**6.** Информационное обеспечение планирования и управления.

Любое предприятие нуждается в постоянном наблюдение и контроле за результатами своей деятельности, чтобы вовремя установить правильность проводимой ими политики, планов предпринимательской деятельности. Одно из важнейших проблем управления выступает инвестирование затрат (в строительство нового предприятия, реконструкцию и расширение действующего,

в новую технику - для замены оборудования, новую продукцию, технологию производства, увеличение запасов и т. д.) и получение доходов от инвестиций.

Решения об инвестициях являются наиболее рискованными, так как они вовлекают в производственный процесс значительную долю ресурсов текущего периода в расчете на получение дохода в предстоящем периоде. Решения могут относиться как к короткому (до одного года), так и длительному периоду.

Краткосрочные решения касаются вопросов вклада единицы продукции в общую прибыль в результате управления ассортиментом продукции, объемом спроса и продаж, себестоимостью и ценами, а также вопросов безубыточности производства и сбыта, производить или закупать и т. п. Они не затрагивают

затрат на вложенный капитал. При краткосрочных инвестициях денежные средства оборачиваются в течение сравнительно короткого периода – до одного года.

Долгосрочные решения рассчитаны на длительный период между осуществлением инвестиционных затрат и получением от них дохода. Решения о капитальных вложениях касаются инвестиций в основные фонды, научные исследования и опытно- конструкторские разработки, рекламу и сооружение

складских помещений.

Действия организации по инвестированию, вследствии большого риска, Должны опираться на результаты анализа, которые учитывают фактор времени и альтернативность выбора решений. Варианты управленческих решений рассчитывают с учетом влияния времени на величину и планируемый доход.

Сравнение эффективности вариантов осуществляется по методике, аналогичной при предоставлении банком ссуды.

Информационное обеспечение анализа для принятия управленческих решений создает система дифференцированного управленческого учета издержек и поступлений. Дифференцированными называют издержки, величина которых при отдельных условиях могут быть отличной от величины возможных издержек при других условиях. При решении проблем альтернативного выбора в расчет принимается прибыль, полученная на вложенный капитал. Следовательно, чем больше прибыли будет получено на вложения, тем выше перспектива у соответствующего варианта решения. Отсюда целью предприятия является максимизация прибыли на вложенный капитал, если она совместима, с другими целями. Анализ проблем инвестирования проводят в пять этапов.

1. определение проблемы;

2. выбор альтернативных решений;

3. измерение и оценка последствий выбранного решения;

4. отбор тех последствий, которые не могу быть измерены количественно, их

оценка по отношению друг к другу и иным последствиям;

5. принятие решения.

Управленческий учет в основном готовит информацию, которая может быть измерена количественно.

Дифференцированные издержки не отражаются в системе учета издержек на регулярной основе. Их состав подбирается для проведения анализа по каждой конкретной проблеме. В дифференцированные издержки включают только те статьи себестоимости, которые являются различными при разных условиях. Из их состава особого рассмотрения заслуживают вмененные издержки по капитальным вложениям. Дифференцированные издержки всегда относят к будущему и показывают, какими они будут при определенной модели поведения. В большей мере это вероятностные издержки. Определенной формы для сопоставления дифференцированных издержек и доходов различных вариантов не существует. Однако общий подход к двум типам величин позволяет сравнивать издержки с доходами. Во-первых, должны быть средства, предназначенные для инвестирования того или иного варианта, которые представляются в начале осуществления проекта. Денежные средства вкладываются в разные сроки, но в аналитических целях эти сроки приводятся к нулевым моментам времени. Во-вторых, ожидается поток денежных поступлений при разных вариантах на протяжении нескольких лет в будущем как результат этих инвестиций. Эти две величины денежных средств - инвестиции и доходы в целях корректного сравнения сводят к эквивалентным величинам, рассчитанным на один и тот же момент времени. Обычно сводят поток будущих доходов к нулевому моменту времени капитальных вложений. Источниками информации служат прежде всего сметы инвестиций. Они представляют собой перечень проектов инвестирования, по которым было принято решение. Информацию дают многочисленные расчёты планового и аналитического характера, касающиеся размера и направления инвестирования, нормы прибыли, чистой текущей стоимости, чистого приведённого эффекта, рентабельности, срока окупаемости, эффективности инвестиций, стоимости капитала, учётных ставок, дисконтируемой стоимости

и т.д.

**30.** Экономические ресурсы, их ограниченность. Экономический выбор

Экономические ресурсы — это совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг.

Все экономические ресурсы с точки зрения их роли в процессе производства принято делить на три вида: трудовые, природные и инвестиционные. К трудовым ресурсам относятся люди, их рабочая сила; к природным — земля, ее недра, леса и воды; к инвестиционным — средства производства, которые образуют капитал. Без наличия всех трех видов ресурсов процесс производства невозможен.

Кроме того, различают материальные (средства и предметы труда), финансовые (денежные средства, направленные в производство), информационные (данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники) ресурсы.

Но так как ресурсы ограниченны, то общество должно сделать выбор.

Суть проблемы выбора в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов.

Выбирая, общество вынуждено от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. принести некую жертву, чтобы получить желаемый результат.

То, от чего мы отказываемся, называется вмененными (скрытыми) издержками достижения выбранного результата.

Выбор приходится делать отдельному человеку (при наличии определенной суммы денег пойти в театр или купить видеокассету), фирме (при расширении производства купить новые станки или нанять дополнительное количество работников), государству (увеличить армию или построить больницу и т.д.).

Если бы ресурсы были неограниченны, не надо было бы экономить. Исчезла бы проблема выбора.

Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность

Производственные возможности экономической системы ограничены редкостью применяемых ресурсов, которая по мере развития общества не только сохраняется, но порой и возрастает. Это обусловлено тем, что истощаются невоспроизводимые природные ресурсы, потребление не дает новые импульсы для развития производства новых товаров и услуг. Качественные характеристики последних меняются, что вызывает рост потребностей в потребительских товарах и инвестициях.

Если экономические ресурсы используются для строительства жилых домов, то их стоимость составляют расходы на землю, материалы, рабочую силу. Вмененными издержками будут больница, школа, библиотека и т.д., которые могли бы быть построены за счет тех же ресурсов. Государство может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилья, а может снизить объем этого строительства, с тем чтобы строить также больницы и школы. Таким образом, объемы строительства жилых домов, больниц и школ не только альтернативны, но и взаимозаменяемы (табл. 3.1). Альтернативные производственные возможности.

Этот цифровой пример можно проиллюстрировать на графике границы производственных возможностей (рис. 3.1), где по горизонтали отмечено количество больниц и школ, а по вертикали — жилых домов. Зафиксировать цифры на графике и соединив их, получаем кривую производственных возможностей (ABCDEF).

График границы производственных возможностей иллюстрирует тот факт, что экономика, полностью реализующая потенциал, не может увеличить производство какого-то блага, не поступившись другим благом. Функционирование экономики на границе производственных возможностей свидетельствует о ее эффективности и правильности выбора.

Экономическая эффективность — это соотношение результатов и затрат в хозяйственной деятельности.

Эффективная экономическая система предполагает рациональное поведение субъектов хозяйствования, которое заключается в том, что производитель и потребитель материальных благ и услуг максимизируют выгоды (результаты) и минимизируют затраты.

Вернемся к графику границы производственных возможностей. Выбор сочетания, соответствующего точке «М», расценивается как неудачный для данной экономики, поскольку он не позволяет эффективно использовать производственные ресурсы. Производство же на основе выбора точки «/V» вообще неосуществимо, так как эта точка находится за пределами производственных возможностей. Таким образом, главной проблемой экономики является проблема выбора, проблема распределения редких ресурсов.

Крива́я произво́дственных возмо́жностей — это совокупность точек, которые показывают различные комбинации максимальных объемов производства нескольких (как правило двух) товаров или услуг, которые могут быть созданы в условиях при полной занятости и использовании всех имеющихся в экономике ресурсов.

В данном случае точки А, Б, В, Г, Д - точки, принадлежащие КПВ. Точка E внутри графика КПВ означает неполное или нерациональное использование имеющихся ресурсов. Точка Ж (вне кривой) недостижима при данном количестве ресурсов и имеющейся технологии. Попасть в эту точку можно, если увеличить количество используемых ресурсов или улучшить технологию производства (например, сменить ручной труд на машинный). При движении по кривой возможен только один, лучший вариант движения, который дает максимальный результат при минимальных затратах. Кривая производственных возможностей показывает совокупность всех точек или решений, в пределах которых следует выбирать оптимальный вариант. Все остальные точки представляют собой упущенные возможности или альтернативные затраты.

Кривая производственных возможностей показывает:

1. Тенденции роста альтернативных издержек производства в условиях увеличения производства одного из товаров.

2. Уровень эффективности производства.

КПВ может отражать различия в производственных возможностях разных стран.

Количество других товаров, от которых необходимо отказаться, чтобы получить некоторое количество данного товара называется временными издержками. Форма кривой производственных возможностей показывает цену одного товара выраженную в альтернативном количестве другого. Цена КПВ в рыночной экономике — это отражение альтернативной стоимости альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей. Она может выражаться в товарах, в деньгах или во времени.

**34.** Общее представление о риске

Риск в предпринимательстве - это событие, которое может случиться или не случиться.

Если такое событие произойдет, то у предприятия возможны три экономических результата:

• отрицательный риск - потеря части ресурсов предприятия, недополучение доходов или появление дополнительных расходов;

• положительный риск - увеличение прибыли, сокращение расходов или выгода;

• нулевой риск - не оказывает влияния на финансово-хозяйственные результаты.

Чистые риски, спекулятивные риски в предпринимательской деятельности

В предпринимательской деятельности большое значение имеют как чистые, так и спекулятивные риски.

Чистые риски: природно-естественные (землетрясение, наводнение и т.п.), экологические, политические, транспортные и некоторые коммерческие риски (имущественные, производственные, торговые). Они могут привести к отрицательным или хозяйственным нулевым результатам.

Спекулятивные риски - финансовые риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционные, валютные, дефляционные и др.).

И инвестиционные (процентные, кредитные, упущенной выгоды, биржевой, селективный, банкротства). Они означают вероятность получения как отрицательных, так и положительных экономических результатов.

Качественный и количественный анализ риска в предпринимательской деятельности

В целях нейтрализации отрицательного воздействия рисков на эффективность производства при планировании на предприятии проводят их качественный и количественный анализ.

Суть качественного анализа состоит в определении факторов риска и видов работ, при выполнении которых он возникает.

Количественно размер риска можно установить с помощью статистических, аналитических и других методов. Закономерности случайных событий изучаются с использованием математического аппарата теории вероятности. Вероятность наступления рискового события может быть определена субъективным способом или объективными методами.

Объективный и субъективный методы вероятности события в предпринимательской деятельности

Объективным методом вероятность события устанавливается путем вычисления частоты, с которой оно происходит. Например, если при инвестировании капитала в сумме 50 тыс. руб. в соответствующие проекты прибыль в сумме 40 тыс. руб. была получена в 70 случаях из 100, то вероятность обеспечения такого чистого дохода составит 0,7 (70:100).

Субъективный метод определения вероятности основан на субъективных оценках экспертов, консультантов или личном опыте предпринимателя, плановика.

Показатели величины риска в предпринимательстве

Величину риска измеряют двумя показателями:

• среднее ожидаемое значение - средневзвешенная величина всех возможных результатов, когда вероятность каждого результата считается частотой или весом соответствующего значения;

• колеблемость ожидаемого значения - степень отклонения ожидаемой величины от среднего значения, которая определяется путем расчета дисперсии и среднего квадратического отклонения.

Анализ чувствительности риска в предпринимательской деятельности

Для уменьшения риска и повышения надежности проекта проводят анализ его чувствительности, т.е. определяют степень влияния на эффективность (срок окупаемости вложений капитала, уровень рентабельности и др.) основных (критических) факторов. В процессе анализа чувствительности изменяют значение одного из критических факторов и, при прочих, не меняющихся в данном случае параметрах, определяют степень зависимости показателя эффективности плана от испытуемых изменений.

Факторы риска в предпринимательстве

В исследование обычно включают следующие факторы:

• цена единицы продукции (услуги, работы); • объем продаж; • себестоимость единицы продукции (услуги, работы); • уровень инфляции в плановый период; • время задержки платежей за поставленную продукцию и др.

По результатам анализа чувствительности в процессе планирования предусматривают также мероприятия, которые уменьшат степень риска при реализации проекта.

**24.**Налоговый контроль за ценами как фактор, ограничивающий деловую активность

Ценовая политика не только является одним из условий, формирующих гарантированную платежеспособность организации, в том числе и по налоговым платежам, но и важным аспектом деловой активности организации в целом - аспектом, который в случае правильного выбора, обеспечивает и ускорение оборачиваемости авансированного капитала, и рост его доходности. В общем виде наиболее простой механизм формирования цен выглядит следующим образом.

Оптовая цена организации рассчитывается путем добавления к суммарной себестоимости планируемой прибыли (затратный метод ценообразования): Ц = S + П

При этом себестоимость определяется как сумма затрат по отдельным видам потребленных производственных ресурсов: S = М + А + U,

где М – материалы;

А – амортизационные отчисления;

U – оплата труда.

Установление цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь между ценами, складывающимися по мере продвижения товаров (работ, услуг) от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товаров является элементом цены каждой последующей стадии. Формирование различных видов цен в процессе движения товаров (работ, услуг) представлено в таблице 1.

Оптовые цены изготовителя формируются на стадии производства товаров (работ, услуг). Они являются промежуточными, должны компенсировать затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию продукции и обеспечивать планируемую предприятием прибыль.

Оптовые цены отпускные включают, помимо цен изготовителя, косвенные налоги – акциз и НДС. Эти цены обеспечивают начисление косвенных налогов, составляющих важнейшие статьи доходов федерального бюджета.

За пределами организации-производителя формируются отпускные цены посредников, оптовых и розничных торговых организаций, включающие соответственно снабженческо-сбытовую надбавку посредников, оптовую надбавку оптовых торговых организаций и розничную торговую надбавку.

Оптовые цены закупки формируются на стадии посреднической деятельности. Помимо оптовой отпускной цены они включают посреднические надбавки (скидки). Эти цены обеспечивают необходимые финансовые условия для работы посреднического звена. Посредническая скидка (надбавка) в российской практике может иметь разные названия (например, снабженческо-сбытовая скидка или надбавка, комиссионное вознаграждение или сбор и т.д.). Но в любом случае – это цена за услуги посредника по продвижению товара от производителя к потребителю.

В абсолютном выражении посредническая скидка и надбавка совпадают, поскольку исчисляются как разница между двумя ценами. Разница между понятиями «скидка» и «надбавка» появляется, когда они рассматриваются в относительном (процентном) выражении. Тогда надбавка – это начисление на цену приобретения товара у поставщика, а скидка – доля конечной цены реализации товара покупателю, остающаяся в распоряжении посредника.

Посредническая скидка (надбавка) используется для компенсации издержек обращения посредника, уплаты им НДС и формирования прибыли. Ставки НДС для посреднических организаций применяются в процентах к посреднической скидке (надбавке).

Очевидно, что в процессе формирования окончательной цены необходимо учитывать не только косвенные налоги, такие как НДС и акцизы, но и особенности формирования базы налогообложения по основным налогам и их взаимное влияние.Ниже представлена следующая сводная таблица наиболее часто встречающихся формул, используемых при разработке ценовых решений; причем решений, учитывающих влияние налоговых режимов (табл. 2). Формулы, используемые для принятия ценовых решений:

Цбуни = Рб х (1 = Рн) Цена без учета налоговых издержек(Цбуни) Рб – расходы в бухгалтерском учете на единицу продукции;Рн - рентабельность, заложенная вкачестве норматива

Цопт = Цсуни + НИчп : Q Цена с учетом основныхвидов налоговых издержек (Цопт) Цсуни – цена с учетом налоговых издержек, за исключением налогов, уплачиваемых за счет чистой прибыли;НИЧП – налоговые издержки, возмещаемые за счет чистой прибыли;Q – количество изделий