (выручка) от реализации продукции поступают на счета производителя продукции и могут служить источником средств для возмещения затрат предприятия и образования доходов.

Выручка от реализации продукции - это сумма денежных средств, полученных предприятием за *произведенную продукцию*. Кроме того, предприятие может получить *выручку от прочей реализации* (от реализации незавершенного строительства, материалов и др.) а также *доходы от внереализационных мероприятий* (доходы от сдачи имущества

в аренду, доходы по операциям с ценными бумагами, штрафы по рекламациям, пени и др.).

Общая сумма выручки предприятия определяется по формуле

$$\text{Ореал.} = \text{Ореал.тов.} + \text{Ореал. проч.} + \text{О вн.реал.}$$

Основной частью общей выручки предприятия является выручка от реализации продукции, которая определяет величину финансового результата. Выручка предприятия от реализации товаров соответствует принятому в мировой практике понятию «объем продаж». Он рассчитывается по формуле

$$\text{О продаж} = \text{Ц} * \text{Q}.$$

Своевременность и полнота поступления выручки на счета предприятия обуславливает снижение дебиторской задолженности и способствует обеспечению нормального финансового состояния предприятия.

Важную роль в системе анализа и оценки деятельности предприятия играет метод определения выручки от реализации продукции. В рамках учетной политики предприятие выбирает метод определения выручки от реализации:

- по срокам оплаты отгруженной продукции покупателем (кассовый метод);
- по срокам отгрузки продукции и оформлению расчетных документов (метод начисления).

Крупные промышленные предприятия могут использовать только второй метод из двух приведенных.

8.3 Валовая и реализованная продукция

Валовая продукция — это стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени. Валовая продукция отличается от товарной продукции на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода.

Изменение остатков незавершенного производства учитывается только на предприятиях с длительным (не менее двух месяцев) производственным циклом и на предприятиях, где незавершенное производство велико по объему и может резко изменяться во времени. В машиностроении учитывается также изменение остатков инструментов и приспособлений.

Валовая продукция (ВП) рассчитывается по заводскому методу как разница между валовым и внутризаводским оборотом:

$$\text{ВП} = \text{В}_0 - \text{В}_{\text{вн}}$$

где В_0 — валовой оборот;

V_n — внутризаводской оборот.

Валовой оборот — это стоимость всего объема продукции, произведенного за определенный период всеми цехами предприятия независимо от того, использовалась ли данная продукция внутри предприятия для дальнейшей переработки или была реализована на сторону.

Внутризаводской оборот — это стоимость продукции, выработанной одними и потребленной другими цехами в течение одного и того же периода времени.

Незавершенное производство — незаконченная производством продукция: заготовки, детали, полуфабрикаты, находящиеся на рабочих местах, контроле, транспортировке, в цеховых кладовых в виде запасов, а также продукция, не принятая ОТК и не сданная на склад готовых изделий.

Незавершенное производство учитывается по себестоимости. Для пересчета остатков незавершенного производства в оптовые цены используются два способа:

1) по степени готовности незавершенного производства на основе соотношения трудоемкости уже выполненных работ и трудоемкости готового изделия;

2) по коэффициентам, характеризующим соотношение стоимости готовых изделий в оптовых ценах и фактической себестоимости тех же изделий.

Ожидаемые остатки незавершенного производства на начало планового года в цехах определяют по отчетным данным на основе инвентаризации.

На конец планового года норматив остатка незавершенного производства (H_k) рассчитывается по формуле 16.

$$H_k = N_{\text{сут}} * C * T_{\text{ц}} * K_{\text{г}}, \quad (16)$$

где $N_{\text{сут}}$ — суточный выпуск продукции в натуральном выражении;

$T_{\text{ц}}$ — длительность производственного цикла, дни;

C — себестоимость продукции, руб.;

$K_{\text{г}}$ — коэффициент готовности незавершенного производства.

Коэффициент готовности незавершенного производства определяется по методике, изложенной выше — по трудоемкости или по стоимости.

Валовая продукция рассчитывается в действующих сопоставимых ценах, т.е. неизменных на определенную дату цен на предприятии. С помощью этого показателя определяют динамику общего объема производства, динамику фондоотдачи и других показателей эффективности производства.

Реализованная продукция характеризует стоимость объема продукции, поступившей в данном периоде на рынок и подлежащей оплате потребителями.

Стоимость реализованной продукции определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства и работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону, а также стоимость реализации продукции и выполнения работ для своего капитального строительства" и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки от реализации продукции, а рассматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении общей (балансовой) прибыли.

Объем реализованной продукции рассчитывается исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок (по экспортируемой продукции — без экспортных тарифов). Реализованная продукция по работам и услугам промышленного характера, полуфабрикатам собственного производства определяется на основе заводских договорных цен и тарифов.

Объем реализованной продукции (РП) по плану определяется по формуле 17.

$$РП = О_{н} + ТП - О_{к}, \quad (17)$$

где ТП — объем товарной продукции по плану;

$О_{н}$ и $О_{к}$ — остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года входят:

- готовая продукция на складе, в том числе отгруженные товары, документы по которым не переданы в банк;
- отгруженные товары, срок оплаты которых не наступил;
- отгруженные товары, не оплаченные в срок покупателем;
- товары на ответственном хранении у покупателя.

На конец года остатки нереализованной продукции принимаются в расчет только по готовой продукции на складе и отгруженным товарам, срок оплаты которых не наступил.

Все составные части реализованной продукции рассчитываются в ценах реализации: остатки на начало года — в действующих ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки

нереализованной продукции на конец периода — в ценах планируемого года.

В бухгалтерском учете выделяется *отгруженная и сданная заказчиком на месте продукция и продукция реализованная*, при этом моментом реализации считается поступление денежных средств на расчетный счет поставщика. Предприятие может выбрать один из вариантов учетной политики: определять прибыль либо по разности стоимости и себестоимости отгруженной продукции (т.е. до момента ее фактической оплаты заказчиком), либо только после оплаты заказчиком физически отгруженной продукции. Менять учетную политику в течение года предприятие не имеет права.

На основе показателя объема реализованной продукции рассчитывается ее полная себестоимость и прибыль от реализации.

Ряд предприятий осуществляют планирование и оценку деятельности по чистой продукции, которая определяется путем вычитания из товарной продукции материальных затрат и суммы амортизации основных фондов, что в условиях рынка соответствует понятию «валовой доход».

8.4 Задачи теме «Показатели объемов производства и реализации продукции»

1. Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., , в том числе на внутри-производственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал.

2. В течение года бумажно-картонной фабрикой выпущено 450 тыс. картонных коробок по цене 120 руб. за единицу и 500 тыс. коробок по цене 210 руб. за единицу. Остаток незавершенного производства на начало года составил 320 тыс. руб., а на конец года – 290 тыс. руб.

Определите объем валовой продукции.

3. Годовой выпуск продукции бумажной фабрики в натуральном выражении по бумаге А – 5500 пачек; бумаге Б – 7300 пачек; В – 6000 пачек; Г – 4000 пачек. Оптовая цена за пачку бумаги А – 100 руб.; Б – 180 руб.; В – 250 руб.; Г – 290 руб. Остатки готовой продукции на складе по всем видам продукции на начало планируемого периода составляют 2530

тыс. руб. Готовая продукция, отгруженная потребителю, но не оплаченная им в отчетном периоде, стоит 1700 тыс. руб. Остатки нереализованной продукции по всем видам на конец года составили 4880 тыс. руб.

Определите планируемый объем реализованной продукции.

4. В отчетном году на целлюлозно-бумажном предприятии было выработано готовой продукции А тыс. руб. Реализовано полуфабрикатов по специальному заказу Б тыс. руб., отпущено электроэнергии, выработанной предприятием, на сторону В тыс. руб. Определите объем товарной и валовой продукции.

8.5 Тесты по теме «Показатели объемов производства и реализации продукции»

1. Что такое товарная продукция?

- А. Весь объем выпуска
- Б. Объем выпуска готовой продукции
- В. Товары и услуги

2. Что такое валовая продукция?

- А. Объем товарной продукции
- Б. Незавершенное производство
- В. Сумма объема товарной продукции и изменения незавершенного производства

3. Что представляет собой объем реализации?

- А. Выручка предприятия
- Б. Выручка за продукцию и услуги с утерей права собственности
- В. Объем продаж

4. Что входит в состав номенклатуры производства?

- А. Весь перечень производимой продукции, работ и услуг
- Б. Укрупненный перечень видов (наименований) продукции и услуг
- В. Высший руководящий состав предприятия

5. Что входит в состав ассортимента производимой продукции, работ и услуг?

- А. Укрупненный перечень видов (наименований)
- Б. Весь перечень наименований
- В. Весь перечень наименований с указанием качественных характеристик

Тема 9. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

- 1. Прибыль как экономическая категория**
- 2. Виды прибыли**
- 3. Основные источники получения прибыли. Факторы и пути ее увеличения**
- 4. Рентабельность**

9.1 Прибыль как экономическая категория

Как экономическая категория прибыль предприятия отражает чистый доход созданный в сфере материального производства. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

9.2 Виды прибыли

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.)

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по формуле 18.

$$Пв = ВР - С, \quad (18)$$

где

ВР – выручка от реализации;

С – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$Пп = Пв - Ру - Рк, \quad (19)$$

где

Ру – расходы на управление;

Рк – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$Пн = Пп + Спд - Спр, \quad (20)$$

где

Спд – прочие доходы;

Спр – прочие расходы.

В число прочих доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за ис-

пользование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке. Сюда включают также штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы. В настоящее время к прочим доходам нужно отнести и поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Прочие расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями. К прочим расходам относят также штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы.

Чистая прибыль может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$Пч = Пно - Н - Оп, \quad (21)$$

где

Н – сумма налогов;

Оп – прочие обязательные платежи из прибыли.

9.3 Основные источники получения прибыли. Факторы и пути её увеличения

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

Кроме производственной и предпринимательской деятельности источником образования прибыли предприятия может быть его монопольное положение по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т.д.

9.4 Рентабельность

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$R_{\text{прод}} = (\Pi - C)/C, \quad (22)$$

где

Π - цена единицы продукции без НДС и акцизов;

C - себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$R_{\text{п}} = \Pi / (\text{ОС}_{\text{ср}} + \text{ОбС}_{\text{ср}}), \quad (23)$$

где

Π – сумма прибыли;

$\text{ОС}_{\text{ср}}$ - среднегодовая стоимость основных средств;

$\text{ОбС}_{\text{ср}}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли.

С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий, а рентабельность производства, или общая, балансовая рентабельность, служит показателем эффективности работы предприятия (отрасли) в целом.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов. Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия.

9.5 Задачи по теме «Прибыль и рентабельность»

1. Выручка от реализации продукции – 500 тыс. руб., затраты на производство продукции – 350 тыс. руб., прибыль от реализации материальных ценностей – 15 тыс. руб., прибыль, полученная от сдачи имущества в аренду – 5 тыс. руб., налоговые платежи составили 70 тыс. руб., величина собственного капитала предприятия – 1600 тыс. руб. Определите балансовую и чистую прибыль, рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала предприятия.

2. Фактическая себестоимость продукции – 2000 руб., минимально приемлемая выручка от реализации продукции – 2500 руб. Определите минимально приемлемую рентабельность продаж.

3. В базовом периоде переменные затраты составляли 450 тыс. руб., постоянные – 200 тыс. руб., а выручка от реализации – 700 тыс. руб.

Определите, как изменится прибыль от реализации в рассматриваемом периоде, если реализация продукции увеличится на 20%.

4. Определите чистую прибыль предприятия, если полная себестоимость реализованной продукции – 3 300 тыс. руб., стоимость реализованной продукции – 4 400 тыс. руб., налог на прибыль составляет 20%, НДС – 18%. прочие налоги – 200 тыс. руб., проценты по кредиту – 150 тыс. руб.

5. Предприятие реализовало за период 20 000 тонн продукции по цене – 3000 руб./т; полная себестоимость единицы продукции равна 2000 руб/т. В том же периоде реализовано излишнее оборудование на сумму 250 тыс. руб.; остаточная стоимость этого оборудования составила 150 тыс. руб. Сумма внереализационных доходов 100 тыс. руб., расходов за рассматриваемый период – 180 тыс. руб. Налог на прибыль 20 %. Рассчитайте валовую прибыль, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности и чистую прибыль.

6. Средняя стоимость основных средств предприятия по группам в текущем году составляла (в млн. руб.): здания – 25, сооружения – 5, машины и оборудование – 50, в том числе установленное в начале года – 10. Норма амортизации для пассивной части составляет 5 %, для активной – 15 %. Метод амортизации – линейный. Для нового, работающего один год оборудования, применяется метод суммы лет. Численность работающих на предприятии по категориям и среднемесячная заработная плата приведены в таблице. Страховые взносы в государственные социальные фонды – 30 %. Годовой объем производства составляет один миллион единиц продукции. На производство единицы продукции затрачено сырья, материалов и энергетических ресурсов на сумму 152 руб. Прочие затраты в структуре себестоимости составляют 20 %. Вся продукция была реализована по средней цене 250 руб/ед. Рассчитайте фондоотдачу, производительность труда, себестоимость единицы продукции, прибыль предприятия, критический выпуск (доля условно-постоянных расходов 25 %), рентабельность продукции.

9.6 Тесты по теме Прибыль и рентабельность

1. Экономическую прибыль целесообразно рассчитывать
 - А) при составлении отчетности предприятия;
 - Б) для целей налогообложения;
 - В) при открытии нового предприятия или нового вида деятельности;
2. Валовая прибыль – это
 - А) прибыль от реализации продукции с учетом прочих доходов и расходов;
 - Б) разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) и себестоимостью продукции (работ, услуг);
 - В) прибыль предприятия за вычетом налогов;.
3. На величину прибыли в большей степени влияет
 - А) изменение структуры себестоимости;
 - Б) изменение условий труда;
 - В) нарушение хозяйственной дисциплины.
4. Можно ли сравнивать рентабельность производства различных по размерам предприятий ?
 - А) такое сравнение неправомерно, предприятия используют различные ресурсы;
 - Б) такое сравнение оправдано, если рентабельность рассчитывается для предприятий, выпускающих одинаковую продукцию;
 - В) такое сравнение правомерно, т. к. рентабельность относительный показатель.

5. Рентабельность продукции показывает
- А) какую прибыль приносит каждый рубль реализованной продукции;
 - Б) эффективность производства каждого вида продукции;
 - В) эффективность производственно-хозяйственной деятельности.
6. Рентабельность предприятия повысится, если увеличится
- А) сумма оборотных средств;
 - Б) стоимость основных средств;
 - В) прибыль;

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Положение по бухгалтерскому учету “Учет основных средств” ПБУ 6/01
3. Положение по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” ПБУ14/2000 (Утв.приказом Минфина РФ от 16.10.2000 г. №91н)
4. Положение по бухгалтерскому учету “Учет материально-производственных запасов” ПБУ 5/01
5. Положение по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99 (Утв.приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. №32н)
6. Положение по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99 (Утв.приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. №33н)
7. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. (Постановление Правительства РФ от 01.01.02 №1)
8. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. .
9. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации: учеб. пособие, /Под ред. проф. В.Я.Горфонкеля, Б.Н. Чернышева, - М.; ЮНИТИ-ДАНА, 2008

Учебное текстовое электронное издание

**Кузина Глафира Викторовна
Савинова Татьяна Львовна
Усманова Клара Фуадовна**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Издается полностью в авторской редакции
0,7 Мб
1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2014 год
ФГБОУ ВПО «МГТУ»
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Кафедра экономики и маркетинга
Центр электронных образовательных ресурсов и
дистанционных образовательных технологий
e-mail: ceor_dot@mail.ru