План

І. Теоретическая часть

1. Цены на рынке капитальных активов, процентная ставка и спрос на инвестиции

2. Транспортные тарифы на перевозку грузов и методика их расчета

ІІ. Практическая часть

Список литературы

І. Теоретическая часть

1. Цены на рынке капитальных активов процентная ставка и спрос на инвестиции

Купля-продажа денег, ценных бумаг имеет свою специфику, и это находит отражение при формировании процентной ставки, темпов инфляции и валютного курса.

Среди различных видов цен, используемых коммерческими банками, особое место занимает процентная ставка – номинальная и реальная (рыночная). Рыночная ставка процента колеблется под влиянием факторов, определяющих рыночную конъюнктуру. В учебнике по управлению финансами в коммерческих банках американского экономиста Джозефа Ф. Синки выделяются следующие составные части рыночной ставки процента:

• вознаграждение за отказ от потребления;

• премия за ожидаемую инфляцию;

• премия за несение риска непогашения;

• премия за несение процентного риска.

Процентная ставка включает в себя несколько элементов, точно так же как и структура цены любого товара. При формировании процентной ставки важную роль играют и скидки к ставке, которые устанавливаются в зависимости от деловой политики, проводимой банком.

Количество скидок в процентной ставке зависит от видов и размеров страхования депозитов. Регулирование уровня процентной ставки снижает риск неплатежеспособности.

Мелкие вкладчики готовы платить за диферсификацию портфеля и за его прогрессивную оценку, осуществляемую банками. У банков при этом образуются более низкие издержки на привлекаемые средства. Полученная экономия выступает по своему содержанию как вознаграждение банка за посредничество при реализации риска.

Большинство банковских пассивов краткосрочны, и их вкладчики не несут значительного процентного риска. В целях привлечения клиентов банки устанавливают скидки с процентной ставки. За создание удобств для клиента или за предоставление клиенту дополнительных услуг в виде открытия чековых счетов или сдачи в аренду сейфов взимается дополнительная плата.

Наоборот, по крупным депозитам рисковая премия может колебаться в значительных размерах. Стоимость ссуды с учетом многих факторов выступает как функция издержек на привлечение банковских средств, риска невозвращения ссуды, срока ссуды, характера взаимосвязи между клиентом и банком. Например, хорошие и первоклассные клиенты получают привилегии в виде скидок от процентной ставки.

Разница между процентными ставками есть маржа, то есть прибыль банка. Маржа призвана покрыть основные операционные расходы банка, обеспечить выплату налогов и норму прибыли, необходимую для обеспечения нормального процесса расширенного воспроизводства банковской деятельности.

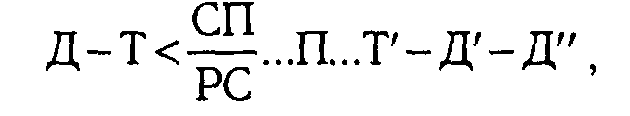
В экономической науке принято считать, что теория процента строится на базе теории ценности и теории денег.

Ссуда денег есть отчуждение права собственника на присвоение с помощью денег чужого труда и реализация данного права в возрастании стоимости ссуды при ее возврате. Таким образом, процент за кредит возникает, с одной стороны, как результат, а с другой – как условие выбора собственником в альтернативе отчуждения принадлежащей ему потребительной стоимости. Характер потребительной стоимости принадлежащих кредитору средств зависит от способа производства и определяет появление соответствующего ему отношения по плате за кредит. Процент за кредит в этом качестве делает возможной ссуду. Известное определение – процент как движущий мотив развития кредитных отношений – отражает именно эту сторону содержания процента.

С помощью процента собственник превращает деньги в капитал, от него же требуют не капитала, а денег как таковых. Это соответствует различию ролей кредитора и заемщика.

Процент, как и всякая цена, становится результатом торга, в данном случае торга между функционирующим и денежным капиталистами. Вместе с тем объект их торга – это особый товар. С обычным товаром его объединяет только то, что, как и в любой сделке «купли-продажи», денежный капиталист в действительности отчуждает потребительную стоимость и отдает ее как товар. Но при купле-продаже обычного товара только потребительная стоимость и отчуждается. При ссуде же отчуждается и стоимость. Общность сделок ссуды и купли-продажи, собственно, и отражает характеристика процента как цены. Отличия этих сделок выражаются в иррациональности такой цены. При равенстве спроса и предложения, равно как и при любых других условиях, цена не может равняться стоимости ссуживаемых средств. Механизм формирования этой цены соответствует не стоимости, а выражаемой ценой потребительной стоимости ссуживаемых денег быть средством присвоения чужого труда. Вокруг цены разворачивается конкуренция денежного и функционирующего капиталистов. Механизм их конкуренции становится механизмом формирования уровня процентных ставок. В самом деле, только разделение капиталистов на денежных и промышленных превращает часть прибыли в процент, вообще создает категорию процента, и только конкуренция между этими двумя видами капиталистов создает ставку процента.

Движение денег совершается по схеме:



где Д – деньги, взятые в ссуду, допустим, 1 млн руб. На них покупается товар Т;

СП – средства производства;

PC – рабочая сила;

П – процесс производства, в результате которого создается новый товар Т'.

Т' реализуется за деньги Д'. Предположим, получаем от реализации 1,2 млн руб. Из этой суммы возвращается кредит 1 млн руб. и процентная ставка за него при норме 5% – 50 000 руб. Оставшаяся часть – 150 тыс. руб. – принимает форму прибыли производителя товара и называется предпринимательским доходом. Она равна 15%. Процесс кругооборота денег должен носить непрерывный характер.

Как цена, регулируемая не стоимостью, а колебаниями спроса и предложения, процент не может иметь естественной нормы. Но поскольку заемщик и кредитор делят одну потребительную стоимость, соответственно и процент оказывается в известных границах связан со средней нормой прибыли и является ее частью.

Так как при купле-продаже отдаются деньги, а не их стоимость, которая возмещается в форме товара, поэтому цена, возникающая в кредитной сделке, где товарная и денежная формы стоимости не противостоят друг другу, не может быть обычной ценой, денежным выражением стоимости, а является иррациональной ценой потребительной стоимости ссуживаемых средств.

Норма процента есть величина, выражающая среднюю ставку процента по ее изменениям во время крупных промышленных циклов. Среднюю норму процента, в отличие от постоянно колеблющихся рыночных ставок, невозможно определить каким-либо законом. Соотношение спроса и предложения не играет никакой роли. Один и тот же капитал выступает как ссудный (для кредитора) и как торговый (для заемщика – функционирующего капиталиста). Как эти два лица делят полученную прибыль – это чисто эмпирический, относящийся к царству случайностей факт.

Большой удельный вес перераспределительной, спекулятивной экономики породил и другие теории процентной ставки. В западной экономической литературе процент обычно рассматривается как «естественная» форма дохода, присваиваемого собственником капитала.

Например, норма процента у Дж. М. Кейнса наряду с графиком предельной эффективности инвестиций или ожидаемым доходом от имеющихся капитальных вложений представлена как фактор, определяющий величину инвестиций. Инвестиции, в свою очередь, играют важную роль в определении уровня национального дохода и занятости. Дж. М. Кейнс особо подчеркивал, что предельная эффективность капитала зависит прежде всего от оценки будущих прибылей, что делает ее крайне чувствительной ко всякого рода спекуляциям, панике, техническим переворотам и т. п. Однако нижним пределом этого показателя – пределом, существующим сегодня, является ставка процента. Сегодняшняя ставка процента определяет для предпринимателя нижнюю границу прибыльности его будущих капитальных вложений. Чем ниже норма процента, тем дальше отодвигаются эти границы, и наоборот, жесткость процентной ставки, по Дж. М. Кейнсу, будет тормозить склонность к инвестированию.

Дж. М. Кейнс выдвинул совершенно иное, отличное от классиков и неоклассиков объяснение процента. Процент в его теории – автономный фактор, его уровень определяется взаимодействием предложения и спроса на денежные остатки, то есть не на все сбережения, а лишь на их денежную часть. Процент у Дж. М. Кейнса чисто денежный феномен, отражающий игру рыночных сил на денежном рынке. Именно в этом направлении развивал Дж. М. Кейнс и свою концепцию денежного спроса, связав его с так называемой «склонностью к ликвидности». Три мотива, согласно Дж. М. Кейнсу, регулируют уровень денежной наличности, накапливаемой индивидуумами:

• трансакционный, вытекающий из потребностей товарно-денежных отношений, – потребность в наличных деньгах для текущих сделок потребительского или производственного характера, то есть для осуществления товарообменных сделок;

• мотив предосторожности, тесно связанный с первым мотивом, – то есть желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться определенной частью ресурсов в форме денежной наличности или риск потери капитала;

• спекулятивный мотив, непосредственно связанный с нормой процента, – то есть намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее, или неопределенность по поводу будущих изменений нормы процента.

Необходимость отказаться от денежной ликвидности и порождает, по мнению Кейнса, своеобразную плату, принимающую форму процента. «Норма процента в любое время, – пишет Дж.М. Кейнс, – будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. Норма процента –...это "цена", которая уравновешивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег».

Чем выше «склонность к ликвидности», усиливаемая, прежде всего, неуверенностью участников процесса на рынках денежного капитала, тем выше процент, и наоборот.

Учет спекулятивного мотива предпочтения ликвидности ставит потребность в деньгах в зависимость от колебаний нормы процента (вернее, если точно следовать схеме Кейнса, степени отклонения рыночной нормы процента от того уровня, который в данный момент считается «нормальным»). Акцент на норме процента как важной детерминанте спроса на деньги имел исключительно важные и далеко идущие последствия для экономической теории. Во-первых, с введением процента в анализ спроса на деньги была поставлена проблема оптимизирующего выбора при размещении хозяйствующим субъектом своих ресурсов между альтернативными видами активов. Во-вторых, при таком преобразовании функции спроса начинает играть важную роль анализ ожиданий хозяйственных агентов в условиях неопределенности и риска. Наконец, спрос на деньги, в постановке Дж. М. Кейнса, утрачивает черты устойчивости и предсказуемости, которые свойственны ему в неоклассических схемах.

Главным моментом в теории Дж.М. Кейнса является то, что «процент – это в высшей степени психологический феномен», утративший вопреки реальной действительности капитализма связь с природой ссудного капитала, зато тесно породнившийся с денежной сферой. Это не вознаграждение за сбережение, а плата «за расставание с ликвидностью», за преодоление страха перед неопределенным будущим и риска неплатежа по обязательствам и договорам.

Традиционные теории А. Маршалла, Л. Вальраса и др. рассматривают норму процента как фактор, который приводит в равновесие желание инвестировать и готовность сберегать. За инвестированием стоит спрос на соответствующие ресурсы, за сбережением их предложения, в то время как норма процента есть такая «цена» ресурсов для инвестиций, при которой спрос и предложение уравниваются. Как цена некоторого товара неизбежно остановится на уровне, где спрос на этот товар равен его предложению, точно так же и норма процента под действием рыночных сил стремится к уровню, при котором объем инвестиций равен объему сбережений. По А. Маршаллу, процент, будучи ценой, уплачиваемой на любом рынке за пользование капиталом, стремится к такому равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен совокупному капиталу, притекающему на рынок при этой же норме процента. Л. Вальрас также придерживается классической традиции: «...каждой возможной норме процента соответствует сумма, которую индивидуумы будут сберегать, а также сумма, которую они будут инвестировать в новые капитальные активы, и эти две агрегатные величины стремятся уравниваться друг с другом, и норма процента есть та переменная, которая приводит их к равенству...». В итоге норма процента устанавливается на уровне, при котором сбережения, представляющие предложение новых капиталов, равны спросу на них. Классики полагают, что любой совершившийся акт индивидуального сбережения автоматически понижает норму процента, что это автоматически стимулирует выпуск новых средств помещения капитала и что норма процента падает ровно на столько, сколько необходимо для того, чтобы стимулировать выпуск новых средств помещения капитала в размере, равном приросту сбережений. При этом все дело представляется как некий саморегулирующийся процесс, который происходит без специального вмешательства со стороны органов, регулирующих денежное обращение.

Процентные ставки испытывают влияние многочисленных факторов – экономических и политических, внутренних и внешних. Главное значение имеет, несомненно, соотношение спроса и предложения денежного капитала. Однако в современных условиях механизм формирования процентных ставок как в России, так и в странах Запада стал более сложным, чем раньше: появляются и усиливаются новые факторы, в то же время роль прежних факторов меняется, иногда происходит ее ослабление.

К числу традиционных факторов, влияющих главным образом на предложение ссудного капитала, относятся степень развития кредитной системы страны и объем денежных накоплений населения. Чем больше денежные накопления, тем больше возможности у кредитных учреждений, выполняющих роль посредников, предоставлять заемщикам ссуды на «приемлемых» условиях, то есть по сравнительно низким ставкам. Так, например, высокий уровень денежных накоплений в ФРГ и Японии является одной из причин традиционно низких процентных ставок в этих странах.

С другой стороны, значительные размеры денежных накоплений вызывают известное снижение спроса на банковские кредиты, развитие политики самофинансирования предприятий. Определенное влияние на стоимость банковского кредита оказывают специфические особенности кредитной системы той или иной страны, например размеры депозитной гарантии – минимальной суммы, которая должна храниться на счете заемщика, возможность финансирования в Центральном банке или другом кредитном учреждении.

Важным фактором также является состояние экономики, в частности фаза экономического цикла. В условиях роста производства, как известно, повышается спрос на заемные средства, в итоге растет процентная ставка. При экономическом спаде, напротив, происходит свертывание производства, предпринимателям становится ненужным дополнительный капитал, падение спроса на денежном рынке вызывает снижение ставок. Вместе с тем надо иметь в виду, что это лишь один из многих факторов, другие могут одновременно действовать в противоположном направлении, оказывая тем самым нивелирующее влияние.

Важное значение для уровня процентных ставок имеют вид и срок кредита, репутация и экономическое положение клиента, продолжительность его деловых отношений с банком. Как мы уже отмечали, «стоимость» кредита, предоставляемого банками крупным компаниям – первоклассным заемщикам, надежность которых не вызывает сомнений, устанавливается на более низком уровне, чем, например, «стоимость» банковского потребительского кредита.

Известное влияние на уровень процентных ставок в стране оказывают такие факторы, как размеры бюджетного дефицита и состояние национальной валюты. Дефицит государственного бюджета и необходимость его покрытия вызывают повышенный спрос государства на заемные средства. В результате процентные ставки на рынке ссудных капиталов повышаются, что может, в свою очередь, привести к уменьшению частных инвестиций, поскольку некоторые из них становятся нерентабельными. Хотя данная зависимость статистически не всегда прослеживается.

Анализ валютного положения многих стран и прежде всего национальных валют в сравнении с уровнем процентных ставок позволяет сделать вывод о наличии взаимосвязи между указанными показателями. Для большинства стран характерна следующая зависимость: устойчивая национальная валюта – низкая процентная ставка. При обесценении валюты происходит повышение краткосрочной процентной ставки.

Большое теоретическое и практическое значение для участников кредитных операций имеет в современных условиях соотношение двух факторов формирования процентных ставок: рыночных сил и государственного регулирования. Цели регулирования процентных ставок состоят, в первую очередь, в приоритетном развитии отдельных отраслей экономики. Так, льготные условия кредитования экспортных отраслей наряду с налоговыми льготами позволяют в ряде стран компенсировать отставание национальных компаний от их иностранных конкурентов на внешнем рынке и сокращать тем самым дефицит торгового баланса. Другая цель регулирования процентных ставок заключается в создании сравнительно единообразных условий для участников национальной кредитной системы.

Наконец, регулирование государством процентных ставок может рассматриваться как важное средство антиинфляционной политики. В начале 80-х гг. многие западные страны проводили политику «дорогих денег» в целях борьбы с инфляцией. Однако сам валютный курс испытывает большое влияние со стороны процентных ставок. Поэтому государственное регулирование процентных ставок нередко преследует цель воздействия на соотношение национальной и иностранной денежных единиц.

Ссудный процент предполагает рынок ссудных капиталов (кредитный рынок), эмбриональное состояние его в РФ в 1989-1991 гг. определило индивидуальный характер процентной политики коммерческих банков. Это, с одной стороны, создало благоприятные условия для усиленной дифференциации процентных ставок по банкам в зависимости от типа и размера последних, местности, клиентуры и прочих обстоятельств, имеющих действительно индивидуальную природу. С другой стороны, уже в 1993-1995 гг. особенности процентной политики, проводимой коммерческими банками, стали отражать проявление ряда общих факторов, имеющих независимый от того или иного банка характер. И сохраняющаяся невысокая в целом интенсивность рынка предопределила широкую вариацию результатов.

Таким образом, факторы, влияющие на процентную ставку, с известной долей условности могут быть разделены на факторы объективного характера (внешние) и факторы внутренние, степень влияния которых на уровень ставок определяется самими банками. К внешним факторам принадлежит состояние кредитного рынка, а также характер государственного регулирования деятельности коммерческих банков (уровень резервных требований, нормативы ликвидности, ставка Центрального банка, ставка налогообложения прибыли). К внутренним факторам относится, прежде всего, оценка банком степени риска по вложениям средств в зависимости от характера ссудозаемщика, вида, сроков пользования и величины ссуды. Сюда же примыкает и определение допустимой цены привлекаемых ресурсов, исходя из задач поддержания ликвидности банка и возможностей прибыльного размещения средств.

В то же время при всей богатой палитре особенностей может быть выделено некое общее базовое начало, фундамент процентной политики банков. Таким фундаментом, если говорить обобщенно, выступает кредитно-денежная политика государства, проводимая Центральным банком. Безусловно, политика Центрального банка не является единственно определяющей. С одной стороны, сама эта политика хорошо ли, худо ли, но ориентируется на состояние экономики и свободного кредитного рынка. С другой – на ставки коммерческих банков влияют факторы, не связанные напрямую с политикой Центрального банка. Имеет место, таким образом, многофакторный процесс, в котором компоненты находятся в тесном взаимодействии. Тем не менее, это не устраняет того факта, что кредитно-денежная политика выступает одним из ведущих факторов изменения цен на кредитном рынке. Определяя (точнее, воздействуя) на общие условия предложения кредита, центральные банки своей политикой оказывают весьма значительное влияние на уровень рыночной цены процента.

Развитие процессов позволяет выявить определенные тенденции в изменении тех или иных инструментов кредитно-денежной политики с точки зрения их влияния на уровень процентных ставок на кредитном рынке. Так, по мере относительного уменьшения доли централизованных кредитных ресурсов в общем объеме ресурсов коммерческих банков и в условиях высокого уровня спроса на кредит начиная с конца 1990 г. увеличивается отрыв ставок коммерческих банков от ставки тогда еще Госбанка и наблюдалось ослабление влияния последней на общий уровень ставок по сравнению с 1988-1990 гг. Ставка Госбанка изначально формировалась в период зарождения новых коммерческих банковских структур и отражала существовавшие на тот момент общие представления о нормальной величине (рыночных) процентных ставок.

В последующем на ее уровень влияли различные факторы, в том числе обострение ситуации на кредитном рынке, реализация Центробанком задач рестриктивной кредитной политики, инфляционные тенденции в экономике и др. Эти факторы задавали общую направленность изменений процентной ставки Центрального банка (в 1988-1989 гг. она была 4-5%, в 1990 г. – 6%, в 1991г.–8-12%, в 1992 г.–20-80%, в 1993 г.–80-210%, в 1994 г.–210-200%, в 1997-1998 гг. она снизилась до 30%). Процентная ставка стала фактором балансировки цен и реализации задач регулирования кредитно-денежной сферы, что способствовало усилению степени воздействия процентной ставки и ее изменений на уровень рыночных цен и рыночных ставок коммерческих банков.

Необходимо также отметить, что рассматривать процентную политику коммерческих банков целесообразно раздельно с учетом:

• надбавок за риск, которые тем выше, чем меньше уверенность банка в надежности возврата ссуды;

• надбавок (скидок) на условия рынка (спрос-предложение) и положение на нем продавца (монополия-конкуренция).

Надбавки-скидки определяются политикой, проводимой Центральным банком РФ и коммерческими банками на рынке кредитных ресурсов и рынке кредита. Что же касается процентной политики как инструмента управления кредитом в народном хозяйстве, то она стала основной политикой «дорогих» и «дешевых» денег, которая была использована при проведении экономических реформ 1992-1999 гг.

В Российской Федерации при проведении экономических реформ в 1992 г. и в последующие годы была взята на вооружение западная теория «дорогих» денег и западная методика регулирования денежного обращения. Высокие процентные ставки, падение курса рубля и высокие темпы инфляции дали возможность разрушить социалистическую экономику и осуществить перераспределение доходов населения, предприятий в пользу частного сектора.

Доходность по ГКО (государственным краткосрочным обязательствам) колебалась за 1998-1999 гг. в пределах от 60 до 450 %. Лишь в отдельные периоды она снижалась до 30%. Сложилась такая практика потому, что ГКО были проданы правительством РФ коммерческим банкам, и через выплату процентов по ГКО и другим ценным бумагам происходило перераспределение бюджетных средств в пользу частных коммерческих банков. Когда в августе 1998 г. долг по государственным ценным бумагам превысил в три раза бюджет, правительство вынуждено было объявить об отказе платить долги и осуществить реструктуризацию долгов. В стране разразился финансовый кризис, и значительная часть коммерческих банков объявила себя банкротами, пострадали при этом и вклады населения. При переводе вкладов частных лиц из коммерческих банков в сберегательный банк потери населения составили значительную сумму.

Теория «дорогих» денег и высокие процентные ставки не дали положительных результатов в борьбе с инфляцией за счет сжатия денежной массы (неплатежей) – цены после 17 августа 1998 г. стали расти, и темпы инфляции повысились, неплатежи сократились, но не исчезли. Налоговая реформа принесла лишь частичные результаты, так как начавшийся процесс роста производства в начале 1999 г. после падения правительства Е. М. Примакова прекратился, и вновь начался спад.

Спрос на деньги должен определяться прежде всего потребностями реального сектора экономики и лишь частично спекулятивными операциями под жестким государственным контролем. Эмиссия кредитных денег, вызванная ростом коммерческих банков и приведшая к вывозу капитала за границу, должна смениться эмиссией реальных денег, ограничением вывоза валютных средств за рубеж и созданием условий для заинтересованности национального частного капитала в инвестициях в экономику России и стран СНГ.

2. Транспортные тарифы на перевозку грузов и методика их расчета

Перевозка грузов — одна из важных ланок национального экономики государства. В отличие от производственных отраслей транспорт не создает продукт, но продолжает процесс производства в сфере услуг, потому что без него невозможно конечное доведение продукции до потребителей. Транспорт обеспечивает связки между отраслями и предприятиями национальной экономики, регионами государства, производителями и потребителями.

При определении транспортных тарифов за базу берется перевозка грузов, в состав которой входит стоимость средств производства, которые используются в процессе перевозки, плата работников и другие расходы. Себестоимость перевозки зависит от размеров грузового потока, его состава, направления движения, расстояния перевозки, вида транспорта, но др. Процесс перевозки грузов состоит из трех этапов.

Ценообразование на транспорте является сложным процессом, что связано с разнообразием продукции, которое транспортируется. Для перевозки грузов и расчета за услуги транспортные предприятия устанавливают грузовые тарифы. Формирование транспортных тарифов имеет определенные особенности, связанные с особенностями транспорта как сферы деятельности. Рассмотрим основные из них.

1.Транспорт не создает новый товар, однако является сферой материального производства, выполняя функции доведения товаров к потребителям и предоставлению услуг.

2. В результате деятельности работники транспорта не изменяют изделие, однако стоимость его увеличивается, поскольку тратятся материальные, финансовые и трудовые ресурсы, что образуют услуги, связанной с транспортировкой грузов.

3.Тариф зависит также от условий транспортировки, расходов, на транспортировку на разных участках путей, оптимальной пропускной способности транспортной сети.

4.Транспортний тариф зависит еще и от вида продукции, что, расстояния, скорости перевозки, вида отправления. В расчете транспортного тарифа учитываются тип подвижного состава, степень загруженности транспортного средства и тому подобное.

5.Транспортные тарифы отражаются во всех элементах розничной цены, поскольку услугами транспортных предприятий пользуются как предприятия-производители, так и предприятия-посредники (в частности, розничные торговые предприятия).

6.Транспортные предприятия используют разные ресурсы (железо, уголь, нефть, газ, электроэнергию, строительные материалы, но др.), стоимость которых входит в себестоимость перевозок. Поэтому цены на эти ресурсы существенно влияют на расходы транспортных предприятий и стоимость тарифа в целом.

Перечисленные особенности предопределяют сложность процесса ценообразования в сфере транспортных перевозок в сравнении с процессами ценообразования в других отраслях национальной экономики.

Процесс перевозки грузов состоит из трех этапов: начального, подвижного и конечного. С учетом типичности и конечной этапов выделяют расходы на осуществление изначально конечных и подвижных операций. К начально-конечным принадлежат расходы на удерживание подвижного состава на стоянках, на его подготовку и загрузку, на разные маневровые работы, то есть на все работы, не связанные с движением и расстоянием перевозок.

Подвижные операции предусматривают расходы на удерживание подвижного состава на пути передвижения груза. В целом себестоимость транспортного тарифа рассчитывается по формуле:

стт = впк + врв,

где Вп к — расходы на изначально конечные операции, гр. од.; В — подвижные (путейские) расходы на 1 км расстояния, гр. од.; В — расстояние перевозки грузов, км. Используя эту формулу, рассчитывают себестоимость перевозок на 1 км груза массой 1 т.

С увеличением расстояния перевозки грузов себестоимость перевозки 1 т/км уменьшается, потому что уменьшаются относительные расходы на изначально конечные операции из перемещения грузов на 1 км.

Распределение операций на начально-конечные и подвижные имеет большое экономическое значение. Это дает возможность устанавливать двоставковый тариф, то есть ставки на неподвижные и подвижные операции, полнее учитывать расходы транспортных предприятий, осуществлять технико-экономические расчеты и применять их в общих расчетах как транспортных, так и других предприятий, а следовательно, эффективнее определять цену изделия. Любое предприятие, в том числе и транспортное, для объемов деятельности, обновления оборудования, усовершенствования технологических процессов, стимулирования труда, должно получать прибыль. Поэтому к транспортным тарифам включается также прибыль. Уровень прибыльности зависит от вида транспорта, типа перевозки грузов, вида грузов, и тому подобное.

Поскольку транспорт есть фондоемкой отраслью, прибыльность планируется к себестоимости в размерах, которые дают возможность расширять объемы деятельности и создавать поощрительные фонды. Наибольший объем перевозок благодаря мобильности осуществляет автомобильный транспорт. Для него характерны высокая маневренность и скорость перевозок грузов. В сравнении с железнодорожным и другими видами транспорта перевозки грузов автомобильным транспортом. Это объясняется тем, что он имеет небольшую грузоподъемность и значительные эксплуатационные расходы, особенно связанные с заработной платой. Принципы определения тарифов автомобильного транспорта таковы же, что и для других видов. Они устанавливаются на уровне, что обеспечивает возмещение себестоимости перевозок и получения прибыли, которую можно будет использовать для развития автотранспортного предприятия и стимулирование труда.

На себестоимость перевозки грузов автомобильным транспортом влияют много факторов:

климатические условия;

вид груза;

характер грузопотока;

тип подвижного состава;

состояние путей;

цены на горючее и масла;

нормы расходов горючего разными видами автомобилей;

расходы на ремонт автомобилей и запасных частей;

заработная плата водителей и обслуживающего персонала;

разгрузочные и эксплуатационные расходы.

Действующие тарифы автомобильного транспорта условно разделяются на сдельных и почасовые.

Сдельные тарифы. Устанавливаются на услуги перевозки завись-ка от объемов грузов на соответствующее расстояние. Это самый распространенный вид тарифов, какой применяется тогда, когда можно четко определить массу груза и расстояние перевозки. Грузы, которые подлежат перевозке, разделяются на четыре класса в зависимости от загруженности транспортного средства.

К 1-у классу принадлежат грузы, которые дают возможность загрузить автомобиль на 100 % (зерновые, бахчевые, сахар, соль, картофель, ткани и тому подобное), к 2-у — на 71-99 % (молоко и молочные изделия, мясо в тушах и тому подобное), к 3-у — на 51-70 % (кондитерские изделия, табак, одел, игрушки), к 4-у классу — на 50 %. За основу берутся грузы 1-го класса, а для других применяются надбавки. Кроме класса грузов учитываются степень загруженности транспортного средства и расстояние перевозки. Тарифы автомобильного транспорта составлены так, что с увеличением расстояния перевозки (при этом повышаются грузоподъемность автомобиля и коэффициент использования пробега) тарифная ставка в расчете на 1 км уменьшается. Эти тарифы направлены на стимулирование перевозок грузов на больших расстояниях.

Тарифы на перевозку грузов массой до 5 т и на расстояние до 50 км устанавливаются в зависимости от загруженности автомобиля, размера партии отправления, класса груза, расстояния перевозки. Эти тарифы применяются также при перевозке мелких партий грузов.

Надбавки к тарифам устанавливаются в зависимости от вида перевозки (потяговий состав, международные перевозки и тому подобное). Тариф на международные перевозки включает стоимость разрешения на передвижение территорией других государств, зеленой карточки, пошлины и тому подобное.

В отдельных случаях применяются так называемые исключительные тарифы, то есть льготные, сниженные. В частности, они устанавливаются для массовых перевозок навалом (например, товары промышленные, строительные, а также те, что во время разгрузки легко отделяются от кузова: песок, гравий, щебень, камни, руда). Основанием для применения этих тарифов является снижение норм расходов времени для разгрузки.

Почасовые тарифы. Применяются тогда, когда невозможно точно определить расстояние перевозки груза или груз перевозится на расстояние до 5 км; груз нужно завезти по меньшей мере в пять пунктов и его массу небольшая; грузоподъемность автомобилей не превышает 1 т. Чаще всего эти тарифы применяются на предприятиях розничной торговли, массового питания, бытового обслуживания, где грузы перевозятся к большому количеству пунктов продажи товаров небольшими партиями, а также при внутризаводских, перевозках без выезда за пределы предприятия (завода).

Почасовой тариф устанавливается за каждые часы работы автотранспортного средства и в зависимости от его грузоподъемности. Однако эти тарифы имеют недостаток: заказчик не заинтересован увеличивать расстояние перевозки грузов, автомобиль используется не всегда эффективно, много простоев; водители автотранспортного предприятия также не заинтересованы в работе автомобиля, который также приводит к простоям.

Сдельные и почасовые тарифы являются базовыми для расчета расходов на перевозку грузов. В зависимости от разных условий перевозки устанавливаются надбавки или скидки.

Надбавки к тарифам добавляются при перевозке грузов в специализированном подвижном составе (автофургоны, лесовозы, рефрижераторы, самосвалы и тому подобное). В этом случае увеличиваются расходы на перевозку, а следовательно, тариф. Скидки тогда, когда загружается автомобиль, который двигается в направлении пустым, или когда снижение тарифов стимулируется государством (доплата со стороны государственных органов при перевозке отдельных видов товаров) или регулируется государственными органами (сниженные тарифы при перевозке урожая). В расчете общих расходов на перевозку грузов необходимо учитывать дополнительную оплату немеханизированных грузовых работ и оплату экспедиционного обслуживания (принятие и сдача груза, оформления транспортных документов, сопровождения грузов, и тому подобное). Как правило, эти работы выполняют водители, которые в то же время являются экспедиторами.

ІІ. Практическая часть

Задача 2.1

За прошлый отчетный период выручка от реализации составила 180 000 грн.

Руководство предприятия намерено увеличить выручку от реализации на 10%, (с 180 000 до 198 000 грн.). Общие издержки – 420 грн. Постоянные издержки равны 40 грн.

Рассчитайте сумму прибыли, соответствующую новому уровню выручки от реализации. На сколько % увеличится прибыль предприятия при увеличении выручки на 10 % ?

Решение.

1) Переменные издержки составляли (Общие – Постоянные) 420 – 40 = 380.

2) Сила воздействия операционного рычага составляет:

(180 000 – 380) / (180 000 – 380 – 40) = 179 620 / 179 580 = 1

Это значит, что 10-ти процентное увеличение выручки обеспечит рост прибыли на:

(10 \* 1) = 10%.

3) Суммарные переменные издержки, следуя за динамикой выручки, должны возрасти на 10% и составить 418 грн.

4) Следовательно, прибыль составит:

(198 000 – 418 – 40) = 197 542 грн., т.е. увеличится на 10%.

Задача 2.2.

Годовой объем добычи угля составил 7 200 тыс. т, из них добыто открытым способом 40 %. Общие затраты на добычу угля приведены в таблице. Затраты на добычу угля открытым способом составили 18 % общих затрат. Расходы на сбыт составили 2 % от производственной себестоимости.

Определите: 1) структуру себестоимости добычи угля; 2) себестоимость добычи 1 т. угля открытым и подземным способом:

Решение.

Таблица 2.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | Сумма тыс. грн. | | | На 1 т угля | | Структура затрат  % |
| Общие | Откр. способ.  (18 % от Общих) | Подзем. способ | Откр. способ. | Подзем. способ |
| Материалы | 80 000 | 14 400 | 65 600 |  |  | 34,9 |
| Топливо | 12 000 | 2 160 | 9 840 |  |  | 5,2 |
| Электроэнергия | 43 000 | 7 740 | 35 260 |  |  | 18,7 |
| Зарплата | 53 000 | 9 540 | 43 460 |  |  | 23,1 |
| Амортизация | 16 000 | 2 880 | 13 120 |  |  | 7 |
| Производственные расходы | 21 000 | 3 780 | 17 220 |  |  | 9,2 |
| Сбыт | 4 500 | 810 | 3 690 |  |  | 2 |
| Всего | 229 500 | 41 310 | 188 190 | 14,3 | 43,6 | 100 |

1) Годовой объем добычи угля составил:

Открытым способом: 7200 \* 40 % =2880 тыс. т.

Подземным способом: 7200 – 2880 = 4320 тыс. т.

2) Производственная себестоимость:

Σ производственных затрат = 80 000 + 12 000 + 43 000 + 53 000 + 16 000 + 21 000 = = 225 000 тыс. грн.

3) Затраты на сбыт:

225 000 \* 2 % = 4 500 тыс. грн.

4) Всего общие затраты:

225 000 + 4 500 = 229 500 тыс. грн.

5) Структура себестоимости добычи угля в Таблице 2.

6) себестоимость добычи 1 т. угля:

открытым способом: 41 310 / 2 880 = 14,3 тыс. грн

подземным способом: 188 190 / 4 320 = 43,6 тыс грн.

Задача 2.3

Принятый на комиссию товар продан за 30 000 грн. Определить сумму, уплаченную комитенту и величину НДС, комиссионный сбор – 15 %.

Решение.

1. Сумма комиссионного вознаграждения уплаченная комиссионеру:

30 000 \* 15 % = 4 500 грн.

2. Сумма НДС к комиссионному вознаграждению:

4 500 \* 20 % = 900 грн.

3. Сумма уплачена комитенту:

30 000 – 4 500 = 25 500 грн.

Список литературы

Есипова В.Е. Цены и ценообразование - СПб.Питер, 1999-464с

Чудаков А.Д. Цены и ценообразования. – М.: Русская деловая литература, 2004.

Шуляк П.Н. Ценообразования. М.: Дашков и К, 2005.

Яркин Е.В. Цены и ценообразования. М.: Инфра – М, 2001.