Финансы ПК

**Тема 1:** Основы организации финансов в ПК.

1+2. вопрос: Особенности и принципы организации финансов ПК. Основные направления развития финансов ПК.

Финансы ПК, как и финансы других отраслей народного хозяйства РФ представляют собой денежные отношения связанные с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. Но существуют и некоторые отличия в формировании собственных финансовых ресурсов, в распределении и использовании прибыли, во взаимоотношениях с банками.

Первоначально формирование собственных средств предприятия происходит в момент их организации. Т. е. Сначала образуется уставный фонд , который в организациях ПК состоит из паевых имущественных или денежных взносов членов-пайщиков. В процессе своей деятельности хозяйственные субъекты получают прибыль от хозяйственной деятельности, которая также является источником формирования собственных средств. Кроме того к источникам формирования финансовых ресурсов предприятий ПК относят собственные и приравненные к ним средства, учитывая как поступления так и расходы, а также если предприятие ПК является участниками рынка ценных бумаг, то средства мобилизируемые на финансовом рынке, а также через выпуск собственных акций и облигаций. При этом не надо забывать о поступлениях в порядке распределения, хотя предприятия ПК не получаю бюджетных субсидий из-за строения на кооперативно основе их собственности.

Финансы ПК как и любые финансы предприятий выполняют функции: Распределительную, перераспределительную и контрольную.

Кооперативная форма собственности ПК вызывает необходимость перераспределения денежных средств между кооперативными организациями, т.к. государство через бюджет этим не занимается. Эта роль отведена вышестоящим организациям ЦС и ОПС, которые аккумулируют часть денежных средств подчиненных организации в различные фонды для финансирования централизованных мероприятий, в том числе подготовка и переподготовка кадров, капитальное строительство.

Потребительские организации могут создавать различные отраслевые, страховые и кредитные учреждения. Так в городе Кирове действуют страховое общество «Гарант» кировского ОПС и Волго-вяткий филиал ООО «Импексбанк». Оба располагаются по адресу г. Киров ул. Энгельса 66. В бюджеты различных уровней предприятие ПК уплачивают те же налоги, что и другие предприятия, но имеют ряд льгот. Распределение прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей производится следующим образом: в начале производят отчисления в вышестоящие организации, затем отчисления по паевым взносам, после этого в фонд развития производства и в конце в фонд потребления.

3. Формы хозяйственного ведения в ПК и их характеристика.

Хозяйственное ведение в условиях рыночных отношений означает соизмерения затрат и резервов хозяйственной деятельности за счет их собственных доходов и обеспечение их рентабельной работы, т.е. безусловное обеспечение безубыточности предприятия. Это возможно осуществить только в том случае, когда существует стабильный платежеспособный спрос на продукцию и услуги предлагаемые предприятиями ПК базируются на основе спроса и предложения в точке равновесия называемой рыночная цена.

Также необходима работа по планированию деятельности, состоящая из составления смет производства и обращения, нормирование расхода сырья, топлива. Необходимо контролировать и осуществлять комплекс мер по росту производительности труда при стабильной его оплате, что бы добиться максимальных доходов и избежать банкротства. Кроме того необходимо заботится о расширении воспроизводства. Для этого необходимо аккумулирование капитала, т.е. необходимо так использовать собственные средства, чтобы после расчетов с бюджетом и покрытия затрат оставшаяся часть доходов хватило бы, на активную порцию в хозяйственной жизни и обеспечение конкурентоспособности.

Чтобы достичь данных экономических и финансовых задач необходимо повсеместное и по структурное на уровне отделов, секций, бригад в торговой сети в магазинах киосках складах работа по выявлению резервов повышение прибыли и сокращение издержек на основе АФХД, планирование деятельности и действительного контроля за исполнением намеченного, т.е. речь идет о двух формах хозяйственного ведения:

1. Полное хозяйственное ведение
2. Внутрихозяйственное ведение

На первом находятся предприятия ПК, являются юридические лица, ведущие б\у, составляющие баланс и имеющие собственный расчетный счет в банке.

На втором находятся экономически необособленные структуру подразделения не имеющих собственных средств, самостоятельного баланса, р\с в банке.

1. Коммерциализация деятельности предприятия ПК

Важными задачами коммерческой службы в кооперативной торговле является изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков развитии и совершенствовании рекламно-инфармационной деятельности. Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей. Коммерческим работникам необходимо хорошо знать свой экономический район его природные богатства реально оценивать состояние промышленности, с\х и ассортимент выработанных изделий. Для изучения поставщиков и их возможностей работники коммерческих служб должны принимать участие в работе оптовых ярмарок, выстовках-продажах и выставках просмотрах образцов лучших и новых изделий. Следить за рекламными объявлениями по радио и телевидению, в газетах и журналах.

Успешно осуществляют коммерческую деятельность в сложных и многообразных условиях рыночных отношений хорошо подготовленные высококвалифицированные кадры коммерческих работников кооперативной торговли. Ручная карточная форма учета поставок осуществляется товароведами, весьма трудоемка и не обеспечивает быстрого и точного их учета по всему ассортименту от большого количества поставщиков. Для этих целей необходима организация в товарных отделах, залов товарных образцов, коммерческих повильенов, рабочих мест оснащенных компьютерами.

1. Кредитные кооперативы

Идея создания финансового кооператива возникла в середине 18 века и принадлежала

меру небольшого Баварского города Фридриху Раффайзеру. Он организовал кредитное общество в котором жители города могли накапливать свой сбережения и давать друг другу ссуды.

Сегодня в мире 55000 кредитных кооперативов с совокупными активами более 4 млрд.$ которые обьеденяют около 100 млн. человек, живущих в 87 странах мира. В России первая ссудная сберегательная касса появилась в 1865 году в костромской губерне, положив начало целому направлению кредитной кооперации. Возрождение кредитной кооперации в России началось в 1992 году, когда спасая семейные бюджеты от стремительной инфляции люди стали обьеденятся в кассы взаимопомощи.

Имущества кредитного кооператива формируется из собственных и заемных средств. В составе собственных средств паевые и вступительные взносы членов кооперативов, а также доходы от его деятельности. Источниками заемных средств служат сберегательные вклады, помещенные в кооперативы и займы полученные в кредитных и других организациях.

Основными доходами кооператива является разница между ссудами и процентами и процентами по вкладам. За счет нее покрываются накладные расходы и производятся различные бюджетные и внебюджетные платежи и отчисления. Для покрытия непредвиденных расходов и возмещения возможных убытков кооператив формирует резервный и иные финансовые фонды. Члены кредитных кооперативов могут получать в них ссуды под более низкий % (примерно в 2 раза ниже, чем ставка рефинансирования ЦБ ) и размещать свои сберегательные вклады на более выгодных условиях, чем в коммерческих банках. Сама процедура выдачи кредита по сравнению с банковской гораздо проще. Финансовые кооперативы создаются обычно по территориальному признаку или общности трудовой деятельности. Их число в соответствии с законом « О потребительской кооперации в РФ » не может превышать 2000 человек. Подобная организация где «все знают всех» способна точно и главное быстро оценить платежеспособность каждого пайщика. Ссуды предоставляются в порядке гласной очереди, утверждаемой Правлением кооператива. При этом очередной кредит может быть выдан лишь при условии своевременного возврата его предшествующим заемщиком. Если это правило не соблюдается, то под вопросом оказывается существование кооператива. Поэтому при принятии решения о выделении кредита кому-либо из своих членов следует учитывать многое : для каких целей предполагается использовать кредит, какова репутация заемщика и предложенные им гарантии. Чаще всего- это частная собственность

К сожалению не все кредитные кооперативы могут сразу выработать четкий механизм обеспечения возврата кредита. Не редко гарантия ограничивается добрым именем заемщика и нежеланием лишиться его в глазах друзей, сослуживцев, соседей, а такого рода обеспечение, к сожалению, не материально. Тем не менее, как утверждает эксперт из Государственной Думы и один из авторов проекта закона «О кредитной кооперации» Владислав Герасимович возвратность заемных средств в финансовых кооперативах 95%, в то время как коммерческие получают обратно лишь до 40% кредитных денег. По его мнению, в настоящее время кредитные союзы являются единственными учреждениями, которые могут предоставить ссуду частному лицу или малому предприятию на экономически приемлемых для него условиях. Прежде всего это касается предпринимателей работающих в сфере сельского хозяйства, которым банковский кредит зачастую просто не доступен. Кроме того кредитные союзы объединившись могут стать эффективным органом распределения государственных льготных кредитов и зарубежных инвестиций. При этом сам механизм финансовой кооперации, когда пайщики несут общую имущественную ответственность за возврат кредитов- является наилучшей гарантией сохранности полученных средств.

1. Организация финансовой работы предприятий и организаций ПК.

Финансово хозяйственная деятельность предприятий и организаций ПК во многом зависит от ориентантации их финансовой работы.

Основными направлениями финансовой работы на предприятии являются:

1. Финансовое планирование
2. Оперативная работа
3. Контрольно-аналитическая работа

Финансовое планирование- это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. На донном этапе составляются: финансовый план (бизнес план, баланс доходов и расходов предприятия), платежный календарь, кассовый план, расчет потребности в краткосрочном кредите, сметы расходования специальных фондов.

Оперативная работа- это оформление платежных и расчетных документов, организация расчетов с поставщиками и подрядчиками и бюджетом, банком, внебюджетными фондами, вышестоящей организацией по отчислениям в централизованные фонды, а также рабочим и служащим по оплате труда.

Важным участником оперативно –финансовой работы является соблюдение расчетно-платежной дисциплины, т. е. Недопущение образования дебиторской и кредиторской задолженности.

Контрольно-аналитическая работа - включает контроль за выполнением планов финансово-хозяйственной деятельности, соблюдение финансовой дисциплины и сохранению собственности.

Анализ проводится по следующим направлениям:

* оценка денежных результатов деятельности предприятия
* оценка величины средств находящихся в распоряжении предприятия
* анализ состояния финансовых средств

Структура финансовой службы и численность зависят от организационно-правовой формы предприятия, объема производства и общего количества, работающих на предприятии.

На небольших предприятиях с малыми оборотами и незначительной численностью рабочих функции финансиста могут быть объединены с функциями бухгалтера. На крупных предприятиях особенно в форме АО финансовый отдел состоит из нескольких групп за которыми закреплены определенные функции.

Начальник отдела подчинен непосредственно начальнику предприятия. В рыночных условиях хозяйствования важнейшими задачами финансовой службы являются :

1. Выполнение обязательств перед банком.
2. Выполнение обязательств перед поставщиками, работниками и другими финансовыми организациями
3. Контроль за исполнением собственных и заемных средств.
4. Организация финансового менеджмента

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Финансовый отдел |  |
|  |  |  |
| Право-экономическое бюро | Бюро банковских и кассовых операций | Расчетное бюро |
| Группы: | Группы: |
| -Финансово-правовых операций | -Расчетов с покупателями |
| -Оперативного планирования |  | -Расчетов с поставщиками |
| -Экономического анализа |  | -Претензионные расчеты |

Кратко финансовый менеджмент можно охарактеризовать, как организацию управления финансовыми потоками в целях более эффективного использования собственного и привлеченного капитала с целью получения максимальной прибыли.

Финансовый менеджмент предполагает разработку финансовой стратегии и тактики на основе анализа финансовой отчетности с помощью системы показателей и прогнозирование доходов в зависимости от изменения структуры активов и пассивов предприятия. Управление финансами является важнейшей частью общего аппарата управления хозяйственного субъекта. На крупных предприятиях может быть создана финансовая дирекция во главе с финансовым менеджером. Подразделениями финансовой дирекции может быть финансовый отдел, планово экономический отдел, бухгалтерия, отдел экономического анализа и т.п.

Функции финансовой дирекции:

1. Обеспечение финансирования хозяйственной деятельности предприятия.
2. Разработка финансовой программы развития хозяйствующего субъекта.
3. Разработка инвестиционной политики.
4. Определение кредитной политики
5. Разработка валютной политики.
6. Обеспечение страхования от финансовых рисков.
7. Проведение залоговых, трастовых, лизинговых и других операций.
8. Ведение остальной финансовой работы указанной выше.

Финансовая служба на предприятии тесно связана с другими отделами и службами предприятия. Например, с отделом снабжения и сбыта, который заключает договоры с поставщиками и покупателями. Финансовая служба проверяет эти документы и принимает к исполнению финансовую часть этих договоров; с отделом труда и заработной платы- финансовая служба здесь проверяет правильность применения тарифных ставок и расценок.

Финансовая служба имеет ряд прав:

1)Право представительства при заключении договоров.

2)Право подписи денежных документов.

3)Право в области распоряжения финансового капитала.

4)Право визирования документов связанных с финансовой деятельностью предприятия.

5)Право получения финансовой службой документации от других отделов и служб.

**Тема 2**: «Доходы, прибыль и рентабельность предприятий и организаций ПК»

1вопрос: Выручка от реализации товаров, продукции, услуг. Ее понятие и значение, как главного источника финансовых ресурсов.

Выручка от реализации товаров и услуг – это денежные средства, полученные предприятием за поставленную продукцию или оказанные услуги

## T=P\*Q

Выручка является основным регулярным источником средств и по удельному весу опережает все возможные поступления. Поступление ее на расчетный счет предприятия завершает кругооборот средств в производстве и является предпосылкой для следующего кругооборота

(Т-Д-Т). От поступления выручки зависит устойчивость предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, банком, поставщиками и работниками по з/пл и другими кредиторами. Выручка от реализации продукции не является доходом в полном смысле этого слова, т. к. из нее необходимо возместить необходимые затраты, выплатить зарплату. На размер выручки от реализации продукции оказывают влияние следующие факторы:

1. В сфере производства ( объем производства, качество продукции, ассортимент, ритмичность производства).
2. В сфере обращения (ритмичность отгрузки, скорость оформления транспортных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, уровень цен).
3. Выручка от реализации промышленного предприятия включает :выручку от реализации продукции собственного производства и выручку от прочей реализации (продукция из отходов производства, продукция подсобного хозяйства, реализация сверхплановых и излишних ТМЦ).

Денежные поступления от выбытия основных средств, оборотных и материальных активов, ценных бумаг не включается в состав выручки от реализации продукции, а учитывается как прибыли или убытки при определении балансовой прибыли. Предварительно проводятся маркетинговые исследования, определяется спрос на продукцию, предложение конкурентов на рынке, ценовые амплитуды, конкурентность продукции. Повышение конкурентоспособности продукции ведет к росту выручки и доходности предприятия. Повышенный спрос на продукцию сопровождается ростом цен и как следствие к увеличению выручки и прибыли. Снижение конкурентоспособности приводит к росту остатков нереализованной продукции, накопление которых возникает из-за несвоевременной оплаты выставленных счетов, ухудшения качества продукции, неизученным спросом на рынке, высокими ценами.

2 вопрос: Методики прогнозирования выручки от реализации. Расчет влияния отдельных факторов на отклонение фактической суммы реализации товаров, продукции, услуг от прогнозируемой.

При планировании выручки следует учитывать тот факт, что объемы продукции планируемые к выпуску и объемы подлежащей реализации, как правило, не совпадают. Между выпуском, объемом и реализацией продукции существует тесная взаимосвязь. Если предприятие плохо провело анализ спроса на продукцию, то на складах скапливается готовая продукция, которая отвлекает финансовые ресурсы и замедляет оборачиваемость. Выручка от реализации продукции планируется на основе объемов реализованной на сторону продукции исходя из действующих цен без НДС и акцизов.

Предприятие само в праве выбирать модель реализации - либо по мере оплаты продукции, либо по отгрузке товаров и предъявлению расчетных документов.

Планирование выручки можно определить по формуле:

**Врп = О1 +  ТП – О2**

**Врп** – плановая сумма выручки от реализации продукции.

**О1** – остатки нереализованной готовой продукции на начало периода (в ценах периода предшествующего плановому).

**ТП –** товарная продукция предприятия к выпуску в плановом периоде.

**О2** - остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

При планировании выручки по поступлению денег на расчетный счет остатки нереализованной продукции на начало года такие же, как и при планировании себестоимости. На конец года учитывается как готовая продукция на складе, так и товары отгруженные, срок оплаты которых еще не наступил.

Стоимость товарной продукции можно определить методом прямого счета исходя из количества выпускаемой продукции в натуральном выражении и цен на них без НДС и акцизов. Остатки готовой продукции на конец года рассчитывается по формуле:

О= ТП за 4 кв \*N

90 дн

О – Остатки готовой продукции на конец года в ценах принятых в плане;

ТП – товарной продукции.

за 4 кв. – в ценах принятых в плане

N- норма в днях планирование при определении собственных оборотных средств вложенных в готовую продукцию.

Выручка от прочей реализации планируется по каждому элементу в соответствующих ценах и тарифах. На отклонение фактической выручки от производственной влияют следующие факторы:

1. Количество реализованной продукции.
2. Цена за единицу продукции.

Причем, изменение выручки от реализации равна разнице:

Врп = В1 –В п

В1 – Выручка фактическая

Вп – Выручка прогнозированная ( плановая)

### B= P\*Q

3 вопрос: Валовой доход на предприятиях ПК.

В условиях хозяйствования возрастает значимость такого принципа хозяйственного расчета как самоокупаемость. Для обеспечения самоокупаемости доходы должны обеспечивать дальнейшее развитие торговли.

В хозяйственном механизме кооперативной торговли применяются следующие виды доходов:

* валовой доход (ВД)
* доход для образования фонда оплаты труда
* хозрасчетный доход п/о

Валовой доход – представляет общую сумму средств предназначенных для возмещения необходимых издержек обращения и других расходов торговой организации или предприятия для обеспечения нормальной прибыли. ВД организации призван создавать экономическую основу для согласования интересов общества, промышленных, с\х и торговых организаций, их коллективов и отдельных работников. ВД является важным экономическим рычагом в деле развития торговли, внедрения хозрасчетных отношений. ВД должен обеспечивать каждой кооперативной организации экономически обоснованный размер прибыли предназначенной для:

1. Увеличение норматива собственных оборотных средств в связи с развитием торговой деятельности.
2. Ориентирование капитальных вложений на развитие МТБ торговли.
3. Подготовки и повышения квалификации кадров.
4. Осуществление социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.
5. Возмещение потерь от уценки товаров
6. Отчисление пайщиков на паевые взносы, обладатели акций.

Источником образования ВД является основные торговые скидки, дополнительные доходы. ВД за вычетом ИО (кроме расходов на заработную плату), других расходов и платежей из прибыли образует хозрасчетный доход. Сумма фонда оплаты труда и прибыли остаются в распоряжении ПО или хозрасчетной торговой организации.

4 .Вопрос: Финансовый аспект формирования товаров, продукции, услуг предприятий и организаций.

Цена – денежное выражение стоимости товара

Её основная функция состоит в обеспечении выручки от продажи товаров. Цена один из самых важных показателей работы предприятия.

Ценообразование- комплексный и противоречивый процесс. Входе его приходится учитывать большое количество факторов и прибегать к компромиссам:

* учитывать задачи производства и маркетинговых исследований.
* Финансовые результаты
* Действия конкурентов
* Психология потребителей
* Действующее законодательство

Установление цены включает в себя этапы:

1. постановка задач ценообразования.

2. определение спроса.

1. определение издержек.
2. анализ цен и товаров конкурентов.
3. выпор метода ценообразования.
4. установление окончательной цены.

В командно - распределительной системе господствующее положение занимало центализованое ценообразование. Государственные органы не только распределяли товарные ресурсы по районам страны, но и утверждали все виды цен.

Ценовая политика государства не учитывала экономические интересы отдельных товаропроизводителей, их затраты на производство продукции, а также соответствие между спросом и предложением отдельных товаров. В результате функционировала дефицитная экономика со всеми ее атрибутами (затратный механизм, система распределения всех ресурсов и т. д. )

Основа рыночной экономики- свободное ценообразование, цена на предприятии формируется на потребительском рынке и является одним из ее элементов.

Товаропроизводители реализуют свою продукцию торговым предприятиям по договорным ценам, т. е. Договорная цена устанавливается по договоренности сторон.

Магазины продают товары населению по розничным ценам. В зависимости от порядка установления можно выделить свободные и фиксированные цены.

СВОБОДНЫЕ- складываются под влиянием спроса и предложения. При этом максимальная цена определяется фактическим спросом, а минимальная цена определяется затратами производителя.

ФИКСИРОВАННЫЕ – устанавливаются на местах органами местной власти. Как правило они распространяются на некоторые товары первой необходимости ( хлеб, молоко ). При этом товаропроизводители получают дотации для возмещения затрат, которые не покрываются за счет фиксированных цен.

В зависимости от экономических признаков все цены в переходный период классифицируются по видам и разновидностям. Важнейшим признаком классификации цен является их дифференциация в зависимости от обслуживаемой ими сфере товарного обращения, по этому признаку цены делятся на виды:

* оптовые цены на продукцию промышленности
* цены на строительную продукцию
* закупочные цены
* тарифы грузового и пассажирского транспорта
* розничные цены
* тарифы на платные услуги населению
* цены обслуживающие внешнеторговый оборот.

Установление отпускной и розничной цен товаров в условиях рыночных отношений – сложная экономическая задача. При ее решении следует исходить из ценовой политики конкретного производственного или торгового предприятия.

Целями такой политики могут быть:

1. Обеспечение реализации продукции в объеме необходимом для получения гарантированного дохода. Эта задача решается, если снижение цены способствует увеличению спроса на товар.
2. Возмещение всех затрат на выпуск продукции и получение набольшей суммы прибыли. Такая цель реальна для конкурентоспособных предприятиях.
3. Достижение успеха в конкурентной борьбе или удержание своей ниши на рынке. В этом случае предприятия могут реализовывать товары, с учетом цен конкурентов снижая цены за счет сокращения соответствующих затрат.

Нужен многовариантный подход для установления каждого вида цен для того, чтобы принять окончательное решение, приводящее к финансовому успеху. При обосновании отпускной цены, которая отражается в договоре, производственное предприятие составляет ее расчет по элементам, так называемую КАЛЬКУЛЯЦИЮ. При этом учитывается фактическая себестоимость продукции, прибыль, налоги.

Изучение различных методик формирования цен на товар показывает, что непременно надо учитывать наряду с другими факторами уровень издержек активно влияющих на фактическую себестоимость продукции.

Цена для каждого участника рыночных отношений будет различна и зависит от уровня затрат на его изготовление и реализацию, его продвижения на рынке и доли каждого участника в конечной цене.

Состав издержек у различных предприятий обусловлен спецификой их деятельности, у производителей товаров наибольший удельный вес занимают расходы связанные с изготовлением продуктов, а у оптовых и розничных предприятиях – издержки обращения.

На каждом предприятии составляется смета затрат на производственные и непроизводственные расходы, издержек обращения, где они делятся по калькуляционным статьям учета себестоимости. Перечень этих статей устанавливается самим предприятием с учетом ведомственных инструкций. При составлении сметы следует учитывать данные предприятия о себестоимости за прошлый год, состояние на рынке и другие факторы. Большое влияние на цену оказывает инфляция, поэтому важно время от времени корректировать цены с учетом индекса инфляции. Данные для этого берут в органах статистики.

5 Вопрос: Финансирование оплаты труда.

Сущность заработной платы в условиях рыночной экономики заключается в том, что рабочая сила, как товар, имеет свойство присущее любому товару, продаваемому на рынке. Цена рабочей силы, как элемент рынка, выражает ее стоимость. При ее определении учитывается стоимость всех благ и услуг, необходимых человеку для воспроизводства своей способности к труду. Этот фонд жизненных средств должен отвечать уровню развития производственных сил общества и отражать объективную меру вознаграждения за труд. По мере роста эффективности труда должна повышаться и заработная плата, то есть ее величина подлежит увязке с результатами хозяйственной деятельности. Цена рабочей силы, как и любого товара, отклоняется от себестоимости. Основными факторами, влияющими на отклонение фактической заработной платы от стоимости рабочей силы, могут быть:

1. Соотношение спроса и предложения на рабочую силу на конкретной территории в той или иной сфере деятельности.
2. Уровень безработицы.
3. Состояние развития экономики, то есть рост или спад производства.
4. Динамика цен на потребительские товары и услуги.
5. Государственное регулирование заработной платы.

Источником средств оплаты труда является выручка от реализации продукции, за счет которой формируется фонд оплаты труда, фонд потребления, формируемый за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Главными элементами организации заработной платы является тарифная система и формы оплаты труда.

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА- совокупность различных нормативов общегосударственного характера нацеленных на достижение в отрасли равной оплаты за труд.

Нормирование труда предусматривает установление меры затрат труда на изготовление единицы продукции.

Нормированные расходы включают:

1. норму выработки, то есть количество изделий, которых должно быть изготовлено за единицу времени.
2. Норма времени- время необходимое для выполнения работ.

Тарифная система включает в себя:

* тарифную ставку, то есть размер оплаты
* тарифную сетку
* тарифно-квалификационные справочники

В бюджетной системе применяется 18 разрядная тарифная сетка, а на предприятиях 6 или 8 разрядная.

Существуют 2 основные формы заработной платы:

* сдельная
* повременная

При сдельной форме оплаты труда выделяют следующие разновидности:

1. СДЕЛЬНО- ПРОГРЕССИВНАЯ, при которой изготовленные продукты сверх нормы оплачиваются по повышенной расценке, но не более, чем в 2 раза.
2. КОСВЕННО- СДЕЛЬНАЯ, то есть оплачивается труд рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места по косвенным сдельным расценкам из расчета произведенной основными рабочими продукции.
3. АККОРДНО- ПРЕМИАЛЬНАЯ, то есть учитывается комплекс различных работ с указанием предельного срока их выполнения.
4. КОНРТРАКТНАЯ форма оплаты труда, при которой все условия организации труда, размеры ставок и окладов устанавливаются по соглашению сторон.

Для получения денежных средств для оплаты труда в банк предприятие подает заявку на всю сумму заработной платы в определенные дни месяца. Затем выписывают денежный чек и предъявляют его в операционный отдел банка. Если сумма превышает указанную в кассовом плане или не соблюдается график, то банк, как правило, взимает повышенный процент за расчетно-кассовое обслуживание.

При начислении заработной платы учитываются непроизводительные расходы, то есть потери конкретных работников от брака в производстве или потери от простоев. Если простои возникли не по вине рабочего, то заработная плата ему выплачивается в полном объеме, так же как и рабочему, исправившему брак. К непроизводительным расходам так же относятся потери от порчи материалов и продукции при хранении, недостача материалов и продукции сверх норм, платы за перерасход электроэнергии или газа, выплаты судебных издержек и арбитражных сборов, пособие по нетрудоспособности, возникшей вследствие производственной травмы. Непроизводительные расходы относят на виновных лиц, если таковые обнаружены внутренним расследованием.

На предприятии просчитывают абсолютный и относительный перерасход средств на заработную плату. Каждое предприятие в смету затрат включает затраты на оплату труда, но фактическая сумма может отличаться от плановой. Разница в суммарном выражении называется абсолютным перерасходом. Отношение абсолютного перерасхода к планируемым затратам на оплату труда называется относительным перерасходом.

6 вопрос: Источники образования валового дохода на предприятиях отраслей деятельности потребительской кооперации и его планирование.

ВД торговой деятельности состоит из основных и дополнительных скидок и накидок торговли, а заготовительной деятельности из наценок и возмещения расходов покупателями. Показателями ВД является сумма и уровень. Уровень исчисляется как отношение ВД к товарообороту и умноженное на 100%. Расчетным показателем для составления плана прибыли является план ВД. Планирование ВД начинают с определения целого ряда вспомогательных величин:

1. расчет средневзвешенного размера торговой скидки по каждой товарной группе.
2. Расчет уровня учета основных торговых скидок и накидок.
3. Расчет размера возмещаемых расходов финансовыми органами, а так же начислений автогужевых надбавок в расчете на 1 тонну товара.

Сумма ВД по заготовкам сельхозпродукции и сырья на планируемый год определяется исходя из:

1)Плана заготовок отдельных видов продукции.

1. Нормируемых размеров наценок на единицу продукции с учетом шкалы распределения в пользу конкретного звена.
2. Прочих видов доходов.

Основными источниками формирования ВД на ПОП являются:

1. Торговые скидки с розничных цен.
2. Наценки на сырье и товары.
3. Возмещение дополнительных затрат по картофелю и плодоовощной продукции.
4. Не планируемые доходы.  
   Показателями ВД в автомобильном транспорте является абсолютная сумма и относительный размер.

АБСОЛЮТНАЯ СУММА ВД отражает сумму доходов автохозяйства по всем источникам и предназначена для покрытия его расходов и обеспечения прибыли.

ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ РАЗМЕР ВД показывает доходную среднюю ставку. При этом сумма ВД от перевозки груза делится на соответствующий объем работ.

Планирование ВД производится в разрезе основных источников. Прибыль автохозяйства определяется вычитанием из ВД себестоимости перевозок за минусом расходов по экспедированию, погрузке, выгрузке, а так же процентных отчислений в дорожные фонды.

В настоящее время возросли требования к качеству составления планов ВД, особенно в низовых звеньях управления торговли, так как ВД является не только расчетным показателем для обоснования плана прибыли, но и образования ФОТ.

Плановый размер ВД по каждому торговому предприятию рассчитывается самостоятельно исходя из структуры товарооборота и действующих размеров основных и дополнительных скидок и накидок.

При отпуске товаров предприятиям в порядке мелкого опта необходимо учитывать, что часть торговой скидки при этом предоставляется покупателям. Наряду с основными доходами предприятия и организации торговли могут иметь дополнительные доходы. Например, за предоставление платных услуг, скидки на возмещение потерь от завеса тары и другие доходы. Поэтому при определении суммы ВД необходимо учитывать эти доходы.

В оптовой торговле расчет плана ВД имеет некоторые особенности. Здесь в основу расчета так же положена структура оптового товарооборота и уровня оптово- сбытовых скидок. Однако при транзитном обороте без вложения средств в расчеты оптовое звено скидки не получает. Кроме того на ряд товаров (металлическую посуду, определенный ряд галантерейных товаров), оптово сбытовые скидки не установлены. Поэтому оптовое звено получает часть (30%) торговой скидки по этим товарам, предназначенной для розничной торговли, ВД торгового предприятия используется на покрытие ИО (без расходов на оплату труда), отчисляемый в фонд возмещения потерь от уценки товаров, внутрихозяйственные отчисления на содержание аппарата управления, покрытия непредусмотренных потерь. Оставшуюся часть ВД используют для образования фонда оплаты труда и прибыли.

7 вопрос Сущность прибыли и рентабельности предприятий ПК.

Основой предпринимательской деятельности является прибыль, что предполагает во-первых: повышение заинтересованности предприятий и трудящихся коллективов в эффективном хозяйствовании, т.к. от результатов их деятельности зависят доходы предпринимателей и их работников. Во-вторых: конкуренцию между хозяйственными субъектами, в конкурентной борьбе побеждают наибольше финансово устойчивые и рентабельные предприятия, способные при необходимости расширить свою деятельность, маневрировать ценами и относительно легко получать ссуды в различных банках. Прибыль как финансовый результат работы предприятия представляет собой разность между суммой доходов и всех расходов и отчислений. В рыночной экономике различают: бухгалтерскую, экономическую и чистую прибыль.

* Бухгалтерская прибыль—представляет собой разность между собственными доходами и явными ИО, которые отражены в бухгалтерской отчетности предприятия.
* Экономическая прибыль – разность между бухгалтерскими и неявными ИО. Эта прибыль учитывается предпринимателями при сопоставлении результатов различных видов деятельности в заключении различных сделок .
* Чистая прибыль – представляет собой сумму прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Эти средства потребительское общество использует на различные нужды по своему усмотрению с учетом конкретных условий и финансового состояния.

Чистая прибыль может быть направлена на производственное развитие, пополнение собственных оборотных средств, дивиденды пайщикам и обладателем ценных бумаг потребительского общества, социальное развитие. Таким образом, в увеличении прибыли предприятия заинтересованы:

1. Государство, из-за получения налогов.
2. Предприятие и трудовые коллективы.  
   Тем самым создается финансовая основа для согласования их экономических интересов, стимулирующаяся рациональным использованием ресурсов и повышение эффективности деятельности.

Сумма прибыли характеризует достигнутый предприятиями эффект. Для оценки уровня эффективности деятельности этот результат сопоставляется с вложенным капиталом, текущими затратами, товарооборотом. Относительным показателем прибыли и ее уровня является рентабельность. Показатели рентабельности имеют важное значение для сопоставления результатов работы и степени конкурентоспособности отдельных предприятий. К ним относят:

1) Рентабельность общую (рентабельность капитала), то есть процентное отношение прибыли к вложенному капиталу.

2)Коэффициент рентабельности товарооборота – процентное отношение прибыли к товарообороту.

1. Прибыль на 1 рубль основных фондов.
2. Прибыль на 1 рубль оборотных средств.
3. Прибыль на 1 рубль собственных средств.

6) Прибыль на 1 рубль заемных средств

7)Прибыль на 1 рубль издержек обращения

8)Прибыль на 1 рубль расходов по заработной плате

9)Прибыль на 1 рубль на одного работника.

10)Прибыль на 1 рубль на 1 квадратный метр торговой площади.

Тема 3: Формирование и использование фондов в кооперативных предприятиях и организациях.

1 вопрос: Необходимость и значение фондов ПО и предприятий. Источники образования собственных средств в кооперативных предприятиях.

Организации и предприятия осуществляют свою деятельность за счет собственных, заемных и привлеченных средств. Собственные средства являются экономической основой деятельности хозяйственных субъектов, собственные средства предприятия выступают в основном в виде фондов. В состав собственных средств входит и прибыль остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, которые так же распределяются в соответствующие фонды. Основным источником образования собственных средств на предприятии ПК являются:

* учредительские взносы
* вступительные и паевые взносы
* прибыль от хозяйственной деятельности
* валовой доход в размере отчислений в специальные фонды, относимых на издержки обращения.

Фонды ПК по их роли и целевому назначению делятся на фоны общехозяйственного назначения и специальные фонды. К фондам общехозяйственного назначения относятся уставной и паевой фонд.

2 вопрос: Уставный капитал.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества ПО гарантирующего интересы его кредитора (ГК гл. 1, ст 90-91). Данный фонд создается на предприятиях в силу требований закона, его образование предусматривается в обязательном порядке. Уставный капитал является главным источником образования основных фондов и оборотных средств предприятия. Это означает, что ПО должно реально формировать имущество, стоимость которого должна быть не меньше объявленного им оплаченного уставного капитала. Об условиях инфляции размер уставного капитала весом, после того как он определен, перестает быть соизмеримым с реальной стоимостью имущества предприятия. Порядок формирования уставного капитала установлен законодательством и формируется за счет взносов участников или учредителей, каждый из которых имеет определенную долю. Однако имущество, внесенное участниками в уставной капитал, а также приобретенное или произведенное в процессе деятельности принадлежит на праве собственности хозяйствующим субъектам. Взносы могут производиться как в денежной, так и натуральной форме. Если взносом являются материальные и нематериальные активы (здания, оборудование, ценные бумаги, имущественные и неимущественные права), то в дальнейшем по согласованию учредителей они оцениваются в денежной форме и переоценке для увеличения доли участника не подлежат. Существует установленный законом минимальный размер уставного капитала:

* 1. Для ООО 100-кратный ММОТ.
  2. Для АО 1000-кратный ММОТ.
  3. Для всех видов товариществ и производственных кооперативов минимальный размер уставного капитала не регламентирован.

Он должен быть отражен в уставе товариществ к моменту регистрации. В товариществах он называется складской капитал.

Уставный капитал в хозяйственных обществах должен быть оплачен к моменту регистрации не менее чем на 50%. Оставшаяся часть подлежит оплате в течение года деятельности. Если УК завышен, то это приводит к прямому обману кредитора. В этом случае необходимо коррекция в сторону уменьшения капитала. Это происходит в случаях:

1 При не полной оплате УК ООО

2 При выпуске самим хозяйствующим субъектом акций принадлежащих его участникам.

3 При снижении стоимости чистых активов общества по окончанию второго и следующего финансового года ниже размера уставного капитала.

4 При снижении стоимости чистых активов ниже минимума – ликвидация предприятия.

3 вопрос: Паевой фонд.

Паевой фонд образуется в ПО за счет паевых взносов членов- пайщиков. Если раньше размер взноса устанавливался централизованно, то теперь его размер устанавливается на собрании членов общества. Пайщики при вступлении в ПО должны внести не менее половины размера своего пая, а остальную часть в течении года. Паевые взносы являются собственностью пайщиков и участвуют в финансировании хозяйственной деятельности общества. Средства паевого фонда служат источником формирования оборотных средств. Паевые взносы должны быть направлены на погашение убытков по итогам года, если нет других источников их погашения. При выходе из состава членов ПО паевой взнос возвращается пайщику, а при переезде в другую местность может быть переведен по желанию пайщика по новому месту жительства.

4вопрос: Фонд развития ПК.  
К специальным фондам относится фонд развития ПК, который создается на предприятиях и организациях со 2-го квартала 1994 года. Источником образования фонда является стоимость реализуемых товаров. Расходы, направленные в фонд относятся на себестоимость продукции, включается в издержки обращения в размере до 6% от стоимости реализуемых товаров, но конкретный размер отчислений определяет в ПО и на предприятии. Правление ПО, а в потребсоюзах и на предприятиях Правление соответствующего союза. Отчисления в фонд производятся ежемесячно по заготовительной, торговой и снабженческо-сбытовой деятельности отчисления в фонд производятся соответственно от заготовительного, розничного, оптового товарооборота, а по предприятиям занимающимся заготовкой, переработкой и реализацией продукции от оборота по выручке от реализации продукции. Фонд развития ПК используется на пополнение оборотных средств и капитальных вложений. Назначение фонда стабилизация кооперативной экономики и улучшение обеспечения сельского населения товарами и услугами.

5 вопрос: Фонд социального развития.

На предприятиях ПК создается фонд потребления и накопления. Одним из них является фонд социального развития ПО. Источники его образования- прибыль, остающаяся в его распоряжении. Он создается для финансового обеспечения, развития социальной сферы согласно учредительским документам. Средства фонд социального развития направляются на следующие мероприятия:

1 На строительство, расширения, реконструкцию и капитальный ремонт жилых домов, детских садов, столовых, буфетов, клубов, домов отдыха и санаториев и др. объектов социального и культурного назначения.

2 Направление средств фонда на покрытие убытков соответствующего года.

6 вопрос: Фонд развития науки и техники.  
В соответствии с указом Президента РФ «о неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала в РФ» в федеральных министерствах, а так же корпорациях, концернах и ассоциациях осуществляющих координацию деятельности по разработке, финансированию и реализации комплексных и целевых научно-технических программ, научно- исследовательских и опытно-конструкторских работ предписано создавать отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды НИОКР.

Фонды формируются за счет отчислений предприятий и организаций независимо от формы собственности в размере до 1,5% от себестоимости реализуемой продукции с отнесением этих расходов на себестоимость продукции.

Средства фонда направляются на создание новых и совершенствование применяемых технологий, мероприятий по повышению технического уровня продукции, работ по стандартизации, сертификации и лицензированию продукции, работ в области охраны труда и техники безопасности, разработок нормативных и инструкторских материалов.

7 вопрос: Фонд подготовки кадров.  
На предприятиях ПК создается фонд подготовки кадров. Источник образования фонда- отчисления от фактического товарооборота в размере до 0,3%. Фонд создается в соответствии с действующим положением « о фонде подготовки кадров». Нормы отчислений устанавливаются самостоятельно ПО. Отчисления производятся ежемесячно с отчислением расходов на себестоимость продукции.

Часть производственных отчислений в пределах сметы остается в ПО, оставшаяся сумма перечисляется в вышестоящие органы.

Централизованный фонд подготовки кадров используется на развитие учебно-материальной базы, разработку учебно-методологической документации, на подготовку кадров и повышение квалификации кадров, проведение семинаров с работниками ПК. На местах фонд подготовки кадров используется на обучение работников, членов-пайщиков и их детей в учебных заведениях подготовки и переподготовки кадров ПК.

В смете расходов данного фонда отражается количество человек, направленных на обучение в данном году, предполагаемая сумма стоимости обучения.

8 вопрос: Добавочный капитал.

На предприятиях всех форм собственности создается добавочный капитал. Он создается за счет нескольких источников:

1)Переоценка стоимости имущества:

-основных средств

-нематериальных активов, она производится ежегодно по состоянию на 1.01.

2)Эмиссионный доход акций или сумма разницы между продажной и номинальной стоимости акций, выручка от реализации их по цене превышающей ее стоимость.

3)Безвозмездно полученное имущество от других предприятий.

4) На предприятиях ПК в добавочный капитал зачисляются вступительные взносы пайщиков- 10% от паевого взноса.

Использование фонда производится в следующих случаях:

* снижение стоимости имущества в результате переоценки
* погашение убытка, образовавшегося в результате безвозмездной передачи имущества другим предприятиям и лицам
* увеличение уставного капитала за счет средств добавочного капитала
* покрытие убытка выявленного по результатам работы за отчетный год.

9 вопрос: Резервный капитал.

Еще одним фондом общехозяйственного назначения, создающегося в соответствии с законодательством, является резервный фонд. Он создается АО и предприятиями с иностранными инвестициями. Его пределы ограничиваются размерами 10-25% уставного капитала.

Источники образования резервного фонда: валовая и чистая прибыль.

Резервный фонд создаваемый за счет балансовой (валовой) прибыли не может превышать50% налогооблагаемой прибыли, эта сумма льготируется при налогообложении, должна иметь строго целевое назначение, контролируемое налоговыми органами. Он используется по следующим направлениям:

-покрытие убытков

-выплата дивидендов по привилегированным акциям, облигациям при отсутствии других источников финансирования.

10 вопрос: Фонд потребления.

Фонды потребления создаются на предприятиях согласно учредительным документам за счет прибыли остающейся в распоряжении предприятия. За счет средств фонда производится финансирование следующих мероприятий:

1. премии и единовременные поощрения, в части финансируемые за счет прибыли
2. единовременные пособия уходящим на пенсии ветеранам труда
3. оплата путевок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии, путешествия
4. возмещение платы родителей за детей в дошкольные учреждения
5. оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования
6. стоимость бесплатно предоставленного жилья
7. полная или частичная оплата стоимости питания в виде талонов, сверх предусмотренных законом.

Данный фонд полностью используется в текущем году.

ТЕМА 4: «ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ПК».

1 вопрос: Понятие и значение ОФ. Классификация ОФ.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ (ОФ) ПРЕДПРИЯТИЯ- совокупность произведенных общественным трудом материально- вещественных ценностей, используемых в неизменно натуральной форме в течении длительного периода времени и утрачивающих стоимость по частям.

1. в зависимости от характера участия ОФ в процессе расширенного воспроизводства они подразделяются на:

-производственные

-непроизводственные

1. в зависимости от назначения и функций в процессе воспроизводства подразделяются на:

-здания

-сооружения

-передаточные устройства

-машины и оборудование

-транспортные средства

-инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности

-рабочий скот

-многолетние насаждения

-капитальные затраты по улучшению земель

-прочие ОФ

В соответствии с действующим порядком к ОФ не относятся:

- предметы стоимостью не менее 50 кратного размера ММОТ

* предметы служащие менее 1 года
* специальные инструменты и приспособления вне зависимости от стоимости
* спецодежда и обувь, постельные принадлежности
* оборудование или машины на складе госпродукции, произведенные или закупаемые предприятиями для продажи
* оборудование, сданное в монтаж.

2 вопрос: Первоначальная и восстановительная стоимость ОФ. Индексация ОФ и ее отражение в объеме капитала предприятия.

Существует 3 оценки ОФ (средств):

1. Первоначальная стоимость- стоимость приобретения или возведения ОФ.
2. Восстановительная стоимость- стоимость после переоценки ОФ. Переоценка ОФ производится по решению Правительства на территории всей страны одновременно по состоянию на 1.01. Стоимость и износ основных средств пересчитывается согласно инструкции по переоценке с применением коэффициентов, то есть происходит их индексация. Сумма дооценки имущества идет на увеличение добавочного капитала.
3. Остаточная стоимость- сумма разницы между первоначальной (восстановительной) стоимостью ОФ и суммой их износа.

3 вопрос: Финансовые показатели качественного состояния и эффективности использования ОФ на предприятии.

Для определения эффективности использования ОФ применяется ряд показателей:

1. Фондоотдача- это обобщающий показатель характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов

Ст вал (Ст тов)

#### Ф=----------------

Ст осн пр.

Ст вал- стоимость валовой продукции

Ст тов- стоимость товарной продукции

Ст осн.пр. – стоимость основных фондов

1. Фондовооруженность рабочих это показатель характеризующий долю основных производственных фондов, приходящихся на 1-ого рабочего.

Ст осн.пр

Фв=------------------

Чср.

Чср- среднесписочное число рабочих в наибольшую смену .

На производительность труда работников непосредственное влияние оказывает техническая вооруженность предприятий т.к. по мере повышения степени его оснащением оборудованием сокращается уровень ручного труда.

1. К сменности – характеризует режим деятельности магазина, склада и отдельных видов оборудованием и рассчитывается как отношение количества часов работы в день на количество часов работы одной смены.
2. К непрерывности – отношение числа рабочих дней магазина в месяц к календарному числу дней.
3. Срок окупаемости капитальных вложений – отражает степень целесообразности вложений собственных и целевых заемных средств, возможные сроки возврата кредита и т.п. Этот показатель рассчитывается отношением суммы вложений, суммы прироста прибыли в результате ввода новых ОФ за определенный период. Одним из направлений повышения эффективности капитальных вложений является увеличение доли средств, направленных на реконструкцию и техническое перевооружение предприятия.

Пути повышения эффективности использования ОФ предприятия.

* Повышение темпов обновления ОФ на более современной технической базе и технологии торговых процессов.
* Повышение сменности и непрерывности торговой сети.
* Увеличение удельного веса активной части ОФ.
* Рост доли капитальных вложений, направленных на реконструкцию и техническое перевооружение предприятия.
* Преимущественно интенсивное развитие торговой сети и т.п.
* Капитальные вложения, источники их образования, финансирования, при подрядных и хозяйственных способах работы.
* Использование амортизационных отчислений при финансировании капитальных вложений, порядок формирования амортизационного фонда.
  1. вопрос: Переоценка ОФ.

Бухгалтерский и статистический учет ОФ предполагает отражение полной и остаточной балансовой стоимости. Полная балансовая стоимость учитывается в ценах приобретения данных объектов. Для перехода к сопоставимой оценке производится переоценка ОФ. При этом устанавливается полная восстановительная стоимость ОФ, имеющихся на дату переоценки.

Полная восстановительная стоимость показывает, сколько средств пришлось бы затратить предприятию на дату переоценки при существующих оценках стоимости строительных и монтажных работ, используемых материалов, ресурсов, торговых наценках, транспортных тарифов и т. п. Для замены изношенных в той или иной мере ОФ или их составляющих такими же, но новыми для их полного восстановления в первоначальном виде.

В ходе переоценки учитывают полную восстановительную стоимость объектов с учетом расходов по транспортировке и остаточную восстановительную стоимость с учетом начисленного взноса.

Переоценку проводят путем индексации для приведения их балансовой стоимости в соответствие с действующими ценами, а так же индексируют амортизационные отчисления.

5 вопрос: Источники финансирования капитальных вложений.

Собственные финансовые ресурсы предприятия включают первоначальные взносы учредителей и накопления направленные на финансирование капитальных вложений за счет результатов хозяйственной деятельности.

В первую очередь к ним относятся амортизационные отчисления, получаемые в составе выручки от реализации продукции.

На финансирование капитальных вложений направляется часть прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия. Кроме того предприятия могут использовать на капитальные вложения средства, выплачиваемые органами страхования, в виде возмещения потерь от аварий и стихийных бедствий.

При ведении капитального строительства хозяйственным способом у предприятия образуются специфические источники финансирования. К ним относятся:

1. Мобилизация внутренних ресурсов в строительстве.
2. Плановые накопления по строительно-монтажным работам.
3. Экономия от снижения себестоимости работ.
4. Доходы от попутной добычи полезных ископаемых (образуются в добывающих отраслях промышленности).

Финансирование капитальных вложений непроизводственного назначения имеет свои особенности. В качестве основного источника выступает прибыль предприятия. Кроме того, могут быть использованы средства привлекаемые предприятием в порядке долевого участия при строительстве. Возможно так же получение кредита банка и ассигнований из местного бюджета. Заемные средства могут быть получены предприятием в виде банковского кредита, ссудных кредитов под векселя и иные долговые обязательства.

Финансирование государственных централизованных капитальных вложений производится за счет средств федерального бюджета согласно перечня строек и объектов для федеральных государственных нужд. Это финансирование может производиться так же и на возвратной основе.

6 вопрос: Порядок формирования и использования амортизационного фонда.

Амортизация- это процесс переноса или трансформации стоимости ОФ на стоимость готовой продукции в течение длительного времени, то есть срока службы по частям согласно нормам.

Амортизация осуществляется для накопления денежных средств с целью последующего восстановления ОФ.

Амортизационные отчисления- это денежное выражение размера амортизации соответствующей степени износа ОФ. Они включаются в себестоимость продукции, и реализуется при ее продаже.

Амортизационный фонд-это целевые накопления складываются из периодически произведенных амортизационных отчислений и предназначенный для воспроизводства ОФ.

Размер амортизационных отчислений в % к балансовой стоимости соответствующих ОФ называется –

ГОДОВОЙ НОРМОЙ АМОРТИЗАЦИИ.

(3б-3л):Сс \* 100%

На = 3б

На - норма амортизации

Зб - балансовая стоимость ОФ

Зл - ликвидационная стоимость ОФ

Сс – срок службы ОФ

7 вопрос: Методы определения показателей эффективности использования ОФ предприятия торговли.

При определении эффективности использования ОФ предприятия торговли используют целую систему показателей, к которым относятся, как известные уже нам по вопросу №3, так и следующие:

6)Показатели соотношения общей (Пл) и торговой (Плт) площадей магазина. Причем торговая площадь здесь применяется, как среднегодовая величина по формуле средней арифметической.

7)Показатели РТО (Vр) на единицу площади, как общий (Пл) так и торговой (Плт)

Vp или Vp

Пл Плт

1. Показатель товарных запасов на единицу площади, определяемый делением среднегодовых остатков товаров на общую площадь или складскую емкость.
2. Показатель уровня активной части ОФ, т.е. передаточных устройств, силовых и рабочих машин и оборудования, средств вычислительной техники. Определяемой отношением среднегодовой стоимости всей активной части ОФ к среднегодовой стоимости всех используемых ОФ
3. Фондооснащенность определяется отношением среднегодовой стоимости всего фонда ОС и среднесписочной численности ( является аналогом фондовооруженности, но при расчете фондовооруженности в числителе учитывают стоимость активной части ОФ)
4. Коэффициент эффективности использования ОФ, определяемый отношением хозяйственного дохода торгового предприятия к среднегодовой стоимости используемых ОФ.

Используя перечисленные показатели, а так же применяя методы группировки, индексации, цепной подстановки и других, определяют параметрическую зависимость аналитического совокупного показателя от факторов на него воздействующих.

Для анализа эффективности использования ОФ конкретного магазина мы применяем следующие элементы:

Торговая площадь магазина (Плт)- это сумма площадей торгового зала, зала отдела заказов и кафетерия, помещения для оказания услуг покупателям, включая площадь демонстрационного зала.

Общая площадь магазина(Пл)- включают торговую, рабочую и вспомогательную площадь. Она определяется, как сумма площадей всех этажей, измеренных пределов внутренних поверхностей наружных стен, а так же площадей антресолей и переходов в другие здания.

Для расчета влияния изменения конкретных площадей на конечные результат- объем РТО сгруппирует систему индексов следующим образом.

Vp Плз Плт Vp

Пл=Плт\*Пл\* Плз

И используется метод цепной подстановки определяемый в относительных величинах влияния отдельных факторов на эффективность использования общей площади магазина характеризуется размером товарооборота на 1 м2 общей площади.

Исходные данные таблица №1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Ед. изм | Обозн | Прошл.год | Отч. год | Темп изм. % |
| 1 | РТО | Т руб | Vp | 2168 | 2522 | 116,3 |
| 2 | Общая S магазина | м2 | Пл | 511 | 520 | 101,8 |
| 3 | Торговая S магазина | м2 | Плт | 71 | 69 | 97,2 |
| 4 | S торгового зала | м2 | Плз | 50 | 50 | 100,0 |

Расчетные данные.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5 | РТО на 1м2 общ S | Тр/м2 | Vp/Пл | 4,24 | 4,85 | 114,4 |
| 6 | РТО на 1 м2 торгового зала | Тр/м2 | Vp/Пзл | 43,4 | 50,4 | 116,3 |
| 7 | Удельный вес S торгового зала в торговой S | - | Пзл/Плт | 0,70 | 0,73 | 104,3 |
| 8 | Удельный вес торговой S в общей S магазина | - | Плт/Пл | 0,14 | 0,13 | 92,9 |

Решаем методом ценой подстановки:

Вывод: в отчетном году по сравнению с прошлым годом размер товарооборота на м2 общей площади магазина увеличилась на 0,61 тр/м2 или на 14,4% за счет следующих факторов:

1. из-за увеличения доли торгового зала в торговой площади магазина произошло увеличение товарооборота на 1 м2 на 0,16 тыс. руб.
2. из-за уменьшения доли торговой площади в общей площади магазина произошло уменьшение товарооборота на 0,34 тыс. руб/м2
3. из-за более эффективного использования площади торгового зала в общей площади магазина на 0,79 тыс. руб/м2.

Тема№ 5 «Формирование и использование оборотных средств в предприятиях и организациях ПК».

1 вопрос: Оборотные средства предприятий их сущность и назначение, состав, структура, оборот.

Оборотные средства- это совокупность денежных средств авансируемых для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения направленного процесса производства и реализации продукции.

Сущность и назначение их состоит в том, что без них невозможен процесс производства и обращения и они сразу переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции.

Схема: состав и структура оборотных средств.

##### ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

Фонды обращения:

Готовая продукция:

###### Оборотные производственные фонды: -ГП на складе

Оборотные средства в производственных запасах: -ГП отгруженная

-сырье Денежные средства:

-основные материалы -на счете в банке

-покупные полуфабрикаты -в кассе ПП

-вспомогательные материалы -средства в расчетах

-топливо -дебиторская задолженность

-энергия

-запчасти

-МБП и т. д.

Оборотные средства в производстве:

* незавершенное производство
* полуфабрикаты собственного производства
* расходы будущих периодов.

Кругооборот.

Оборотные средства предприятия, участвуя в процессе производства и реализации продукции, совершают непрерывный кругооборот. При этом они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, проходя последовательно 3 фазы, оборотные средства меняют свою натурально вещественную форму следующим образом:

1 фаза: ДЕНЬГИ - ТОВАР

Оборотные средства из денежных средств превращаются в производственные запасы.

2 фаза: ТОВАР – ПРОИЗВОДСТВО – ТОВАРНАЯ ПРДУКЦИЯ

Оборотные средства участвуют в процессе производства и принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовой продукции.

3 фаза: ТОВАР - ДЕНЬГИ

Оборотные средства в результате реализации принимают форму денежных средств.

2 вопрос: Источники формирования оборотных средств: собственные и заемные.

Источники формирования оборотных средств в значительной степени оправдывают эффективность их использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами обусловлено специфическими особенностями кругооборота фондов.

Предприятие обязано использовать оборотные средства рационально и эффективно и имеет их необходимый запас для бесперебойного снабжения процесса обращения и производства.

**Собственные средства** играют ведущую роль среди источников, обеспечивая имущественную самостоятельность предприятия. Первоначальное их формирование происходит при образовании предприятия и его уставного капитала в пределах установленных норм за счет инвестиций учредителей, а в дальнейшем - за счет прибыли, привлеченных собственных средств, называемых УСТОЙЧИВЫМИ ПАССИВАМИ.

**Заемные средства** в источниках формирования оборотных средств принимают все большее значение. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, расчетно-платежными отношениями, восполнение недостатка собственных оборотных средств к другим источникам.

Заемные средства обычно используются более эффективно, чем собственные оборотные средства. Они совершают более быстрый кругооборот, имеет целевое назначение, выдается на строго обусловленный срок под %.

* 1. вопрос: Расчет потребности предприятий в собственных и оборотных средствах. Нормируемые и не нормируемые оборотные средства.

Величина оборотных средств торгового предприятия от объема и суммы товарооборота. Задача предприятий торговли состоит в том, чтобы найти пути наиболее эффективного использования оборотных средств. Рациональное использование оборотных фондов и ускорение их оборачиваемости улучшает финансовое положение предприятия, позволяет выполнить план товарооборота при наименьших затратах на предприятиях розничной и оптовой торговли. Оборотные средства делятся на:

* Нормируемые
* Ненормируемые

**Нормируемые оборотные средства** составляют до 85% всех оборотных средств, поэтому на них обращают особое внимание. Основными нормируемыми оборотными средствами являются:

-товарные запасы

-денежные средства

-прочие активы и др. нормативные оборотные средства

Норматив товарных запасов в финансовом плане устанавливается на квартал в сумму и днях оборота расчетным путем. Увеличение фактического оборота оборотных средств в сравнении с установленным нормативом свидетельствует о наличии сверхнормативных запасов, что неизбежно ведет к ухудшению финансового состояния, под влиянием этого фактора увеличивается задолжность предприятия перед банком, поставщиками. Возникают неоправданные потери от порчи товаров их уценки, появляются нерациональные расходы, связанные с завозом и хранением товаров. Снижение фактического объема оборотных средств вложенных в товарные запасы, против норматива также представляет собой отрицательное явление оно свидетельствует о неполной обеспеченности товарооборота товарными ресурсами, в результате чего ухудшается торговое обслуживание населения. Невыполнение плана товарооборота.

По денежным средствам и прочим нормативным оборотным средствам норматив определяется в сумме и по истечению отчетного периода устанавливается соответственно между фактическими и нормативными величинами оборотных средств.

**Ненормативные оборотные средства** занимают не большой удельный вес в общей сумме оборотных средств 15-25%. Несмотря на то, что их удельный вес невелик значимость их большая. Особую роль в составе ненормативных средств играет: дебиторская задолжность т.к. она приводит к неплановому отвлечению оборотных средств от их прямого назначения, снижению оборота оборотных средств и нарушает нормальную платежеспособность.

Перед торговым предприятием должна стоять задача снижения дебиторской задолжность или предупреждение ее возникновения. Одним из показателей характеризующих оборотные средства является размер собственных и привлеченных к ним оборотных средств для расчета из общей суммы собственных и привлеченных к ним средств вычитают сумму основных средств и необоротных активов. Перевыполнение фактического объема собственных оборотных средств над нормативом оцениваются положительно, однако следует иметь ввиду, что значительное их превышение создает условия для нерационального их использования. Недостаток собственных оборотных средств по сравнению с нормативом представляет собой отрицательный показатель состояния предприятия. Он свидетельствует о том, что предприятие не располагает тем объемом собственных оборотных средств, который ей необходим для успешной хозяйственной деятельности.

Наиболее важным характерным для торговли показателем является скорость оборачиваемости оборотных средств, которая может быть выражена в днях и часах оборота .

Наиболее распространенным показателем является обороты в днях. Он рассчитывается как частное от деления средней величины оборотных средств на однодневный оборот реализации товаров, причем средняя величина оборотных средств определяется по средней хронологической.

Ускорение или замедление оборотов оборотных средств вызывает влияние двух факторов:

* + - 1. Изменение среднего объема оборотных средств.
      2. Однодневным оборотом.

Оценка факторов влияющих изменение оборота оборотных средств проводятся по общему объему, а также по нормируемым и не нормируемым оборотным средствам в отдельности.