**Понятие предприятия. Классификация.**

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, который имеет в собственном ведении обособленное имущество.

Цели: выпуск продукции или оказание услуг, получение max прибыли при min затратах.

Признаки: наличие имущества, может выступать в суде, имеет имущественные права, баланс и счёт в банке.

Задачи: выпуск конкурентоспособной продукции; изучать спрос на выпускаемую продукцию, эффективно использовать материальные ресурсы, внедрение достижений науки и техники, производить гибкую ценовую политику.

Классификация: характер потребительского сырья (добывающие, перерабатывающие); назначение готовой продукции (средства производства, предметы потребления); технологическая общность (с непрерывным и дискретным процессом производства); время работы в течение года (сезонные и круглогодичные); размер (крупные, средние, малые); по уровню специализации (диверсификационные, специализированные, комбинированные); по виду деятельности (промышленные, торговые, строительные и т.д.); по форме собственности (государственные, муниципальные, коллективные, совместные); в зависимости от цели (коммерческие и некоммерческие).

Гражданский кодекс РФ о предприятии. ОДО. АО как организационно-правовые формы предприятия.

Согласно гражданскому кодексу коммерческие организации могут создаваться в виде хозяйственных обществ, хозяйственных товариществ, унитарных предприятий и производственных кооперативов.

АО

АО признаётся общество, уставной капитал которого разделён на определённое число акций. Акционер только несёт риск убытков в пределах стоимости приобретённых им акций. АО бывает двух типов: открытое и закрытое.

1.Подпика на акции. ЗАО: учредители, члены трудового коллектива, пенсионеры с этого предприятия. ОАО: открытая подписка.

2.Величина уставного капитала при регистрации. ЗАО: стократная величина min заработной платы. ОАО: 1000-кратная величина МОТ.

3.Число акционеров. ЗАО: не более 60. ОАО: не ограничено.

АО выпускают обычные и привилегированные акции (О и П).

1.Право голоса. О: голосующие. П: не имеют права голоса, но в случае ликвидации имеют.

2.Право на получение дивидендов. О: по итогам деятельности предприятия. П: независимо от финансовых результатов предприятия, в случае убытков – из резервного фонда (15% уставного капитала).

3.Право на получение имущества в случае ликвидации АО. О: в порядке очерёдности. П: первоочерёдное получение.

Высший орган управления АО – собрание акционеров. Учредительный документ – устав (название, адрес, размер уставного капитала, количество акций, их номинальная стоимость и т.д.).

ОДО

Организация, созданная по соглашению юридическими лицами путём объединения их вкладов. Особенности: может быть создано одним или несколькими лицами, уставной капитал разделён на доли определённых размеров, на момент регистрации уставной капитал должен быть оплачен наполовину и т.д.

Преимущества: невысокий минимально допустимый размер уставного капитала.

Недостатки: менее привлекательно для кредиторов.

Участники этого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

**Государственные и муниципальные унитарные предприятия**

Организация, не наделённая правом собственности на закреплённое за ним имущество.

Особенности:1.Имущетство является неделимым и находится в государственной и муниципальной собственности. 2.Руководитель назначается собственником имущества. 3.Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не отвечает по долгам собственника. 4. Может находится на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления.

На праве хозяйственного ведения

1.Нельзя продавать недвижимое имущество.

2.Нельзя сдавать в аренду.

3.Вносить недвижимое имущество в качестве вклада в уставной капитал другого предприятия.

На основе оперативного управления

Казённое федеральное предприятие.

Собственник – правительство РФ. Особенности:

1.Собственник имеет право изъять излишнее имущество или имущество, используемое не по назначению.

2.Предприятие не в праве распоряжаться имуществом без разрешения собственника.

3.При несостоятельности правительство несёт ответственность по обязательствам предприятия.

**Товарищество на вере и ООО как организационно-правовые формы хозяйствования.**

Товарищество на вере

Товарищество на вере – товарищество, в котором наряду с полным товариществом, имеются вкладчики.

Вкладчик обязан:

1.Внести вклад в уставной капитал.

2.Имеет право получать часть прибыли.

3.Несёт риск убытков в пределах стоимости внесённого вклада.

4.Имеет право знакомиться с документацией.

5.Имеет право передать свою долю другому вкладчику или третьему лицу.

ООО

Организация, созданная по соглашению юридическими лицами путём объединения их вкладов. Особенности: может быть создано одним или несколькими лицами, уставной капитал разделён на доли определённых размеров, на момент регистрации уставной капитал должен быть оплачен наполовину, участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах внесённой ими доли, каждый участник ООО может участвовать в управлении, получать часть прибыли и информацию о деятельности предприятия, высший орган управления – общее собрание..

Преимущества: невысокий минимально допустимый размер уставного капитала.

Недостатки: менее привлекательно для кредиторов.

Сущность и значение основных средств, их состав и структура

ОФ – средства труда, которые многократно используются в процессе производства, перенося свою стоимость на стоимость готовой продукции. В процессе производства они не меняют вещественно-натуральной формы. К ОФ относят средства труда стоимостью свыше 100-кратной величины МОТ и сроком службы более 1 года.

Исключения: с/х машины, скот, строительный инструмент, которые относятся к ОФ независимо от их стоимости.

К ОФ относятся:

1.Здания и сооружения (все виды ограждений и т.д.).

2.Передаточные устройства (трубопроводы, ЛЭП).

3.Машины и оборудование.

4.Измерительные и регулирующие приборы.

5.ЭВМ.

6.Транспортные средства.

7.Производственный и хозяйственный инвентарь.

8.Рабочй и продуктивный скот

9.Многолетние насаждения.

ОФ бывают производственные и непроизводственные; активные и пассивные.

Активная часть непосредственно воздействует на продукт и определяет масштабы производства продукции.

Пассивная – способствует процессу производства.

Соотношение между активной и пассивной частями – технологическая структура.

Возрастная структура ОФ: до 5 лет, 5-10 лет, старше 10 лет.

**Виды стоимостных оценок основных средств**

ОФ на предприятии учитываются как в натуральных, так и в стоимостных выражениях. Учёт в натуральных единицах необходим для расчёта производственной мощности предприятия и соотношения баланса оборудования. Учёт в стоимостных выражениях – для определения амортизационных отчислений и расчёта показателей эффективности использования.

1.Первоначальная (балансовая) стоимость. **Сб=Сприоб+Стр+Смонтаж**

2.Остаточная стоимость. **Сост=Сбал-А**

3.Восстановительная стоимость: определяют в результате переоценки ОФ.

4.Ликвидационная стоимость – стоимость продажи или стоимость металлолома.

**Амортизация и износ ОФ**

Износ ОФ

Т.к. ОФ функционируют длительное время, то они изнашиваются. Различают 2 вида износа:

1.Моральный:

а)происходит обесценивание машин такой же конструкции вследствие удешевления их производства.

б)Обесценивание старых машин, физически ещё годных, вследствие появления новых, более совершенных.

2.Физический износ – материальное снашивание фондов в процессе их эксплуатации.

Для характеристики степени износа используют показатели:

1.Коэффициент физического износа=∑износа (начисленная амортизация за весь год)/Сб. Он может быть определён по отдельным объектам на основе данных о сроке службы.

Кфи=фактический срок службы/нормативный срок службы\*100%

Для зданий и сооружений.

Кф.и.=удельный вес I-конструктивного элемента стоимости здания \* процесс износа I конструктивного производства.

2.Коэффициент годности=100%-Кф.и.

Амортизация

Амортизация – стоимость ОФ по частям переносится на стоимость готовой продукции. Начисляется по всем группам ОФ, включая незавершённое строительство и объекты, находящиеся в запасе, резерве, на складе. Амортизация не начисляется на земельные участки, библиотечных фонд, сооружения городского благоустройства и автомобильные дороги общего пользования.

Методы начисления амортизации:

1.Равномерный.

А=Сб \* норма амортизации \* сумма поправочных коэффициентов, если существуют отклонения от нормальных условий эксплуатации / 100%

Для транспорта: А=Сб \* На \* пробег автомобиля в км / 100% / 1000км

2.Пропорциональный объёму выпуска продукции.

Для начисления необходимо знать натуральные показатели объёма производства, первоначальную стоимость ОФ и предполагаемый объём выпуска продукции за весь период эксплуатации.

3.Метод уменьшающегося остатка.

А1 год = Сб \* На / 100%

А2 год = (Сб – А1) \* На / 100%

Каждый год по этому методу А1 сумма будет уменьшаться, и к концу срока эксплуатации сумма амортизационных отчислений не будет равна балансовой стоимости. В этом случае применяют комбинацию двух методов: 3 и 1. Первую половину срока эксплуатации мы применяем метод 3, а во вторую – 1.

Показатели движения ОФ

1.Кофээициент обновления == стоимость введённых ОФ / стоимость ОФ на конец периода \* 100%

2.Коэффициент выбытия = ОФвыб / ОФ н.п. \* 100%

В процессе обновления необходимо следить за оптимальным процессом выбытия и обновления.

**Показатели, характеризующие эффективность использования ОФ**

1.Фондоотдача = Q / среднегодовая стоимость ОФ.

Показывает сколько рублей продукции мы выпускаем на 1 рубль ОФ.

Среднегодовая стоимость ОФ = ОФ н.п. + (ОФ введ \* число месяцев работы ОФ в отчётном периоде / 12) – ОФ выб (12 - число месяцев работы ОФ в отчётном периоде) / 12.

2.Фондоёмкость = 1 / fo = среднегодовая стоимость ОФ / Q.

Показывает сколько рублей ОФ задействовано для выпуска 1 рубля продукции.

3.Фондовооружённость = среднегодовая стоимость ОФ / среднесписочная численность работников.

Показывает сколько рублей ОФ приходится на 1 работника

Между показателями существует взаимосвязь:

Fв = среднегодовая стоимость ОФ / среднесписочная численность работников, т.е. среднегодовая стоимость ОФ = Fв \* среднесписочная численность работников, ПТ=Q / среднесписочная численность работников, т.е. Q = ПТ \* среднесписочная численность работников.

Fo = Q / среднегодовая стоимость ОФ = ПТ \* среднесписочная численность работников / Fв \* среднесписочная численность работников = ПТ / Fв.

Fо будет увеличиваться, если темп роста ПТ будет выше темпа роста Fв.

**Производственная мощность предприятия, методика её расчёта**

Объём ОФ и степень их использования определяют величину ПМ. ПМ – max возможный объём выпуска предприятием за отчётный период в определённой номенклатуре и ассортименте.

Номенклатура – виды изготовляемой продукции различного назначения.

Ассортимент – разновидность продукции одинакового назначения.

ПМ измеряется готовой продукцией. Формулы расчёта:

1.ПМ = время работы оборудования в отчётном периоде / трудоёмкость изготовления единицы продукции (затраты времени).

2.ПМ = производство единицы оборудования \* время работы оборудования в отчётном периоде.

Факторы, определяющие величину ПМ:

1.Количество установленных машин и механизмов.

2.Производственная площадь цехов.

3.Режим работы предприятия.

4.Время на капитальный ремонт оборудования.

5.Технико-экономические нормы использования машин и механизмов.

1.При непрерывном режиме работы

Ф обор календ = календарные дни периода \* 24 \* количество аппаратов.

Ф обор располаг = Ф обор календ – время ремонта

2.При прерывном режиме работы.

Ф обор режим = рабочие дни периода \* продолжительность рабочей смены \* количество смен \* количество станков

Ф обор располаг = Ф обор календ – время ремонта.

Входная мощность – на начало года, выходная – на конец.

ПМвых= ПМвход + ПМввед – ПМвыб.

Среднегодовая мощность ПМн.п. + (ПМввед\* количество полных месяцев с момента ввода мощностей до конца года / 12) – ПМвыб \* количество полных месяцев с момента выбытия до конца года.

**Организация и планирование ремонтного хозяйства предприятия**

Время на ремонт определяется самим предприятием по нормативам и зависит от условий эксплуатации.

3 вида ремонта.

1.Капитальный ремонт – полная разборка агрегата, замена базовых частей с целью возвращения прежней мощности, точности и производительности.

2.Средний – замена и восстановление изношенных деталей.

3.Мелкий – замена или восстановление небольшого числа деталей.

Выполнение всех видов ремонта проводится с целью изменения ремонтного цикла (время между двумя капитальными ремонтами – от 6 до 12 лет)

В пределах ремонтного цикла происходит чередование различных видов ремонта

К – О – О – М – О – О – С – О – О – К, где О – осмотр.

**Понятие инвестиций, их роль в создании и совершенствовании ОФ**

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги и другое имущество, направляемые в предпринимательскую или иную деятельность с целью получения прибыли, дохода или достижения социального эффекта. Инвестиционные ценности:

1.Денежные средства.

2.Ценные бумаги.

3.Движимое и недвижимое имущество.

4.Права пользования землёй и природными ресурсами.

5.Имущетсвенные права, вытекающие из авторских прав, ноу-хау и интеллектуальные ценности.

Ноу-хау – комплекс технических знаний и коммерческих секретов. Ноу-хау технического характера:

1.Опытные, незарегистрированные образцы изделий.

2.Техническая документация – формулы, расчёты, знания и навыки в области бухучёта.

Ноу-хау коммерческого характера:

1.Данные об организации производства и его эффективности, базы данных о поставщиках и покупателях продукции, данные о рекламе, её способах и методах.

2.Данные об обучении персонала.

В зависимости от реализации инвестиционных ценностей различают финансовые и реальные инвестиции.

Реальные – покупка ценных бумаг, лицензии, ноу-хау.

Субъекты инвестиционной деятельности: государство, юридические лица, физические лица, иностранные государства, иностранные юридические и физические лица.

**Понятие ОС, способы начисления износа**

ОС- это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. Отличительная особенность ОС – многократное использование в течение производства и сохранение первоначального вида. Стоимость ОС переносится на затраты производства частями путем начисления износа по установленным или самостоятельным разработанным нормам. По ОС, ранее использованными другими предприятиями определяется сниженным физическим износом. ОС могут иметь производственное и непроизводственное назначение. Амортизационные отчисления производственного назначения уменьшают налогооблагаемую базу, а по объектам непроизводственного назначения – увеличивают. Единицей учета является инвентарный объект, кот присваивается инвентарный номер, для учета ОС открываются инвентарные карточки. Инвентарный объект – это отдельный конструктивно обособленный инструмент со всеми приспособлениями, предназначенный для выполнения самостоятельной функции. Стоимость объектов ОС погашается посредством начисления амортизации износа.

**Порядок расчёта среднесписочной численности рабочих**

Для расчета среднесписочной численности сначала определяют списочный состав работников. Всего входят все работники, принятые на постоянную, сезонную, временную работу сроком на 1 день и более, со дня зачисления их на работу. В списочном составе работников на каждый календарный день учитывается как фактически работающие, так и отсутствующие по каким-либо причинам. Среднесписочная численность работников за отчетный месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава предприятия за каждый день отчетного месяца, включая праздничные и выходные дни. Затем полученная сумма делится на число календарных дней отчетного месяца. Численность списочного состава за выходной или праздничный день принимается равной предшествующему рабочему дню. Если предприятие работало не полный месяц: суммарная численность работников списочного состава за все дни работы предприятия в отчетном месяце делим на общее число календарных дней месяца.

Кадровая политика предприятия. Структура и состав работников предприятия. Методы определения численности работающих на предприятии

Кадровая политика включает в себя процессы найма рабочей силы, мотивацию труда, проф. Подготовку и переподготовку кадров. Персонал предприятия – основной состав квалифицированных работников предприятия. Делится на производственный персонал (работники, занятые в производстве и обслуживании) и непроизводственный персонал. Производственный персонал делится на : рабочие (основные – создающие валовую продукцию, занятые осуществлением технолог. процессов; вспомогательные – занятые обслуживанием оборудования, во вспомогат. цехах.), руководители, специалисты, служащие, младший обслуживающий персонал. Структура кадров – это соотношение различных категорий работников в их общей численности. Структура кадров также может определяться по таким признакам, как пол, возраст, уровень образования, стаж, квалификация. Виды учета численности работников, которые ведутся на предприятии : учет численности работников ведется раздельно по группам и категориям. Различают явочный и списочный состав : явочный состав – число работников, которые в течение суток фактически являются на работу; списочный состав – все постоянные и временные работники, в т.ч. в отпусках, командировках. Среднесписочная численность = ½ янв. + февр. +…+ ½ дек. / 12. Для среднеявочной - учитывается явочное число. На практике применяются 2 метода определения необходимой численности работающих : по трудоемкости производственной программы (применяется при определении числ-ти на нормируемых работах); по нормам обслуживания (на ненормируемых работах, в основном для определения числ-ти вспомог. рабочих). Численность ИТР (инж.-технич. рабочих) определяется по штатному расписанию.

Понятие производительности труда, сущность и показатели

Производительность труда – эффективность труда в процессе производства продукции. Она определяется количеством продукции, производимой в единицу времени, или затратами труда на единицу продукции. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии выражается в изменении производительности труда. Уровень производительности труда характеризуется 2мя показателями : выработкой продукции в единицу времени и трудоемкостью продукции. Если предприятие выпускает однородную продукцию, то целесообразно использовать показатели выработки в натуральном выражении, если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка определяется в условных единицах. Если предприятие выпускает разнородную продукцию, то показатель выработки – в денежном выражении. При выпуске разнородной и не завершенной производством продукции, которую нельзя измерить ни в натуральном, ни в денежном выражении, выработку определяют в нормо-часах. Методы измерения производительности труда. Натуральный метод : когда объем выработанной продукции исчисляется в натуральном выражении (т., шт., метры). Стоимостной метод : показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежном выражении; используются такие показатели, как валовая продукция, валовой доход, чистая продукция. Трудовой метод : производительность труда определяется в нормо-часах.

# Факторы роста производительности труда

Факторы роста производительности труда – движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень. Это – повышение норм и зон обслуживания, уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы, упрощение структуры управления, механизация учетных и вычислительных работ, изменение рабочего периода, повышение уровня специализации производства. Факторы роста производительности труда – движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень. Экономические : современные формы организации и стимулирования труда, научная организация и интенсивность труда, рост квалификации работников, планирование и управление кадрами и т.д. Социальные : человеческий фактор, сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда, факторы социального партнерства.

# Резервы роста производительности труда

Резервы роста производительности труда – еще не использованные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Они связаны с: повышением технического уровня производства, улучшение организации производства и труда, изменение природных (внешних) условий, структурные изменения в производстве. Классификация резервов повышения производительности труда. 1. Повышение технического уровня производства: механизация и автоматизация производства; внедрение новых видов оборудования; внедрение новых технологических процессов; улучшение конструктивных свойств изделий; повышение качества сырья и новых конструктивных материалов.2. Улучшение организации производства и труда: повышение норм и зон обслуживания; уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощение структуры управления; механизация учетных и вычислительных работ; изменение рабочего периода; повышение уровня специализации производства.3. Изменение внешних, природных условий: изменение горногеологических условий добычи угля, нефти, руд, торфа; изменение содержания полезных веществ.4. Структурные изменения в производстве: изменение удельных весов отдельных видов продукции; изменение трудоемкости производственной программы; изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; изменение удельного веса новой продукции.

Системы оплаты труда сдельной формы. Расчёт заработка по различным системам сдельной формы оплаты труда

**Системы сдельной заработной платы. Р**азличают прямую индивидуальную, косвенно-сдельную, сдельно-прогрессивную, аккордно-сдельную и сдельно-премиальную системы оплаты. *Прямая индивидуальная система.* При такой системе заработок рабочего непосредственно зависит от его выработки. Заработная плата начисляется в соответствии с количеством произведенной продукции по постоянным сдельным расценкам. *Косвенно-сдельная система.* В этом случае заработная плата ра­бочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает. Оплата труда рабочих может производиться тремя методами: 1) заработная плата определяется по формуле: **Pк =Тч\* Чр\* Нв**, где Тч *—* часовая тарифная ставка вспомогательных рабочих; Чр — число обслуживаемых рабочих; Hв*—* норма выработки для обслуживаемого рабочего; 2) общий заработок вспомогательного рабочего определяется путем умножения тарифного заработка за отработанное время на коэффициент выполнения нормы выработки в среднем по всем объектам, обслуживаемым этим рабочим; 3) общий заработок определяется умножением коэффициента, характеризующего соотношение тарифных ставок вспомогатель­ных рабочих и тарифных ставок обслуживаемых ими рабочих, на фактический сдельный заработок обслуживаемых рабочих. *Сдельно-прогрессивная система.* При данной системе выработ­ка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по действующим на данной работе прямым сдельным расценкам. А*ккордно-сдельная система.* Размер оплаты труда при такой системе устанавливается за весь объем работы. С*дельно-премиальная система.* При использовании этой сис­темы предусматривается выплата рабочему в дополнение к сдель­ному заработку, начисленному по расценкам, премии за дости­жение установленных индивидуальных или коллективных (коли­чественных или качественных) показателей.

# Повременная форма оплаты труда, её системы

Повременная ОТ : мера труда – отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время (зп=тар.ставка\*отраб.время). **Системы повременной заработной платы.** Наибольшее распространение в современных условиях полу­чили простая повременная и повременно-премиальная системы заработной платы. *Простая повременная система оплаты труда.* В этом случае за­работок рабочего определяется тарифной ставкой присвоенного ему разряда и количеством отработанного времени. *Повременно-премиальная система.* В соответствии с данной системой рабочий сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками получает премию за обеспечение определенных количественных и качественных показателей.

# Рынок труда, его сущность и значение в рыночной экономике

*Рынок труда (рабочей силы) —* система экономических отно­шений по поводу купли-продажи такого специфического товара, как рабочая сила, важная сфера экономической и социально-по­литической жизни общества. На рынке труда фиксируются ставки заработной платы и условия занятости. В России синонимом понятия “рабочая сила” является поня­тие “экономически активное население”. *Экономически активное население —* это часть населения стра­ны, обеспечивающая предложение рабочей силы для производст­ва товаров и услуг. Численность экономически активного насе­ления включает занятых и безработных. К *занятым* относятся лица, работающие по трудовому дого­вору (контракту) на предприятии любой формы собственности, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), занимаю­щиеся предпринимательской деятельностью; самостоятельно обеспечивающие себя работой; выполняющие работы по гражданско-правовым договорам. Занятыми считаются и лица, про­ходящие военную службу и службу в органах внутренних дел, а также учащиеся очной формы профессионального обучения и лица, которые отсутствуют на рабочем месте по уважительной причине (отпуск, нетрудоспособность, переподготовка и др.). К *безработным* относятся трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах по во­просам занятости, ищут работу и готовы приступить к ней. Безработица — это социально-экономическое явление. Она характеризуется следующими показателями.

**Понятие себестоимости продукции, виды себестоимости**

*Себестоимость продукции (работ, услуг)* представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства про­дукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топ­лива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеющих производственный, некапи­тальный характер, обеспечивающих процесс простого воспроиз­водства на предприятии. Себестоимость является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

В зависимости от места возникновения затрат различают несколько видов себестоимости:

1.Технологическая себестоимость (затраты на сырьё и материалы (без возвратных отходов), затраты на вспомогательные материалы, затраты на покупные полуфабрикаты, основная и дополнительная ЗП основных производственных рабочих, ЕСН, затраты на освоение новых видов продукции, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования)

2.Цеховая себестоимость – технологическая себестоимость + цеховые расходы.

3.Производственная себестоимость=1+2+общезаводские расходы

4.Полная себестоимость продукции=1+2+3+коммерческие расходы.

# Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции

Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции. Затраты, образующие себестоимость, по экономическому со­держанию группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты. Их струк­тура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организа­ции и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т. д. В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов за­трат различают следующие виды отраслей и производств: материалоемкие, трудоемкие, фондоемкие, топливо- и энергоемкие и смешанные. Структура затрат не остается постоянной, она дина­мична. 1. Материальные затраты во всех отраслях народного хо­зяйства (кроме добывающих) занимают основную долю в себе­стоимости продукции. В их состав входят: сырье, основные ма­териалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергия и др. 2. Затраты на оплату труда отражают участие в себе­стоимости продукции необходимого живого труда. Они включают заработную плату основного производственного персонала, а также не состоящих в штате работников, относящихся к основной деятельности. 3. Отчисления на социальные нужды представляют собой форму перераспределения национального дохода на финан­сирование общественных потребностей. Начисленные средства направляются во внебюджетные фонды и используются на пред­усмотренные законом цели. 4. Амортизация основных фондов на их полное вос­становление включается в себестоимость продукции в суммах, оп­ределяемых на основе балансовой стоимости фондов и действу­ющих норм амортизационных отчислений. 5. В состав прочих затрат входят разнообразные и много­численные расходы: налоги и сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по обязательному страхованию имущества и за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, оплата процентов за кредит, суммы износа по нематериальным активам, командировочные и представительские расходы, оплата работ по сертификации продукции, вознаграждения за изобретательства и рационализацию и др.

Расчёт плановых калькуляций отдельных видов изделий и составление сводной плановой калькуляции товарной продукции.

Калькулирование имеет след.цели – определение себ-ти изделия, работ, услуги и всей тов.продукции, создание базы для определения цены, а также исп.для определения резервов по снижению себ-ти. Виды калькуляции: Нормативная –себ-ть изделия расчитанная на основе технически обоснованных норм и нормативов, расходы живого и и овещ.труда на опр.дату . Плановая разраб.как правило на год с учетом всех видов ресурсов исходя из существующих норм и нормативов. Отчетная каль-ция составляется бухгалтерией за опр.период и явл.инструментом для более эффект.исп-ния ресурсов. Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид: 1) сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектую­щие изделия (за вычетом возвратных отходов); 2) вспомогательные материалы; 3) топливо на технологические цели; 4) энергия на технологические цели; 5) основная заработная плата производственных рабочих; 6) дополнительная заработная плата производственных ра­бочих; 7) отчисления на социальные нужды по заработной плате про­изводственных рабочих; 8), расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; 9) расходы на подготовку и освоение нового производства; 10) цеховые расходы.

# Классификация затрат на производство продукции

Группировка затрат по *экономическим элементам* отражается в *смете затрат на производство и реализацию продукции* (работ, услуг). В ней собираются затраты по общности экономического со­держания, по их природному назначению. Смета затрат включает следующие элементы: 1) сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов); 2) вспомогательные и прочие материалы; 3) топливо со стороны; 4) энергия со стороны; 5) заработная плата основная и дополнительная; 6) отчисления на социальные нужды; 7) амортизация основных фондов; 8) прочие денежные расходы. Классификация затрат по экономическим элементам имеет для предприятия важное значение. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов. На основе сметы осуществляется увязка разделов производственно-финансового плана предприятия: по материаль­но-техническому снабжению, по труду, определяется потребность в оборотных средствах и т. д. По смете затрат исчисляется себесто­имость валовой продукции, изменение остатка незавершенного производства, списание затрат на непроизводственные счета.

# Система цен и их классификация

Цена – денежное выражение стоимости товара. С позиции рын. Экономики цена – это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, и продавец – продать. Цена должна возместить все расходы на реал-ию товара и дать прибыль. Функции цены : 1. учетная (измерительная) – это ф-ия учета и измерения затрат общ. Труда. Она позволяет исчислять стоимостные пок-ли. Цена выполняет учетную ф-ию для : определения эфф-ти произ-ва, служит ориентиром принятия хоз. Реш-ий, важн. Инструмент внутрифирм. План-ия. 2. Стимулирующая. Выр-ся в стимулировании или сдерживании произ-ва. 3. Распределительная. Связанас отклонением цены от стоимости под воздействием рын. Факторов. 4. Ф-ия сбалансирования спроса и предложения. 5. Ф-ия цены как средства рац. размещения произ-ва. Система цен и их классиф-ия. Сущ-ют : оптовые, розничные, закупочные цены, цены на строит. Прод-ию, тарифы, цены, обслуж-ие внешнеторг. Оборот. Оптовые цены : о.ц. пред-ия, о.ц. пром-ти. ОЦ включает в себя : издержки и прибыль (без транс. Расх. И НДС).

Цоп.пром.=Цоп.пред.+(Цоп.пр. – мат.зат.)\*НДС+П+З(снаб-сб. оп-ий)

Цроз.= Цоп.пром+Зторг+Пторг

Цены на строит. прод-ию : сметная стоимость, прейскурантная цена, договорная цена. Тарифы : связанные с трансп. перевозками, плата населению за услуги. Классификация :

в зависимости от территор. Действия : единые; поясные; региональные.

По степени свободы от воздействия гос-ва : свободные; регулируемые; фиксированные.

По времени действия : твердые; текущие; сезонные; скользящие (влияют издержки про-ва).

# Ценовая политика на предприятии

Политика цен – это общие принципы , которых пред-ие придерживается в деле формирования цен на свои товары. Цели и задачи политики цен : максимизация рентабельности прод-ии и собств. капитала, активов, стабилизация цен, прибыльность, доля продукции в общем объеме продаж, достижение наиболее высоких темпов продаж. Сущ-ют несколько подходов к формированию цен : 1затратный. Ц=с/с+П. 2рыночный. П=Ц – с/с.3подход, основанный на исп-ии среднеотраслевых цен. 4с ориентацией на цены конкурентов. Факторы, влияющие на цены : внешние (гос-во, покупатели, конкуренция, затраты пред-ия).

49. Методы ценообразования. Особенности формирования цен в условиях разл. моделей рынка : совершенной конкуркнции, чистой монополоии, монополист. конкуренции, олигополии. 1.средние издержки + прибыль (основной метод). 2. Расчет цены на анализе безубыточности и определении макс. Прибыли. 3. Установление цены на основе уровня текущих цен. 4. Уст-ие цены на основе текущих цен. 5. Метод “снятия сливок”.6. метод установления цен прочного внедрения на рынок. Цены рынка свободной конкуренции. В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается исключительно под воздействием совокупного спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет ценовой политики, т. е. способности регулировать цену. Оно может только приспосабливаться к рыночной цене, которая рассматривается как величина данная, задаваемая рынком. Конкурентный прода­вец скорее соглашается с ценой, нежели диктует ее. Обычно цена не изменяется и при расширении объемов производства. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции. Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависи­мости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен. В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структу­ру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства. *При монополистической конкуренции предприятия исполь­зуют разные варианты ценообразования:* • установление цен по географическому принципу, когда предприятие реализует продукцию потребителям в разных реги­онах по разным ценам; • установление цены ФОБ в месте происхождения товара оз­начает, что товар передается транспортной организации на усло­виях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответ­ственность за него переходят к покупателю, который оплачивает все расходы по транспортировке. • установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке является полной противоположностью метода уста­новления цены ФОБ в месте происхождения товара. • установление зональных цен представляет собой нечто среднее между методом цены ФОБ в месте происхождения товара и методом единой цены с включенными в нее расходами по до­ставке. Ценообразование в условиях олигополии. • олигополистические цены изменяются реже, чем цены в ус­ловиях совершенной конкуренции, монополистической конку­ренции или даже в некоторых случаях чистой монополии; • цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть “жест­кими”, или негибкими; • в случае изменения цены одним производителем велика ве­роятность того, что другие производители также изменят цены; • олигополистическое ценовое поведение предполагает нали­чие стимулов и согласованных действий при назначении или из­менении цен. Цены в условиях чистой монополии. При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, част­ная регулируемая монополия или частная нерегулируемая моно­полия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному. Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть ус­тановлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобретать его за пол­ную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения по­требления того или иного товара (такая ситуация возможна, на­пример, при установлении цен на алкогольные или табачные из­делия).

# Состав и структура капитальных вложений

Капиталообразующие инвестиции — это вложения в новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перево­оружение и поддержание действующего производства, а также вложения средств в создание товарно-производственных запасов, прирост оборотных средств и нематериальных активов. *Капитальные вложения —* составная часть капиталообразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов. Капитальные вложения являются необходимым условием существования пред­приятия. Пренебрегая ими, фирма может увеличить свои прибыли в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде это приве­дет к потере прибыли, неспособности фирмы конкурировать на рынке. В состав капитальных вложений входят: затраты на строительно-монтажные работы; затраты на приобретение основных фон­дов (станки, машины, оборудование); затраты на НИОКР, проектно-изыскательские работы и т. д.; инвестиции в трудовые ре­сурсы; прочие затраты. Направления использования : • новое строительство, т. е. строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях; • расширение действующих предприятий путем сооружения их вторых и последующих очередей, введения в строй дополни­тельных цехов и производств, расширение уже функционирую­щих основных и вспомогательных цехов; • реконструкция, т. е. осуществляемое в процессе деятельнос­ти предприятия частичное или полное переустройство производства без строительства новых или расширения действующих ос­новных цехов. Вместе с тем к реконструкции относится расши­рение существующих и сооруженных новых объектов вспомога­тельного назначения, а также возведение новых цехов взамен лик­видированных; • техническое перевооружение действующего предприятия, т. е. повышение технического уровня отдельных участков произ­водства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации, процессов модернизации изно­шенного оборудования. Выбор фирмой того или иного направления капитальных вло­жений зависит от целей, которые она преследует при осущест­влении инвестиций. Однако чаще эффективнее осуществлять ка­питальных вложения на реконструкцию и техническое перевоору­жение действующего производства, что позволяет значительно со­кратить сроки ввода в действие производственных мощностей (как правило, отпадает необходимость сооружения вспомогатель­ных цехов, коммуникаций, линий электропередач и систем во­доснабжения), с относительно меньшими капитальными вложе­ниями, чем при строительстве новых или расширении действу­ющих предприятий. Окупаются такие затраты в среднем в три раза быстрее. Необходимость капитальных вложений обусловлена долгос­рочными прогнозами сбыта, которые определяют мощность и форму производственных процессов, в отдельных случаях на много лет.

Экономическая эффективность капитальных вложений и пути её повышения

Эффективность инвестиционных проектов : 1. Коммерч. Эффек-ть, которая отражает последствия для участников инв. Проектов. 2. Бюджетная эффект-ть – последствия для фед., рег. И местных бюджетов. 3. Эконом. эфф-ть – предусматривает стоимостное выражение эфф-ти инв. Проектов. 2 вида эфф-ти : абсолютная (отношение инвестиций к затратам) и относительная. По отношению к валовой прод-ии : Э=(ВП2 – ВП1)/кап.влож. Если эфф-ть связана со снижением с/с : Э=(сi1 – ci2)А2/кап.влож., где А2 – новый выпуск прод-ии. Период окупаемости : Т0=КВ/(П2 – П1). Норма рентабельности : R=Ц-С/К. Сравнительная эфф-ть – показатели : срок окупаемости доп. Кап. влож. : Т0=(К2-К1)/(С1-С2)=ΔК/ΔП. Величина срока окупаемости сравнивается с нормативной величиной Т0 и если Ток<Тонорм, то кап. влож. считаются эфф-ми. Тн=1/Е. Сравнительная эфф-ть = С1-С2/К1-К2. Нормативная величина этой расчетной величины должна быть меньше норм. Величины Ен. В этом случае допол. Влож. Являютсмя эфф-ми. Приведенные затраты. При наличии неск. Вариантов наиболее эффективен тот, у которого приведенные затарты минимальны : Зi=С+ЕК, С - тек. затр., К – капитал, Е – нормативная эфф-ть, т.е. % на капитал или норма дисконта. Показатели анализа эфф-ти инвестиций. 5 пок-ей в 2 группы : чистая текущая стоимость, рентабельность ин-ий, внутр. норма прибыли, пок-ли на недисконтированной основе : срок окупаемости, бух. Рент-ть.

**Прибыль как источник финансовых ресурсов**

Прибыль – это часть чистого дохода, которую непосредственно получают субъекты хоз. Деят-ти после реал-ии прод-ии. Доход – выручка от реал-ии прод-ии за вычетом матер. затрат. Бывают : бух. прибыль, налогообл. прибыль, чистая прибыль. Бух. прибыль включает в себя рез-ты от реал-ии прод-ии, от пр. реал-ии и внереал-ые доходы или расходы. Прибыль от реал-ии прод-ии : \* выручка от реал-ии прод-ии, \* затраты на их произ-во и реал-ию. Факторы, влияющие на объем прибыли : изменение остатков нереал-ой прод-ии, изменение объемов произ-ва и реал-ии, соверш-ие рассчетно-платежных ассигнований между пред-ми. Налогообл. прибыль : разность м/у балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а аткже сумма льгот по налогу на прибыль. Из валовой прибыли вычитаются : доходы от долевого участия в деят-ти др. пред-ий, прибыль от проведения зрелищных мериприятий, дивиденды, % от акций и т.д. Чистая прибыль – остающаяся в распоряжении пред-ия после уплаты всех налогов. Она исп-ся на фонд накопления, потребления, резервный фонд. Фин. план или план о прибыли и убытках, его назначение в том, чтобы показать соотношение всех доходов от реал-ии со всеми расходами, показать эфф-ть хоз. Деят-ти, установить нормативы основных видов расходов, определить резервы формирования и увеличения прибыли.

# Состав сметы затрат коммерческих расходов

Расходы, связанные с реализацией продукции.

1.Расходы на рекламу. Не нормируются за исключением расходов на ценные подарки победителям розыгрышей во время массовых рекламных компаний.

2.Расходы на упаковку, маркировку, складирование, хранение.

3.Расходы на ЗП работников, занятых реализацией продукции.

# Состав сметы затрат общезаводских расходов

1.Расходы на управление производством (ЗП аппарата управления, расходы на командировки, представительские расходы (приём делегаций), отчисления вышестоящей организации).

2.Общехозяйственные расходы (ЗП прочего персонала, амортизация здания завода и заводского оборудования, текущие ремонт завода, почтово-телеграфные расходы, расходы на канцтовары, расходы на подготовку и переподготовку кадров, расходы на отопление и освещение завода, охрана труда, проценты за пользование банковским кредитом).

3.Налоги, сборы, платежи (налог на землю, налог на пользование автомобильными дорогами (2,5% от выручки), налог на владельцев автотранспортных средств, экологический налог, таможенные пошлины, лесной налог.

# Характеристика налогов, формирующих дорожные фонды

1.Налог на пользователей автомобильными дорогами. Плательщики – все организации. Объект обложения:

а)У предприятий-производителей – выручка от реализации продукции без НДС, акцизов и налогов с продаж.

б)У торговых предприятий – товарооборот.

Ставка налога – 1%

2.Налог с владельцев автотранспортных средств. Плательщики – все владельцы транспортных средств. Размер ставки зависит от мощности двигателя.

# Характеристика местных налогов

1.Налог на рекламу. Возникает у предприятий, осуществляющих расходы по рекламе собственной продукции, работ и услуг. К рекламным услугам не относят изготовление информационных вывесок о режиме работы, объявление государственных органов власти, предупреждающие таблички. Плательщики – предприятия, имеющие статус юридического лица, физические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателя. Расходы на рекламу6 разработка и издание рекламных изделий, разработка эскизов, рекламных мероприятий через СМИ, оформление витрин. Не облагаются налогом услуги по рекламе, не преследующие коммерческие цели. Ставка налога – 5% от стоимости рекламных работ без НДС.

2.Земельный налог. Относится на себестоимость продукции. Плательщики – предприятия, которым предоставлена земля в собственность, владение, пользование или аренду на территории РФ. Объект обложения – земельный участок. Налог исчисляется исходя из площади земельного участка (14,4 коп. за 1 м2).

**Характеристика региональных налогов**

Налог на имущество. Устанавливается для всех предприятий с целью обеспечения региональных бюджетов стабильным источником финансирования. От уплаты освобождаются бюджетные, религиозные организации, предприятия, находящиеся в собственности инвалидов. Объект обложения – стоимость основных средств (за минусом износа), материальных запасов, нематериальных активов, затрат. Налог начисляется по ставке 25 от среднегодовой стоимости имущества, которая определяется по формуле средней хронологической).

**Характеристика федеральных налогов**

1.Налог на прибыль. Устанавливается в размере 24%. Некоторые доходы облагаются по отдельным ставкам. Налоговые ставки на доходы иностранных организаций – 20%. 6% – по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями и физическими лицами. 15% – по доходам (дивидендов) от российских организаций иностранными организациями. 15% – по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам. Прибыль, полученная ЦБ РФ от деятельности, связанной с выполняемыми функциями не облагается. Плательщики – российские организации, иностранные организации на территории РФ. Объект налогообложения: для российских организаций – доход за вычетом расходов, для иностранных – доход, полученный на территории РФ, уменьшенный на величину расходов.

2.Акцизы. Косвенный налог, устанавливаемый государством или в процентах, или в твёрдой сумме от отпускной цены товара. Устанавливается на высоко рентабельные товары для изъятия налога в государственный бюджет. Плательщики – предприятия, производящие или реализующие эти товары. Объект обложения – оборот по реализации подакцизных товаров. Для его измерения применяется стоимость реализуемых товаров без НДС.

3.НДС. Косвенный налог, который включается в цену товара. Плательщики – предприятия на территории РФ. Объект налогообложения – добавленная стоимость на всех этапах реализации товара. Ставки НДС: 10% на товара детского ассортимента, продукты питания (кроме деликатесных), на остальные – 20%.

**Понятие налогов, их классификация**

Налоги – обязательные платежи в бюджет. Уплата производится на основе федеральных законов и по решению органов местного самоуправления. Объект налогообложения – доход (прибыль, ЗП, дивиденды), капитал. Единица обложения – часть объекта налогообложения, на которую устанавливается ставка налогообложения. Источник уплаты налога – чистый доход. Ставка налога – размер налога на единицу обложения.

В РФ налоги бывают прямые и косвенные. Прямые уменьшают доход у плательщика, а косвенные уплачивает конечный потребитель продукции. Прямой налог – налог на прибыль, подоходный налог, на имущество. Косвенные – НДС, акцизы, налог с продаж. Все налоги делятся на 3 группы:

1.Федеральные: НДС, акцизы, налог на прибыль, таможенные пошлины, ЕСН.

2.Региональные – налог на имущество предприятия, налог с продаж, плата за воду и т.д.

3.Местные: налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на рекламу и т.д.

Налоги включаются: в цену товара (НДС, акцизы), в состав себестоимости продукции (налог на землю, на рекламу, ЕСН и т.д.), на финансовые результаты (на имущество, по операциям с ценными бумагами), из налогооблагаемой прибыли (на прибыль).

**Рентабельность, её виды, методы расчёта**

Рентабельность – относительный показатель доходности, т.е. полученная прибыль сравнивается со стоимостью ОФ и оборотного капитала, с акционерным капиталом, с собственным капиталом. Рентабельность продукции – отношение прибыли от реализованной продукции на её полную себестоимость. На уровень рентабельности продукции оказывают влияние следующие факторы: объём реализации, цена продукции, уровень себестоимости, ставки налогов.

**Характеристика источников финансовых ресурсов**

На предприятии ресурсы образуются как за счёт собственных, так и заёмных средств. Собственные источники – прибыль, амортизационные отчисления, кредиторская задолженность, средства от продажи ценных бумаг, паевые взносы физических и юридически лиц. На предприятии различают целую систему прибыли.

1.Прибыль от реализации продукции = выручка от реализации – НДС – акцизы – налог с продаж – себестоимость.

2.Прибыль от реализации имущества = выручка от реализации – остаточная стоимость – расходы на реализацию.

3.Прибыль от внереализационных операций = доход – расход.

К доходам относят: доходы от долевого участия в деятельности других хозяйственных субъектов, доходы от сдачи имущества в аренду, штрафы, пени, неустойки, положительная курсовая разница при продажи валюты и др.

К расходам относят: затраты по аннулированным производственным заказам, судебные издержки и арбитражные расходы, штрафы, пени, неустойки, убытки от операций с тарой, убытки от списания дебиторской задолженности, убытки от операций прошлых лет, выявленных в отчётном году, отрицательная курсовая разница при продаже валюты.

4.Балансовая прибыль = 1 + 2 + 3.

5.Чистая прибыль = 4 – налог на прибыль (остающаяся в распоряжении предприятия).

**Финансовые ресурсы и капитал**

Финансовые ресурсы предприятия предназначены для развития производственно-торгового процесса. Они могут направляться на содержание и развитие социальной инфраструктуры. Капитал – часть финансовых ресурсов, т.е. деньги, пущенные в оборот и приносящие доход. В состав капитала включают:

1.Денежные средства, вложенные в ОФ.

2.Денежные средства, вложенные в оборотный капитал.

3.Денежные средства, вложенные в нематериальные активы.

По форме вложения различают предпринимательский и ссудный капитал. Предпринимательский – вложения предприятия путём прямых и портфельных инвестиций. Ссудный – капитал, предоставленный в ссуду на условиях платности и возвратности. В этом случае капитал – это товар, а цена – проценты.

**Финансы предприятия, их функции**

Финансы – денежные отношения между субъектами хозяйствования. Предприятие вступает в денежные отношения:

1.С другими предприятиями по поводу покупки сырья, материалов, топлива и реализации своей продукции.

2.С государством – уплата налогов.

3.С кредитными учреждениями (кратко- и долгосрочные займы).

4.С трудовым коллективом (выплата ЗП, дивидендов).

5.Со страховыми организациями (страхование предприятий).

6.Рынок ценных бумаг (размещение акций, облигаций).

В финансовой системе можно выделить две подсистемы – общегосударственные и финансы и финансы предприятия. Функции финансов:

1.Формирование финансовых фондов (источников). Проявляется, когда создаётся предприятие, в виде формирования уставного капитала и т.д.

2.Распределение и перераспределение денежных средств. Осуществляется в процессе кругооборота средств хозяйствующего субъекта.

3.Контроллирующая функция. Внутренний контроль – бухгалтерия предприятия. Внешний – налоговая инспекция, федеральное казначейство и т.д. Контролирующие органы могут применять штрафные санкции и другие меры воздействия при невыполнении обязательств.

**Составление сметы затрат цеховых расходов**

1.Расходы на содержание аппарата управления цеха (ЗП)

2.Амортизация здания цеха.

3.Расходы, связанные с содержанием цеха.

4.Расходы, связанные с отоплением и освещением цеха.

5.Расходы, связанные с содержанием отопительных сетей, энергосетей и водоснабжения цеха.

6.Затрвты на охрану труда.

Сумму этих затрат распределяем пропорционально основной ЗП рабочих.

**Составление сметы затрат на содержание и эксплуатацию оборудования**

1.Амортизация машин и механизмов.

2.Затраты по эксплуатации оборудования (смазка, ЗП рабочих, обслуживающих оборудование, электричество, топливо).

3.Текущий ремонт.

4.Расходы на содержание транспорта (ГСМ, запчасти и т.д.)

Для определения годовых затрат по единице продукции используют следующие методы:

1.Пропорциональный основной ЗП рабочих.

% распределения затрат = годовая сумма РСЭО / годовая ЗП основных производственных рабочих \* 100%

2.Метод прямого счёта (для однородной продукции)

% = годовая сумма РСЭО / годовой Q

3.Метод по коэффициенто-машино-часам

а)Определённая группа оборудования однородная по техническим признакам.

б)По каждой группе рассчитывают затраты на эксплуатацию.

в)Определяется нормативная отчётность одного машино-часа

г)Одна группа выбирается за эталон и по отношению к ней рассчитывают коэффициенты приведения.

**Методы распределения общего заработка в бригаде**

Аккордная ЗП. Здесь заключается договор, в котором оговаривается сумма ЗП, сроки выполнения работы. 3 способа:

1.По коэффициенту приработки (ЗП сдельная / ЗП по тарифу).

2.По коэффициенто-часам.

А)Определяем коэффициенто-часы каждого работника. Коэффициенто-часы = время \* тарифный коэффициент.

Б)Суммируем коэффициенто-часы по бригаде.

В)Определяем стоимость одного коэффициенто-часа

Стоимость 1 коэффициенто-часа = общий заработок бригады / сумма коэффициенто-часов. Коэффициенто-часы каждого рабочего умножаем на стоимость коэффициенто-часа.

3.Распределение заработка с использованием коэффициента трудового участия.

А)Выбирается базовый коэффициент трудового участия =1, и к нему применяются повышающие или понижающие показатели. Повышающие – выполнение норм выработки, повышение квалификации и т.д. Понижающие – опоздания, показатели не выполнения норм выработки.

Б)Выбирается базовый коэффициент трудового участия и к нему применяются только повышающие или только понижающие показатели.

В)Расчёт КТУ по бальной системе. За каждый день рабочему присваивается определённое количество баллов. В конце месяца КТУ определяется как отношение фактически полученных баллов за месяц на максимально возможное число баллов.

**Фонд ЗП, характеристика его основных частей**

Состав ФЗП:

1.Оплата за отработанное время.

А)Оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам.

Б)Премии, носящие регулярный или периодический характер.

В)Доплаты компенсационного характера.

Г)Доплаты стимулирующего характера.

Д)Надбавки к ЗП.

2.Оплата за неотработанное время.

А)Оплата очередных и дополнительных отпусков.

Б)Оплата учебных отпусков.

В)Льготные часы подросткам.

Г)Оплата перерывов кормящим матерям.

Д)Оплата времени выполнения государственных обязанностей.

Е)Оплата донора за день обследования и сдачи крови + дополнительный день отдыха.

Ё)Оплата простоя не по вине рабочего (2/3 ЧТС).

В состав ФЗП включаются выплаты на питание, жильё и топливо.

1.Стоимость бесплатно предоставленных работникам продуктов питания.

2.Оплата работникам жилья и коммунальных услуг, стоимость бесплатно предоставленного работникам топлива.

3.Выплаты социального характера.

А)Надбавка к пенсиям работникам, единовременное пособие уходящим на пенсию, оплата путёвок работникам и членам их семей на лечение, отдых. Возмещение платы родителям за содержание детей в дошкольных учреждениях.

Б)Компенсация работникам морального труда, стоимость льгот по проезду.

В)Материальная помощь.

Г)Компенсация педагогическим работникам за приобретённые материалы.

**Бестарифная ЗП, её характеристика**

1.Оплата на основе квалификационного уровня.

А)Определяется квалификационный уровень каждого работника.

У квал = ЗП факт I / ЗП min на предприятии

Б)Сумму У квал I

В)Стоимость квалификационного уровня = ФЗП к распределению / Сумму У квал I

ФЗП определяется как произведение норматива ЗП на рубль продукции, на фактический Q. При этом необходимо вычесть персональные доплаты, т.е. ЗП I = Стоимость квалификационного уровня \* У квал I + доплаты персонального характера.

2.Оплата по трудовому рейтингу. Здесь определяется рейтинг каждого работника.

Рейтинг = К стажа \* К образ. уровня \* К инициативности

Коэффициент инициативности строится на основе разрядов тарифной сетки рабочих, и к этой величине мы прибавляем коэффициент за инициативность в размере до 1.

А)Определяем рейтинг каждого работника.

Б)Определяем сумму рейтингов в целом по предприятию.

В)Определяем стоимость единицы рейтинга.

Стоимость рейтинга = ФЗП к распред. / сумма рейтингов I , тогда

ЗП I = стоимость рейтинга \* Р I + доплаты персонального характера.

**Государственное регулирование инвестиций**

Осуществляется в целях реализации экономических, научно-технических и социальных задач. При этом создаются льготные условия тем инвесторам, которые направляют инвестиции в социальную сферу, в техническое совершенствование производства, внедрение открытий и изобретений. Направления государственного регулирования инвестиций:

1.Система налогов с дифференцированием субъектов и объектов налогообложения, налоговых ставок и льгот.

2.Проведение политики ускоренной амортизации ОФ

3.Предоставление финансовой помощи в виде дотаций, ссуд на развитие отдельных регионов или отраслей.

4.Антимонопольная политика и политика ценообразования.

5.Условия пользования землёй и другими природными ресурсами.

**Планирование ПТ по факторам**

Планирование роста ПТ осуществляется по факторам, которые НИИ труда сгруппированы в шесть направлений, и расчёт по каждой группе факторов осуществляется на основе разработанной методики, включающей определение относительного высвобождения численности по каждому из возможных мероприятий роста ПТ. В целом планирование ПТ по факторам осуществляется в следующей последовательности.

1.Расчитывается условная численность работников, которая характеризует численность, необходимую для выполнения планового объёма с учётом сохранения базисной ПТ.

Ч усл. = Q план / В базис, чел.

2.Расчитывается условное высвобождение численности по каждому из запланированных мероприятий.

3.Расчитывается численность, необходимая для выполнения плана, при условии реализации мер-тий по росту ПТ = Ч усл. –Э.

4.Расчитывается рост ПТ за счёт реализации всего комплекса мероприятий.

Ч % = (Э / Ч усл. –Э) \* 100%.

**Источники финансирования капитальных вложений**

1.Собственные средства предприятий (прибыль, амортизационные отчисления, сбережения граждан и юридических лиц)

2.Заёмные средства (банковские кредиты, бюджетный кредит, облигации)

3.Привлечённые средства (средства от продажи акций, паев и другие взносы физических и юридических лиц).

**Значение и задачи малого предпринимательства**

Одна из главных задач – преодоление монополии на производство продукции. Отнесение к малым предприятиям по правовым нормам осуществляется по одному критерию – среднесписочная численность работающих (в строительстве и транспорте – не более 100, в с/х – 60, в науке – 60, в других отраслях – 50). Но целесообразнее использовать 3 показателя – численности работников, объёма валовой продукции, размера прибыли. Малые предприятия обладают высокой динамичностью, манёвренностью. Наличие большого числа МП позволяет интенсивно перестроить структуру хозяйственного комплекса. Преимущества малых предприятий – создание большого числа новых мест и привлечение к своей деятельности свободного населения, ускорение реализации научно-технических новшеств, возрождение подсобных производств и народных ремёсел и т.д. Создание МП позволяет разукрупнять предприятия, выделять из их состава отдельные структурные единицы с последующим их выкупом в коллективную собственность.

**Государственная поддержка малого бизнеса**

Российское законодательство создало необходимые условия для развития малого предпринимательства. Малые предприятия могут создаваться и действовать на основе государственной, муниципальной собственности, частной собственности. Малые предприятие в РФ могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещённые российским законодательством. Не получив должной государственной поддержки, МП направили основное своё внимание не в сферу производства продукции, а в сферу обращения, услуг, посредничества. В 1993 году вышло постановление РФ о поддержке МП. Государственная поддержка были признана одним из важнейших направлений экономической реформы. Основные приоритеты развития МП:

1.Производство и переработка с/х продукции.

2.Производство продовольственных, промышленных товаров.

3.Оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг.

4.Строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения.

Предусмотрены также льготное налогообложение МП, льготное кредитование и страхование, поддержка внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса и т.д.