

Для планирования и учёта затрат на предприятии исп. два вида документов:

1) Смета затрат на производство — определяет общий уровень издержек по предприятию в целом. Составляется из экономических элементов:-

- Материальные затраты: стоимость сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, малоемкое быстронаращивающееся оборудование, топливо и энергия на технологические цели. Стоимость рассчитывается исходя их стоимости их потребления « транспортные расходы.
- Расходы на оплату труда — включают в себя все виды ЗП (основная и доп.), премии, надбавки, доплаты, компенсации, оплаты отпусков, отчисления во внебюджетные фонды (30% — 22% в пенсионный фонд (распределяются между страховой и накопительной частью пенсии), 2,9% в фонд социального страхования, 5,1% в фонд обязательного медицинского страхования)

2) Калькуляция себестоимости отдельных видов продукции

Виды производства:

- 1) Материалоёмкое: авиастроение, машиностроение
- 2) Трудоёмкие: образовательные учреждения, предприятия в сфере услуг
- 3) Фондоёмкие (если исп. дорогостоящие ОПФ)
- 4) Энергоёмкие (если есть большой уровень затрат на энергию)

Калькуляционные статьи

- Сырьё и материалы: стоимость покупных материалов, полуфабрикатов, топлива, энергии и т. п. + транспортно-заготовительные расходы.

- Стоимость покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий.

- Возвратные отходы

- Топливо и энергия на технологические цели

- Основная заработная плата производственных рабочих (те категории, которые создают продукцию).

- Дополнительная заработная плата производственных рабочих.

- Отчисления во внебюджетные фонды

- Расходы на подготовку и освоение производства

- Иные инструментов и приспособлений целевого назначения

- Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования — они составляют технологическую себестоимости продукции, связанную с использованием активных элементов.

- Цеховые расходы — входят основная и дополнительная заработная плата рабочих, топливо для хозяйственных нужд цеха, затраты на амортизацию цеховых помещений, затраты на содержание, управление и обслуживание цеха.

- Общезаводские расходы

- Расходы по управлению предприятием и содержанию общезаводского персонала

- Амортизация и ремонт зданий общезаводского назначения

- Расходы на командировки

- Потери от брака

- Прочие производственные расходы

- Внепроизводственные расходы (расходы на реализацию готовой продукции).

- Сумма первых 11-ти статей составляет цеховую себестоимость изделия.
- Сумма первых 12-ти статей составляет производственную себестоимость изделия.
- Сумма первых 15-ти статей включает полную себестоимость изделия.

Классификация затрат

По сфере возникновения:

- Производственные
- Не производственные (потери, штрафы...)
- Внепроизводственные

По экономическим элементам:

- Материальные
- Оплата труда
- Отчисления во внебюджетные фонды
- Амортизация
- Прочие расходы

По статьям калькуляции (15 статей).

По степени участия в производственном процессе:

- 1) Основные — те затраты, которые непосредственно связаны с изготовлением продукции (статьи с 1-ой по 10-ую)
- 2) Накладные — затраты на организацию, управление и техническую подготовку производства.
 - Общепроизводственные
 - Общеховые

По периодичности возникновения:

- Текущие — те затраты, которые имеют частую периодичность возникновения
- Единоразовные

По характеру зависимости от объёма производства:

- 1) Переменные — те, которые изменяются прямо пропорционально изменению продукции
- 2) Условно-постоянные затраты — те, которые не меняются при изменении объём производства
 - Абсолютные постоянные затраты
 - Сканкообразные постоянные затраты

По способу отнесения на единицу продукции:

- Прямые (включаются методом прямого съёма)
- Косвенные (связаны с работой предприятия, цеха): общезаводские, общехозяйственные, затраты на контрагентские работы, накладные затраты.

Методы учёта затрат

1) Переделный — используется, где высока доля НП. Передел — совокупность технологических операций, в результате которых сырьё и материалы превращают в полуфабрикаты или готовую продукцию (химическая, текстильная пром-сть). Косвенные затраты учитываются по переделам. Рассчитывается стоимость каждого передела. Базы для распределения косвенных затрат:

- 1) Объём произведённой продукции
- 2) Зарплата производственных рабочих
- 3) Машинное время, потраченное на изготовление каждой единицы продукции
- 4) Закупочная стоимость товаров

2) Показанный метод — используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве (судостроение, крупное машиностроение, авиастроение). По окончании работ заказ закрывается и опр. его себестоимость.

3) Попроцесный (простой) — используется в отраслях, где отсутствует или незначительно НП (электростанции, добывающая пром-сть). Прямые и косвенные издержки будут учитываться по калькуляционным затратам на весь объём выпускаемой продукции.

4) Нормативный метод учёта затрат — используется для учёта отдельных видов затрат по текущим нормам (отрасли массового и серийного производства, обрабатывающая пром-сть).

5) Standart-costing — широко используется в Западных странах с хорошо развитой экономикой. Это стандартизирование некоторых затрат, установление нормативов.

6) Direct-costing используется на производствах, где незначительна доля постоянных затрат и косвенных. Используется на Западе, в Европе. Вычисляется маржинальный доход — разница между выручкой от реализации и переменными издержками.

7) Just in time — варьируется на концепции, что ничего не начинает производиться, пока в этом не возникает потребность. Часть косвенных затрат переводится в раздел прямых.

8) Target-costing — на основу положено понятие целевой себестоимости, сметная себестоимость должна быть равно целевой себестоимости. Используется в отраслях, где производятся инновационные разработки.

Используется на этапе проектирования нового изделия.

9) Kaizen-costing — в этом случае идёт процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции. Т. о. достигается заданный уровень себестоимости. Используется на этапе производства нового изделия.

10) Функционально-стоимостной анализ — используется там, где высока доля постоянных затрат (напр., в сфере услуг). Издания рассматривается как совокупность некоторых функций. И себестоимость уже вычисляется по каждой функции.

11) ABC (Activity Based Costing) — метод распределения косвенных расходов по продуктам и услугам в зависимости от объёма ресурсов, требуемых на каждом из этапов производства и реализации.

- 1) Преимущества: более детальный подход к расчёту накладных затрат
- 2) Минусы:
 - Достаточно трудоёмка такая модель, требуется доп. информации
 - В России возможно использовать только в управленческом учёте (не в бухгалтерском)
- 3) Схемы:
 - Определяется перечень и последовательность бизнес-процессов, необходимых для производства товаров или услуг. Весь производственный процесс разделяется на составляющие.
 - Организуется учёт затрат по каждому бизнес-процессу.
 - По каждому бизнес-процессу определяется носитель затрат (база для распределения).
 - Сумма косвенных расходов по каждому бизнес-процессу делится на количественное значение соответствующего носителя затрат.

Прибыль — форма чистого дохода.

Этапы расчёта прибыли:

- 1) Выручка от реализации продукции
- 2) Вычитаем из этой выручки прямую производственную себестоимость — это даёт показатель маржинальной прибыли.
- 3) Далее вычитаем постоянные/косвенные затраты — получаем прибыль от реализации продукции.
- 4) Считаём прибыль от прочей реализации (реализация продукции + ОС + ОПФ) - получаем балансовую прибыль
- 5) Добавляем доходы от не реализованных операций за вычетом расходов от них - получаем валовую прибыль
- 6) Далее вычитается налог на прибыль (на данный момент в РФ — 20%).
- 7) Получаем чистую прибыль

Чистая прибыль распределяется на две больших группы:

- 1) Фонд накопления (капитализируемая часть прибыли)
 - Фонд развития предприятия (средства на инновации и пр.)

- Резервный фонд
- Фонд на социальные нужды работников предприятия
- 2) Фонд потребления
 - Фонд материального поощрения
 - Дивидендный фонд (выплачиваются доходы по акциям, облигациям и пр.)

Виды прибыли:

- 1) Номинальная — фактический размер полученной прибыли
- 2) Минимальная — там прибыль, которая обеспечивает минимальный уровень доходности на вложенный капитал
- 3) Нормальная — сумма прибыли, характерная для конкретной отрасли
- 4) Максимальная — прибыль, отражающая целевую установку предприятия

Рентабельность — уровень эффективности использования ресурсов и представляет собой отношение прибыли к стоимости используемых ресурсов.

Виды рентабельности:

- 1) Изданий (продукции): $R(\text{изд}) = \frac{\Pi(\text{ед. пр.})}{\text{Стоим. (ед. пр.)}} * 100\%$
- 2) Производства: $R(\text{произв}) = \frac{\Pi(\text{чист.})}{\Phi(\text{о}) + \text{Н}(\text{об})} * 100\%$. $\Phi(\text{о})$ — стоимость ОПФ.
- 3) Капитала: $R(\text{кап}) = \frac{\Pi(\text{ч})}{K} * 100\%$
- 4) Инвестиций: $R(I) = \frac{\Pi(\text{ч})}{I} * 100\%$
- 5) ОПФ: $R(\text{ОПФ}) = \frac{\Pi(\text{ч})}{\Phi} * \Phi$ — среднегодовая стоимость ОПФ
- 6) Активов: $R(\text{акт}) = \frac{\Pi(\text{ч})}{A} * A$ — активы предприятия

Налоги подразделяются на три группы:

- 1) Федеральные: налоги на добавленную стоимость, акцизы, отчисления во внебюджетные фонды, налог на прибыль организации, налог на добычу полезных ископаемых
- 2) Региональные: налоги на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес
- 3) Местные: налог на имущество физических лиц и земельный налог.

Прямые налоги — чем больше сумма, тем больше налог:

- - Налог на прибыль (от налогооблагаемой прибыли)
- - Земельный налог
- - Подоходный налог с физических лиц

Косвенные налоги — фиксированная цена

- - Акцизы — табачные изделия, алкогольная продукция, топливо.
- - Таможенные пошлины
- - Налог на добавленную стоимость (НДС) составляет почти для всех товаров 18%.

Цена — денежное выражение стоимости товара.

Ценообразование — процесс установления цены, а также скидок, надбавок, форм оплаты товара. Определение спроса -> Определение предложения -> Анализ цен и товаров конкурентов -> Выбор методики расчёта цен -> Установление окончательной цены.

Цели ценообразования

- Максимизация текущей прибыли (пред-не устанавливает цены, на таком уровне на котором будет обеспечено получение максимального уровня прибыли).
- Завоевание лидерства по показателям доли рынка
- Лидерство по показателям качества
- Обеспечение выживаемости
- Получение заказов
- Увеличение загрузки производственных мощностей
- Получение средней нормы прибыли по отрасли

Методы определения цен

1) Затратные методы ценообразования — основаны на оценке затрат продавца: $\Pi(\text{товара}) = C(\text{тов}) + \text{Прибыль}$

- Метод, основанный на определении полных издержек
- Метод, основанный на учёте прямых затрат
- Метод учёта рентабельности инвестиций — оценка полных затрат при различных программах выпуска товара и определить объём выпуска, реализация которого по опр. цене позволит окупить соотв. капиталовложения.

2) Рыночные методы ценообразования — основной фактор — покупательские восприятие (минусы, не рассчитывается себестоимость, плюсы: учитывается рыночная ситуация)

- Метод текущей цены
- Методы образования на основе ощущаемой ценности товара: $\Pi(\text{нов}) = \Pi(\text{тов}) + \Pi(\text{пот. тов.})$
- Метод на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

3) Эконометрические методы ценообразования — используются при установлении цены на новый вид продукции, которая дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд.

Виды цен.

1) Отпускная цена — цена изготовителей продукции, по которой они реализуют свои товары другим предприятиям. $\Pi(\text{отп}) = C(\text{изд}) + R + \text{НДС} + \text{акцизы}$.

2) Оптовая цена — отпускная цена и наценка в пользу сбытовых организаций.

- Наценка: затраты оптовика + прибыль оптовика + налоги (НДС).

3) Розничная цена — конечная цена, по которой товары народного потребления, орудия и предметы труда реализуются через торговую сеть. К оптовой цене прибавляется наценка розничных торговцев, тарифы на услуги транспорта, связи — разовидность оптовых или розничных цен.

4) Закупочные цены — цены, по которым гос-во покупает продукцию и с/х производителей.

5) Трансфертные цены — цены, по которым отдельные предприятия и филиалы обмениваются между собой продуктами и услугами.

6) Свободные цены — цены, которые не подвергаются контролю государства и устанавливаются согласно рыночной конъюнктуры.

7) Регулируемые цены — находятся под контролем соотв. органов управления — цены на различные социальные виды товаров.

8) «Потолок» и «пол» цены — максимальная и минимальная цены, назначаемые регулирующим органом.

9) Твердая цена — цена, зафиксированная в контракте во время его заключения и не подлежащая изменению.

10) Подвижная цена — цена, которая при опр. условиях может быть изменена (напр., при росте цен на какие-либо материалы).

11) Скользящая цена — цена на продукцию с вписанным сроком изготовления (напр., самолёт и пр.).

12) Преискуртанная цена — опубликованная и рекомендованная цена. Дастся с целью информирования покупателя о нормальном её уровне Фактическая цена может быть как выше, так и ниже.

13) Демпинговая цена — цена товара на экспорт, которая значительно ниже цены на аналогичные товары во внутреннем рынке. Обычно они запрещены и регулируются таможенными пошлинами.

14) Тендерная цена — наблюдается в гос. секторе.

Предпринимательский риск

По сфере возникновения:

- Внешние риски
- Внутренние риски — возникают на самом предприятии

По длительности во времени:

- Кратковременные
- Постоянные — те риски, которые угрожают предпринимательской деятельности в опр. регионе или отрасли

По степени преемственности:

- Допустимый риск — определяется в размере полной потери прибыли от реализации того или иного проекта
- Критический риск — когда возникает опасность потери затрат (прибыль уже равна нулю) на осуществление того или иного вида предпринимательской деятельности
- Катастрофический риск — угроза потери в размере равном или превышающем всё имущественное состояние предприятия.

По сфере возникновения

- Политический — возможность возникновения убытков вследствие государственной политики
- Риск военных действий, гражданских беспорядков
- Риски, связанные с возможным ограничениями на конвертирование местной валюты
- Риск национализации имущества предпринимателей
- Технические риски — связаны с качеством организации производства
- Производственный риск — риск незапланированного простоя оборудования, потеря рабочего времени, повышенный процент брака продукции, риск увеличения затрат в следствие перерасхода материалов, риск увеличения налоговых платежей
- Коммерческие риски — риски, возникающие в процессе реализации продукции
- Транспортный риск

Финансовые риски — возникают в сфере денежного обращения

- Валютный риск — спекулятивный риск (возможны как убытки, так и выигрыш)
- Кредитный риск — возникает в процессе общения предприятия с его кредиторами
- Инвестиционный риск — связан с вложением средств фирмы в различные проекты
- Отраслевые риски — вероятность потерь в результате изменения в экономическом состоянии отрасли
- Инновационный риск — вероятность потерь в результате вложения в инновации, которые не оправдывают ожидаемый результат
- Продуктовые — создание нового продукта или услуги
- Процессные — внедрение новых технологий/способов организации производства
- Предпринимательские риски
- Чистый риск — возможность получения отрицательного результата
- Спекулятивный — возможность получения как положительного, так и отрицательного результата

Способы минимизации рисков:

- Избежание риска (если вероятность возникновения риска очень высока)
- Страхование (хоз. деятельности, по конкретным операциям и т. п.)
- Самострахование (создание специального фонда на случай непредвиденной ситуации)
- Диверсификация производственной деятельности — предприятие начинает выпускать различные виды продукции, оказывать определенные услуги.
- Диверсификация рынков сбыта
- Диверсификация поставщиков
- Приобретение опционов на закупку товаров и услуг, по которому планируется увеличение цены в перспективе