

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Г. С. Мерзликина
Т. Г. Агиевич

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Учебное пособие

Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии химической промышленности» и по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Производственный менеджмент»)



Волгоград
2015

Рецензенты:

кафедра «Экономика и менеджмент» ВГСПУ,
зав. кафедрой, д-р экон. наук профессор *Г. И. Сидунова*;
директор по финансово-экономическим вопросам ООО «Регион» *А. В. Кузьмин*

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

Мерзликина, Г. С.

Экономика предприятия химической промышленности: учебное пособие/ Г. С. Мерзликина, Т. Г. Агиевич;
ВолГТУ. – Волгоград, 2015. – 120 с.
ISBN 978–5–9948–1862–6

Данное учебное пособие, подготовленное в соответствии с рабочей программой дисциплины «Экономика предприятия (организации)», охватывает такие темы, как «Особенности химического производства», «Предприятие в рыночной экономике», «Основные производственные фонды», «Оборотные средства», «Трудовые ресурсы», «Себестоимость продукции», «Основы ценообразования», «Результаты деятельности предприятия», «Основы экономического анализа», «Эффективность производства: оценка и управление», «Антимонопольное регулирование», «Корпоративное управление», «Антикризисное управление», «Стоимостное управление». Учебный материал представлен в виде модулей, что значительно облегчает изучение дисциплины. Данное пособие поможет студентам систематизировать и конкретизировать знания, получаемые в процессе изучения дисциплины; сосредоточить свое внимание на основных понятиях, признаках, особенностях, подходах и методах, а также успешно подготовиться к итоговой аттестации по дисциплине.

Предназначено для студентов экономических специальностей очной, очно-заочной и заочной форм обучения.

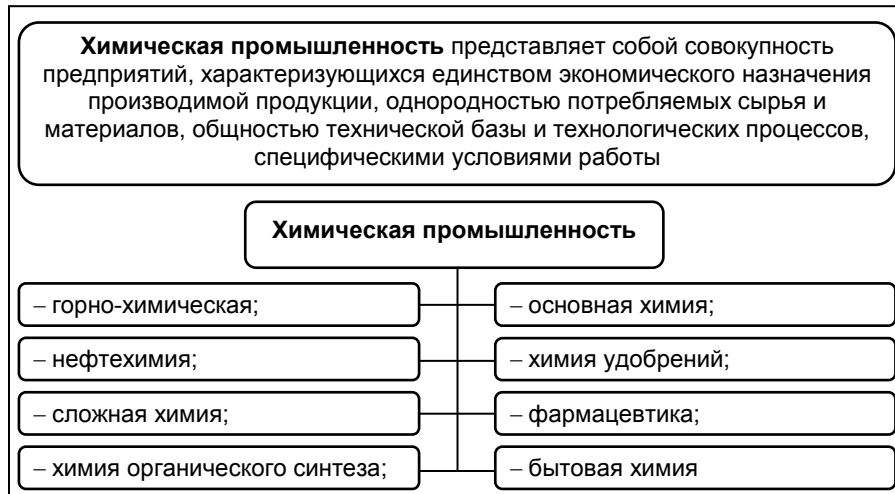
ISBN 978–5–9948–1862–6

© Волгоградский государственный
технический университет, 2015

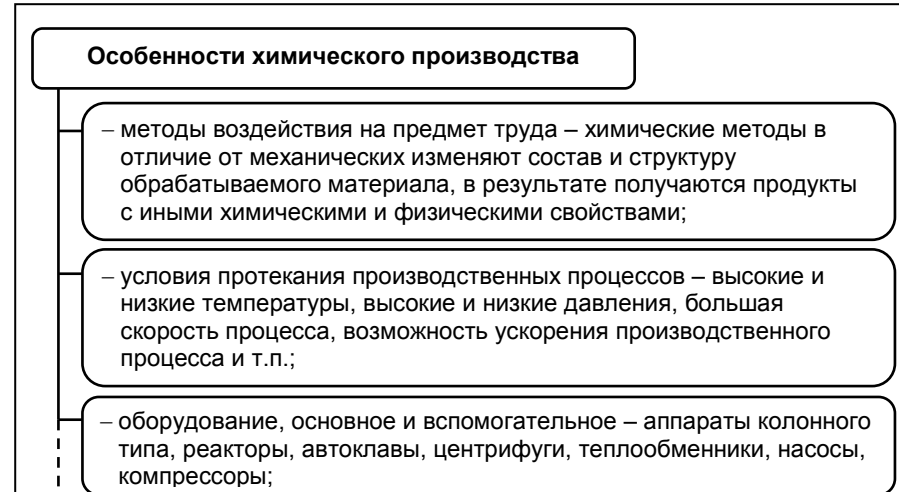
© Г. С. Мерзликина, Т. Г. Агиевич, 2015

Тема 1. Особенности химического производства

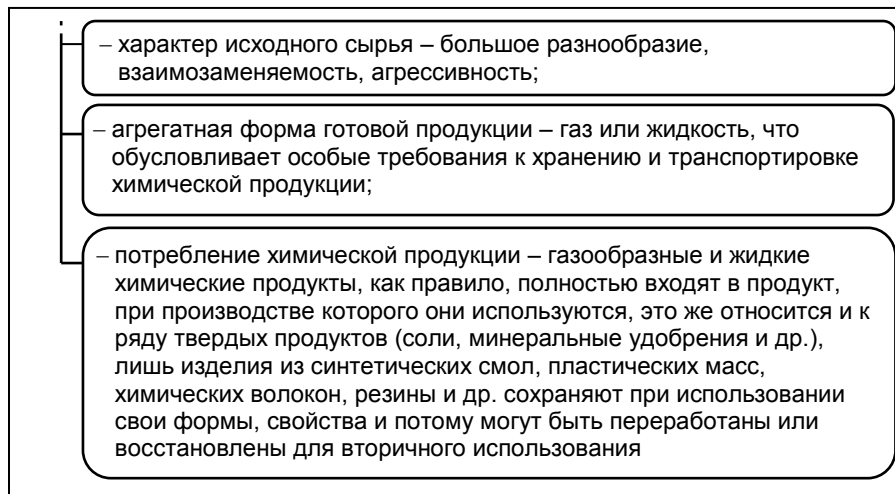
Модуль 1.1. Химическая промышленность: понятие и сущность



Модуль 1.2. Особенности химического производства



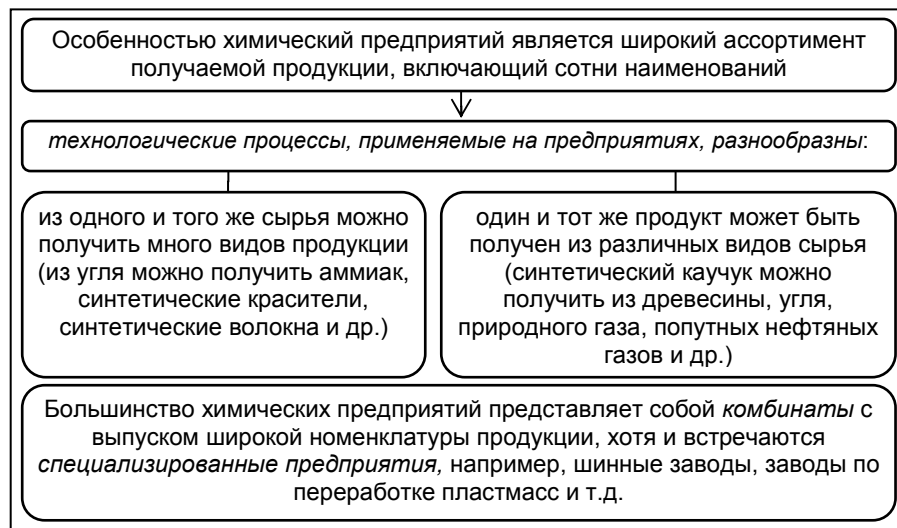
Модуль 1.3. Особенности химического производства



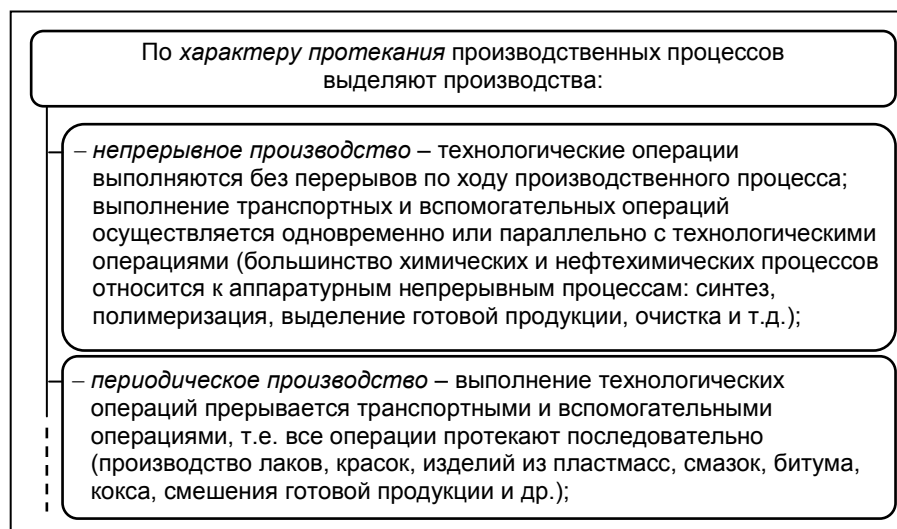
Модуль 1.4. Производственная структура химического предприятия



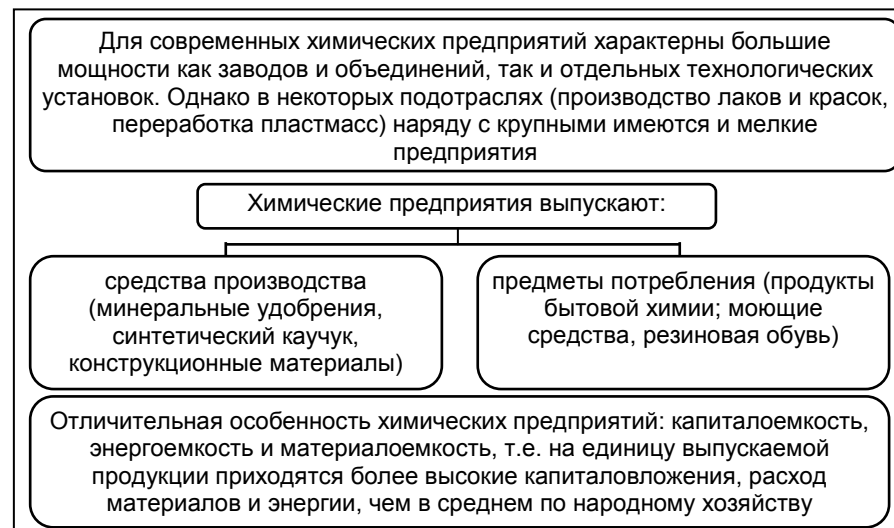
Модуль 1.5. Особенности химических предприятий



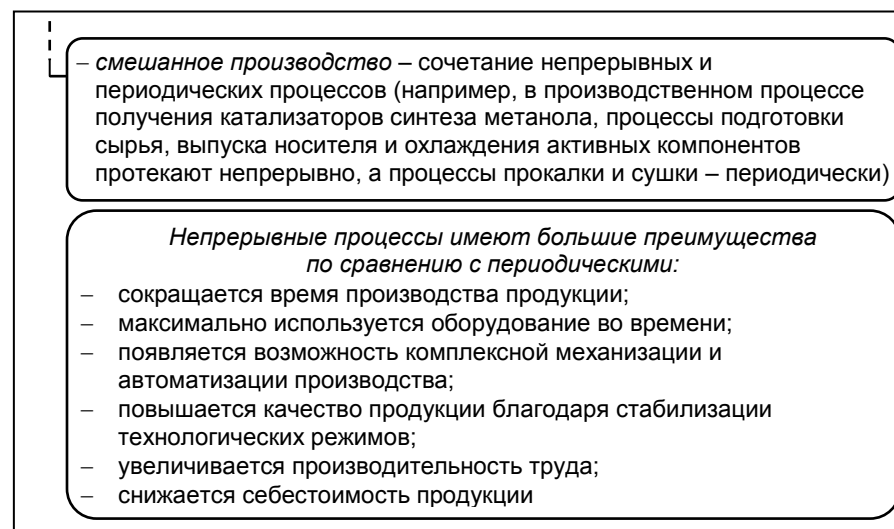
Модуль 1.7. Виды химических процессов и производств



Модуль 1.6. Особенности химических предприятий

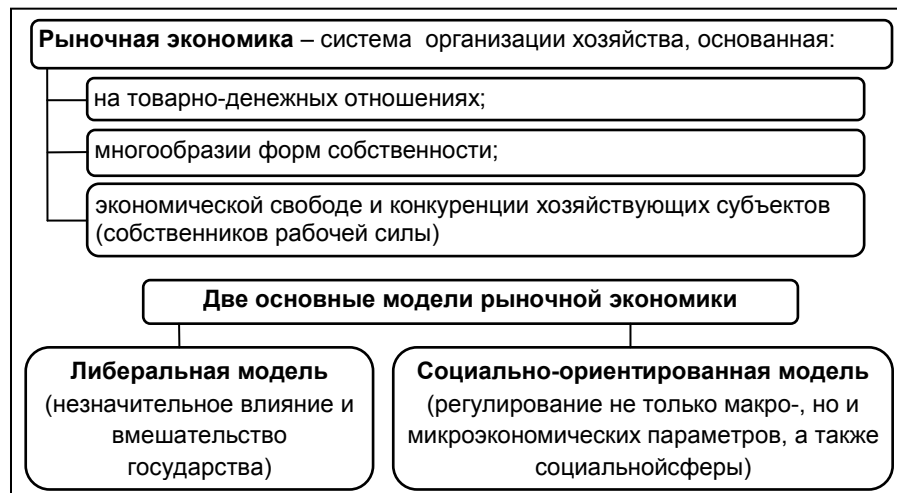


Модуль 1.8. Виды химических процессов и производств

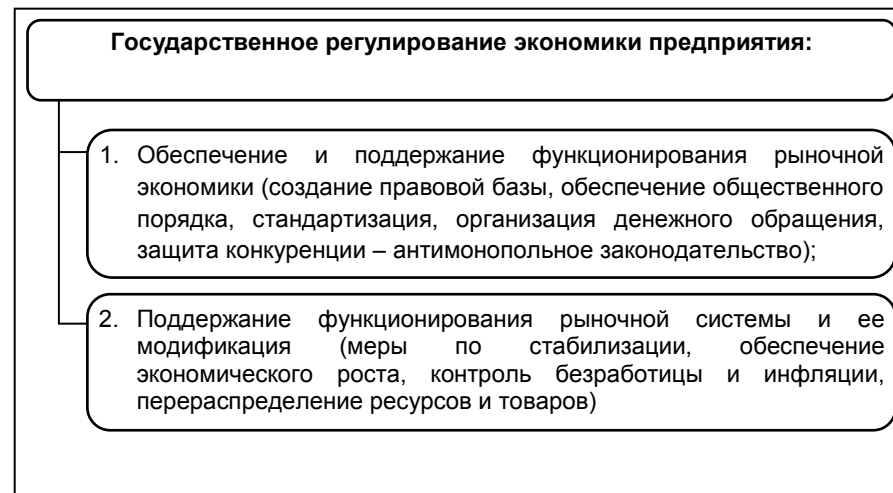


Тема 2. Предприятие в рыночной экономике

Модуль 2.1. Рыночная экономика: сущность и модели



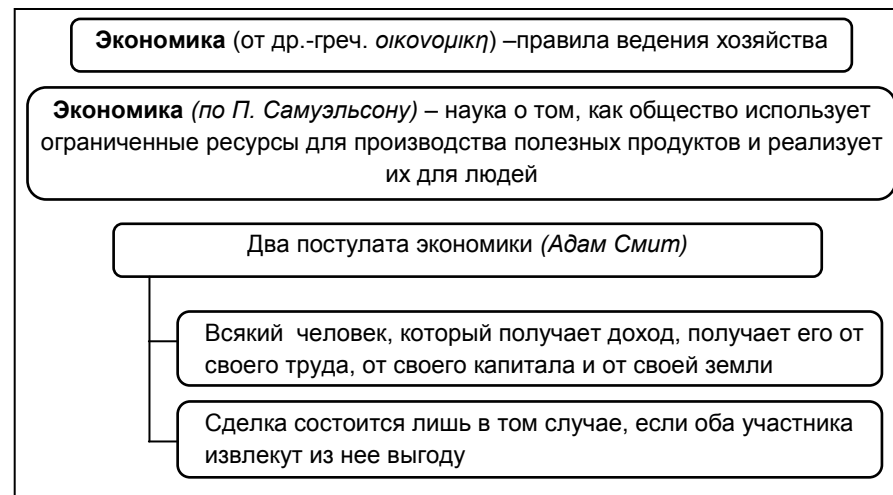
Модуль 2.2. Государственное регулирование



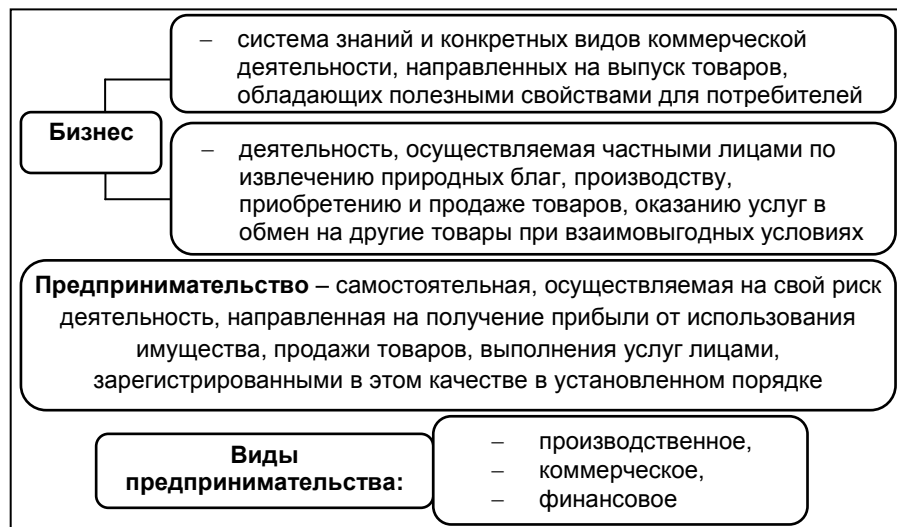
Модуль 2.3. Воздействие государства на развитие рыночной экономики



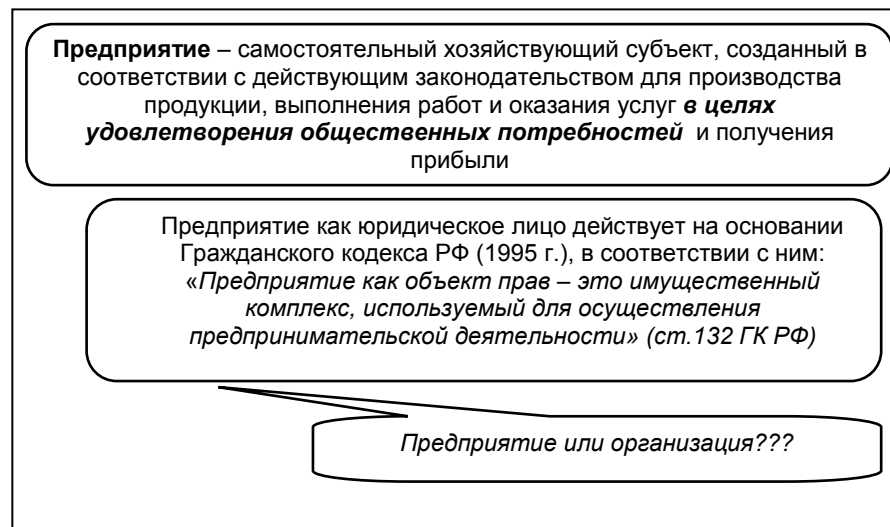
Модуль 2.4. Экономика: понятие и принципы



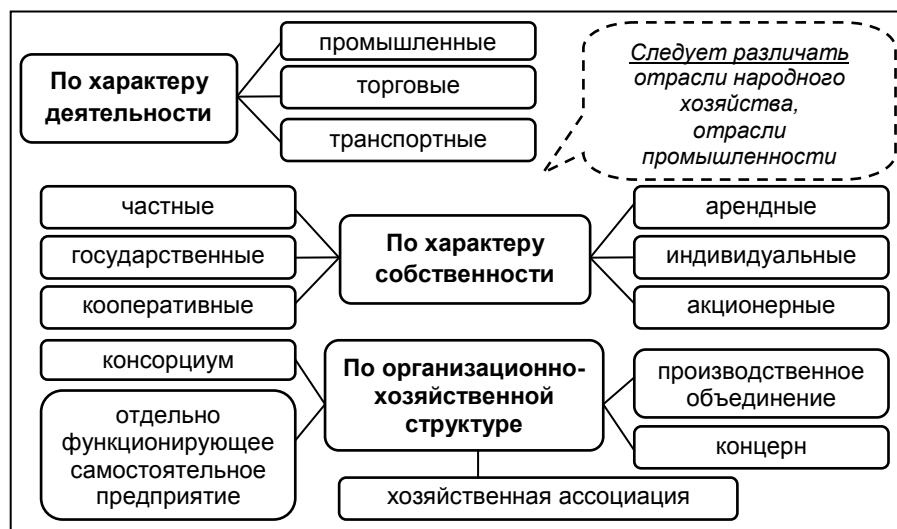
Модуль 2.5. Бизнес и предпринимательство: понятие и сущность



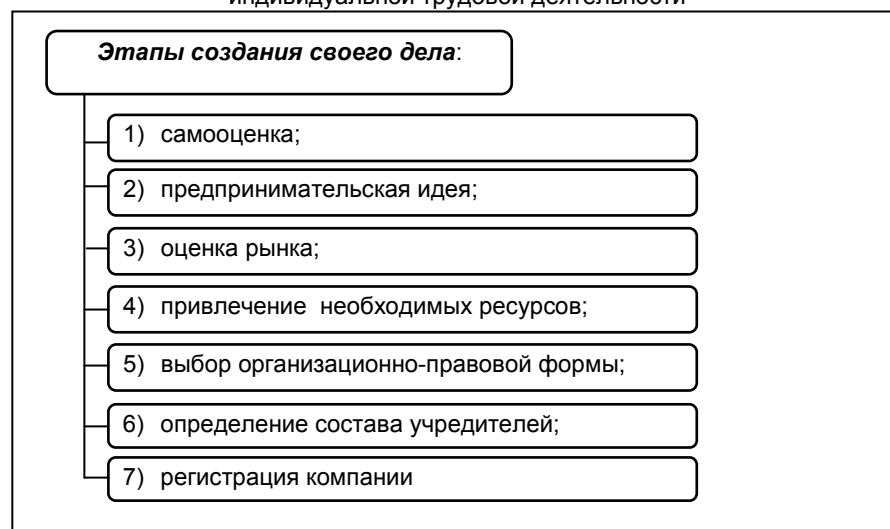
Модуль 2.6. Предприятие: понятие и сущность



Модуль 2.7. Виды предприятий



Модуль 2.8. Предпринимательская деятельность в форме индивидуальной трудовой деятельности



Модуль 2.9. Простое товарищество

	Простое товарищество(ГК РФ, часть 2, глава 55)
	По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) <i>ДВОЕ или несколько лиц</i> (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели(ст. 1041 ГК РФ)
	ВКЛАДОМ товарища признается все то, что он вносит в общее дело (деньги, имущество, профессиональные или иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи)(ст.1042 ГК РФ)
	Внесенное товарищами имущество, которым они обладали на праве собственности, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные доходы признаются их ОБЩЕЙ ДОЛЕВОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ , если иное... (ст. 1043 ГК РФ)

Модуль 2.11. Простое товарищество

	Прибыль, полученная в результате совместной деятельности, распределяется <i>пропорционально стоимости вкладов</i> товарищей в общее дело, если иное ... (ст.1048 ГК РФ)
	Договор простого товарищества прекращается вследствие: <ul style="list-style-type: none"> – объявления кого-либо из товарищей недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, если иное...; – объявления кого-либо из товарищей банкротом; – смерти товарища или ликвидации (реорганизации) участвующего в договоре юридического лица, если иное...; – отказа кого-либо из товарищей от дальнейшего участия; – расторжения договора простого товарищества; – истечения срока договора простого товарищества; – выдела доли товарища по требованию его кредитора(ст.1050 ГК РФ)

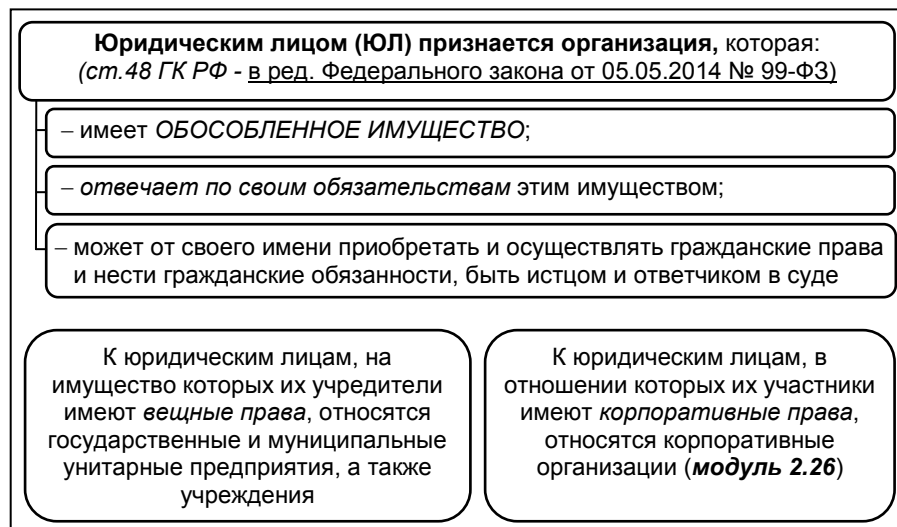
Модуль 2.10. Простое товарищество

	При ведении общих дел каждый товарищ вправе действовать от имени всех товарищей, если в отношениях с третьими лицами полномочия товарища совершать сделки от имени всех товарищей удостоверяются <i>доверенностью</i> ...(ст. 1044 ГК РФ)
	Каждый товарищ независимо от того, уполномочен ли он вести дела товарищей, вправе знакомится со всей документацией по ведению дел(ст. 1045 ГК РФ)
	<u>Если договор простого товарищества не связан с осуществлением его участниками предпринимательской деятельности</u> , каждый товарищ отвечает по общим договорным обязательствам ВСЕМ своим имуществом пропорционально стоимости его вклада в общее дело. <u>Если договор связан с осуществлением предпринимательской деятельности</u> , товарищи отвечают СОЛИДАРНО по всем общим обязательствам независимо от оснований их возникновения (ст. 1047 ГК РФ)

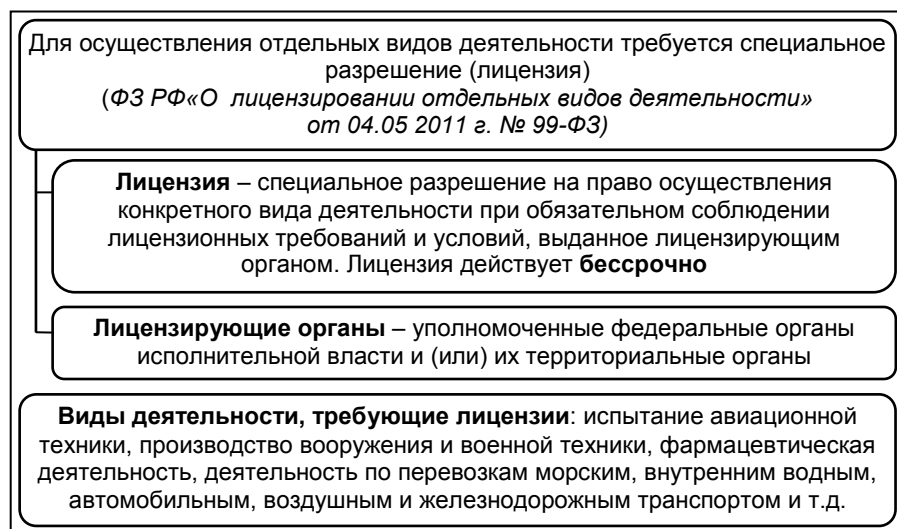
Модуль 2.12.Негласное товарищество

	Негласное товарищество(ГК РФ, часть 2, глава 55, ст. 1054)
	Если договором простого товарищества предусмотрено, что его существование НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ для <i>третьих лиц</i> , то образуется <u>негласное товарищество</u>
	К такому договору применяются предусмотренные <i>гл. 55</i> правила о договоре простого товарищества, если иное...
	В отношениях с третьими лицами каждый из участников негласного товарищества отвечает всем своим имуществом по сделкам, которые он заключил от своего имени в общих интересах товарищей
	В отношениях между товарищами обязательства, возникшие в процессе их совместной деятельности, считаются общими

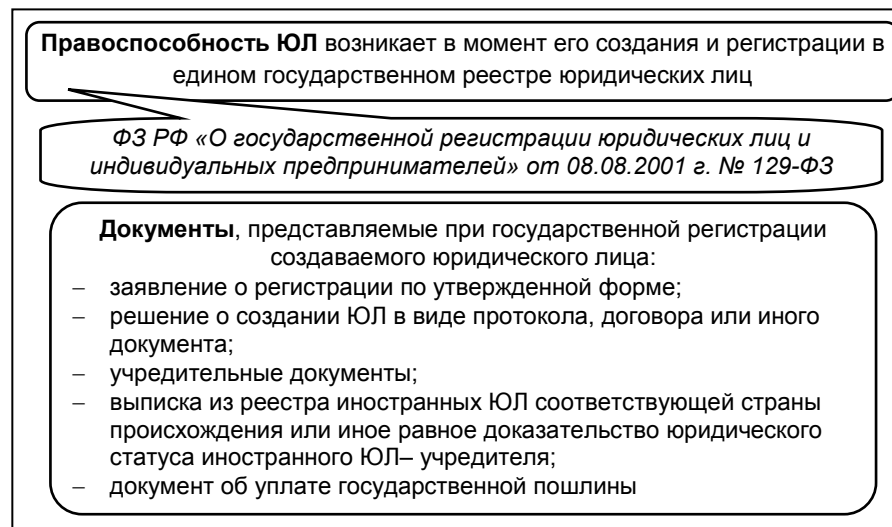
Модуль 2.13. Понятие юридического лица



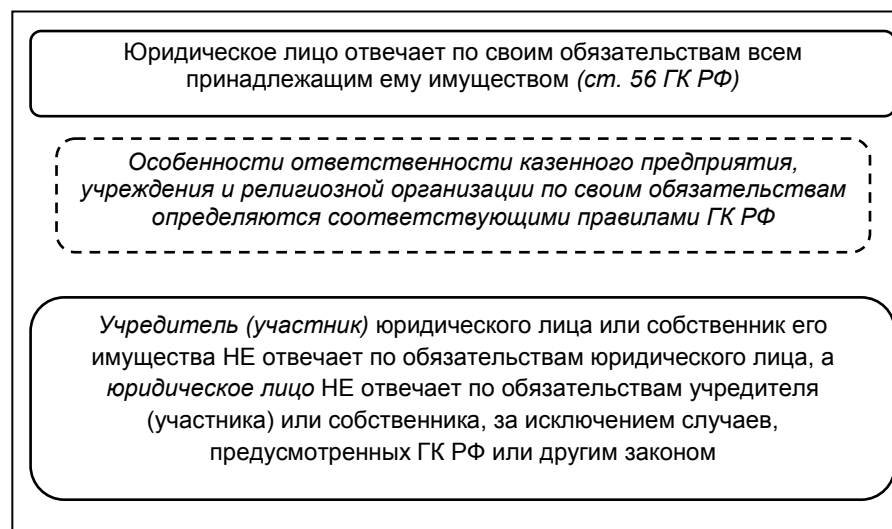
Модуль 2.15. Лицензирование отдельных видов деятельности



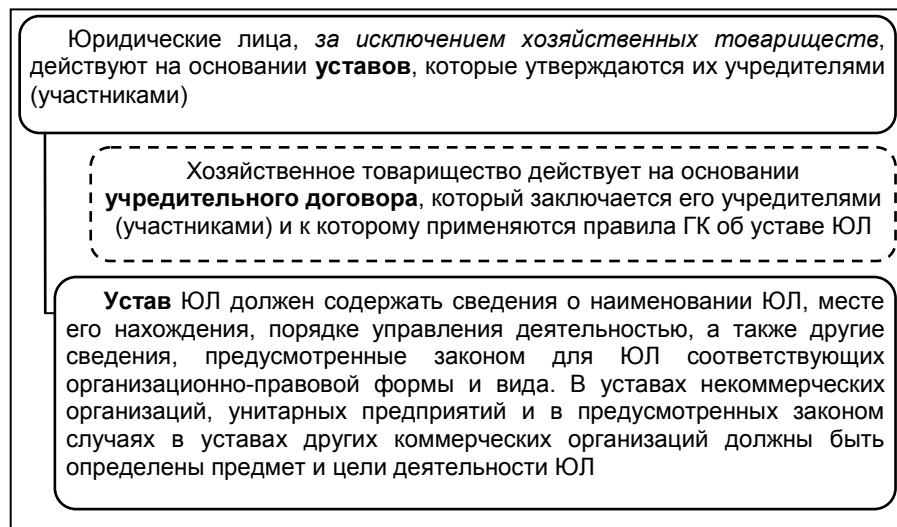
Модуль 2.14. Правоспособность юридического лица



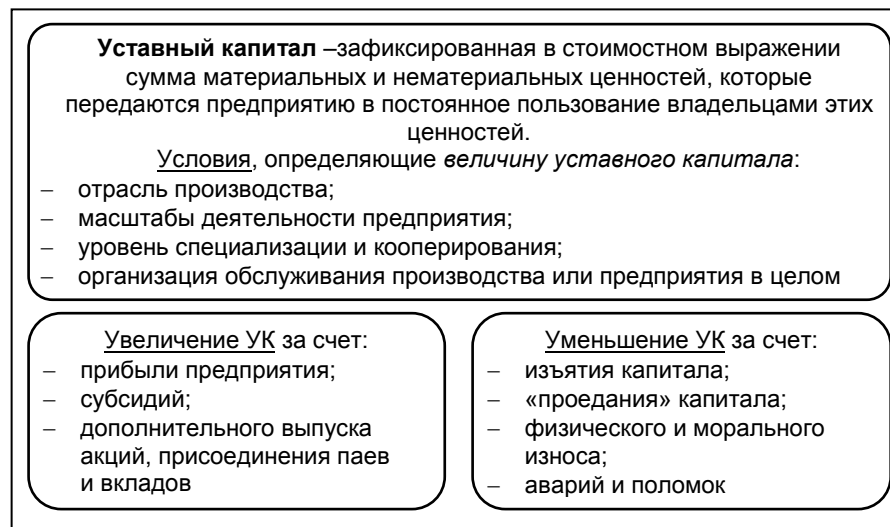
Модуль 2.16. Ответственность юридического лица



Модуль 2.17. Учредительные документы юридического лица



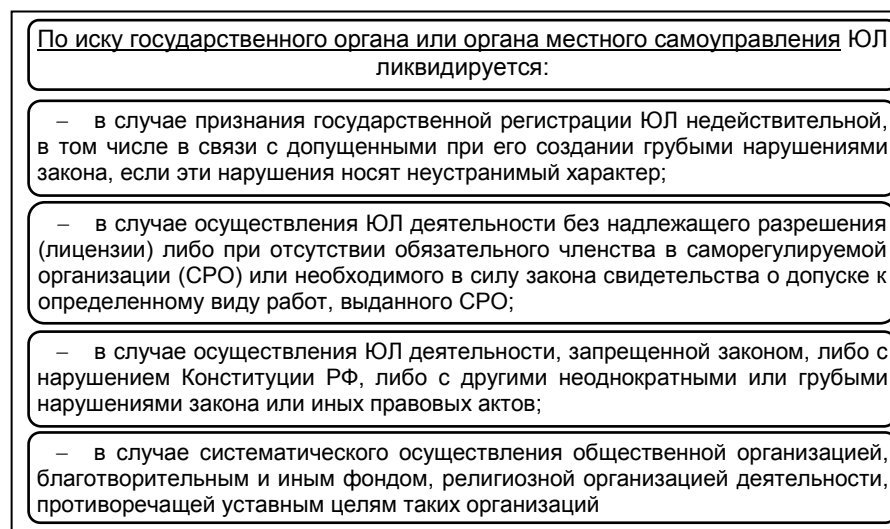
Модуль 2.18. Уставный капитал: понятие и сущность



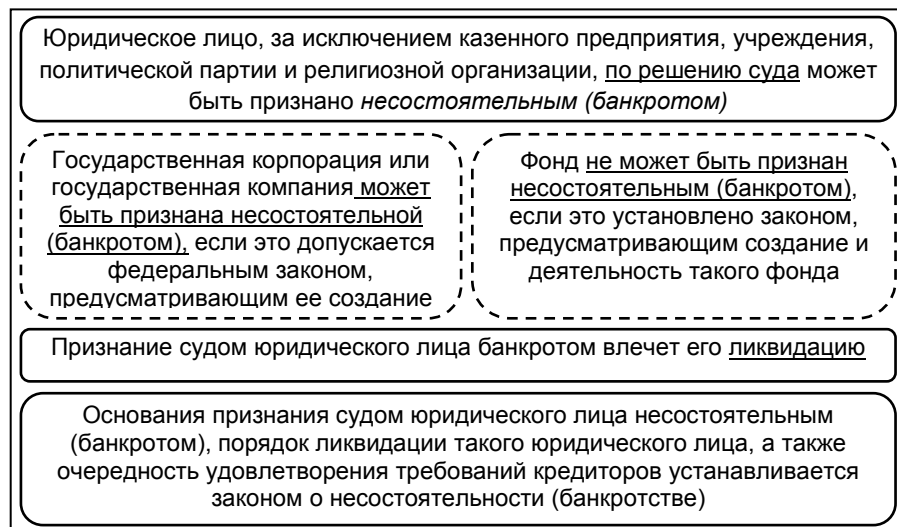
Модуль 2.19. Ликвидация юридического лица



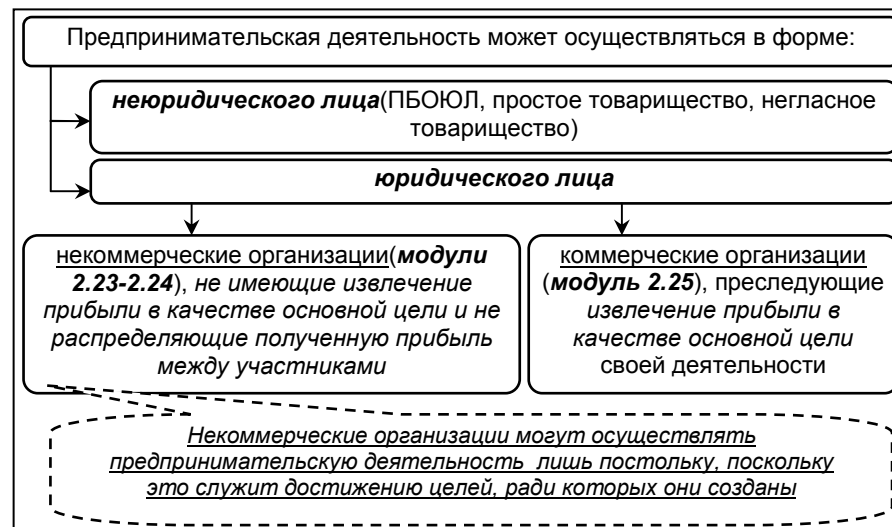
Модуль 2.20. Ликвидация юридического лица



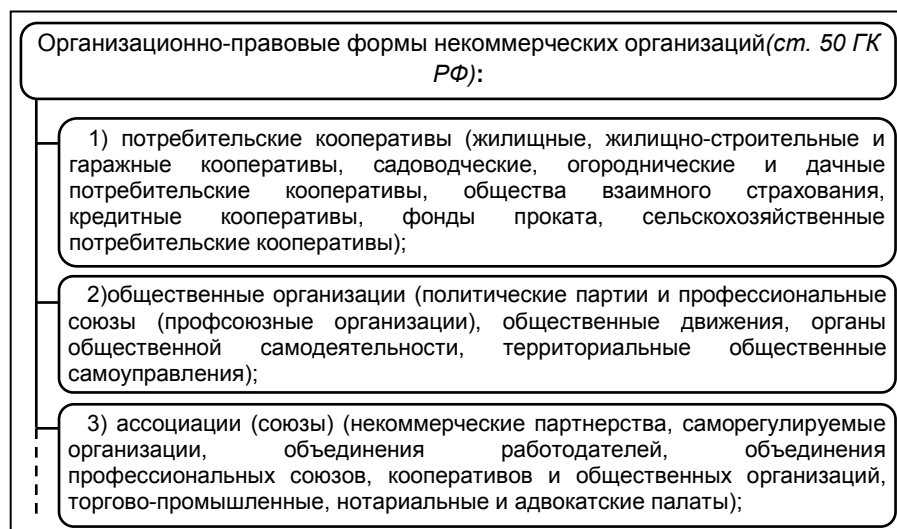
Модуль 2.21. Ликвидация юридического лица



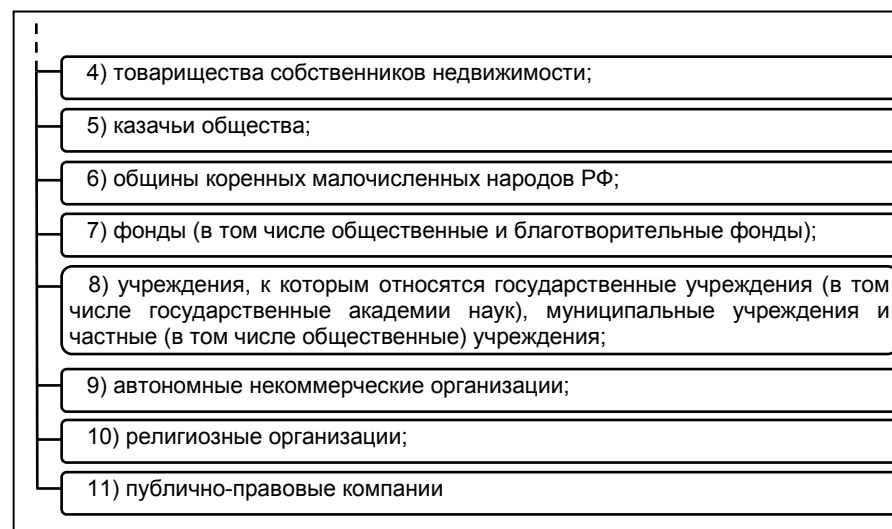
Модуль 2.22. Формы осуществления предпринимательской деятельности



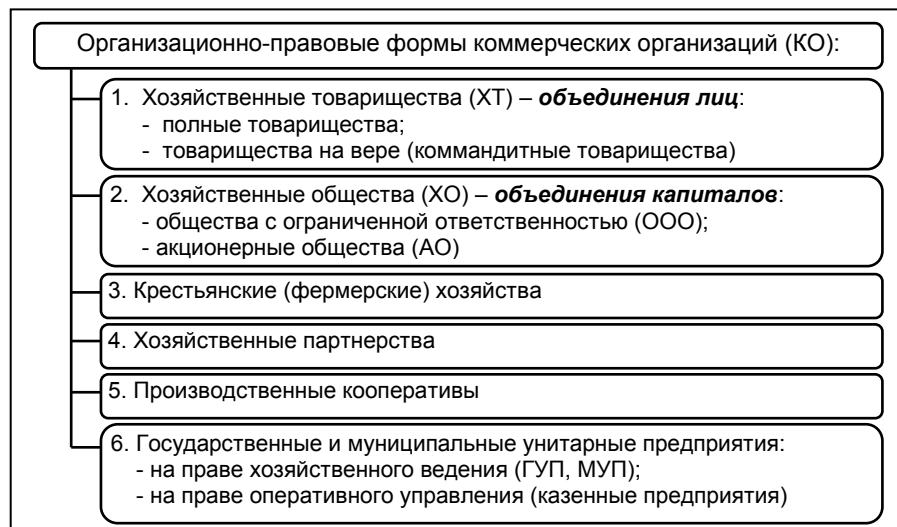
Модуль 2.23. Формы некоммерческих организаций



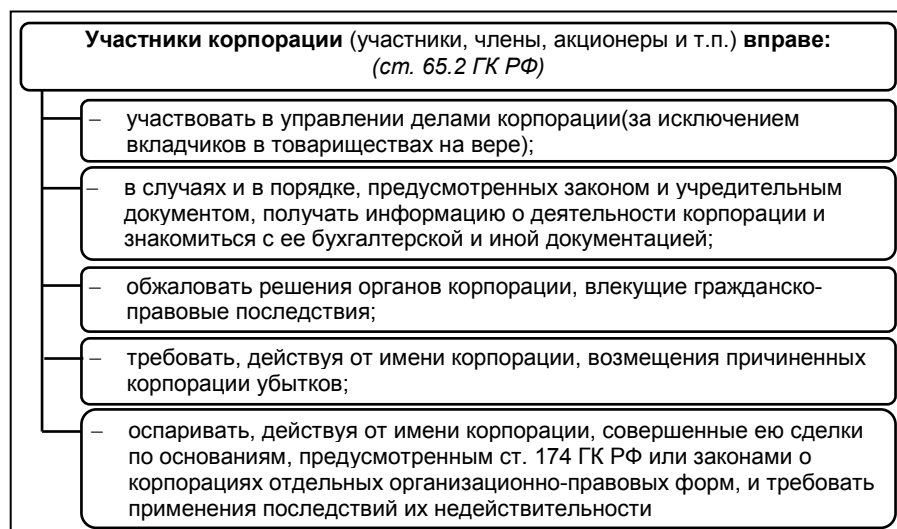
Модуль 2.24. Формы некоммерческих организаций



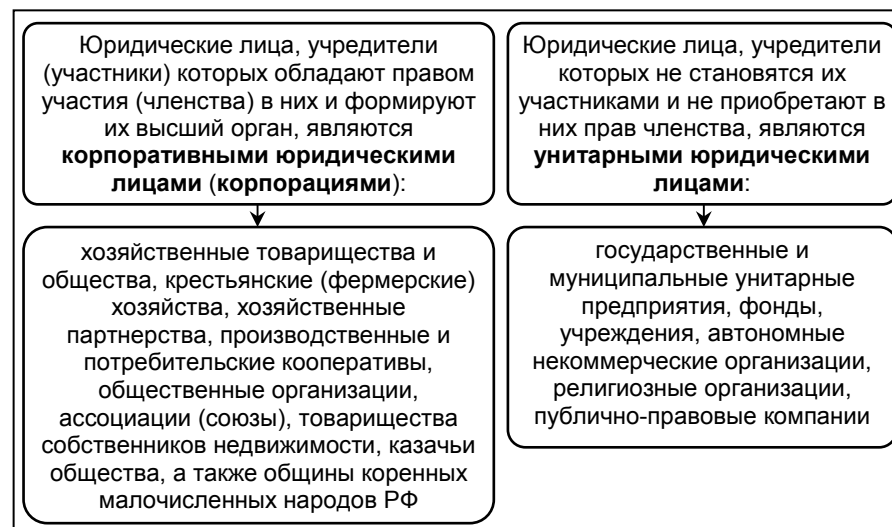
Модуль 2.25. Формы коммерческих организаций



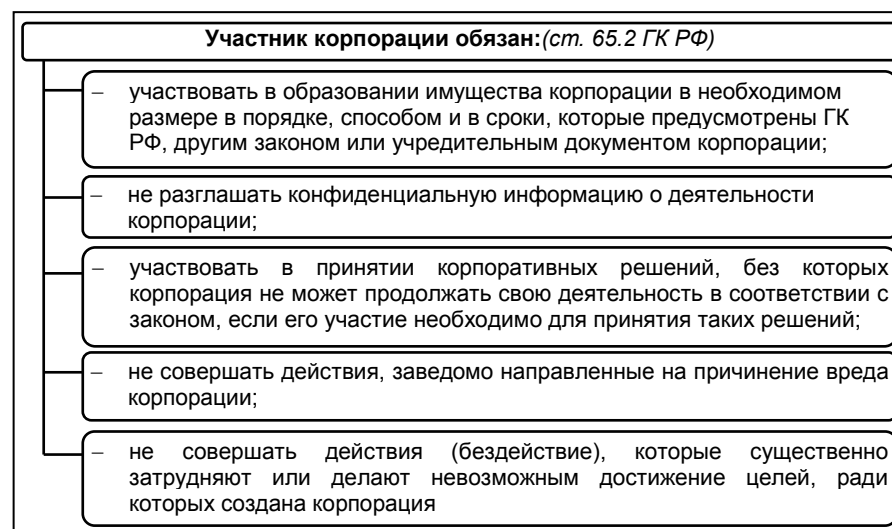
Модуль 2.27. Права и обязанности участников корпорации



Модуль 2.26. Корпоративные и унитарные юридические лица



Модуль 2.28. Права и обязанности участников корпорации



Модуль 2.29. Управление в корпорации

<p><u>Высшим органом</u> корпорации является общее собрание ее участников</p>
<p>В некоммерческих корпорациях и производственных кооперативах с числом участников более 100 высшим органом может являться съезд, конференция или иной представительный (коллегиальный) орган, определяемый уставом</p>
<p>В корпорации образуется единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор, председатель и т.п.). В качестве единоличного исполнительного органа корпорации может выступать как физическое лицо, так и юридическое лицо. В случаях, предусмотренных ГК РФ, другим законом или уставом корпорации, в корпорации образуется коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция и т.п.)</p>
<p>Также в случаях, предусмотренных ГК РФ, другим законом или уставом корпорации, может быть образован коллегиальный орган управления (наблюдательный или иной совет), контролирующий деятельность исполнительных органов корпорации и выполняющий иные функции</p>

Модуль 2.31. Полное товарищество

<p>Полное товарищество (ПТ) – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и <i>несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом</i> (ст. 69-81 ГК РФ)</p>
<ul style="list-style-type: none"> – участниками ПТ могут быть индивидуальные предприниматели и (или) КО; – лицо может быть <i>участником только одного ПТ</i>; – управление ПТ осуществляется <i>по общему согласию</i>; – при голосовании: <i>один участник – один голос</i>; – до государственной регистрации участник ПТ должен внести <i>не менее половины своего вклада</i>; – <i>прибыль и убытки</i> распределяются между участниками <i>пропорционально их долям</i> в складочном капитале; – вышедшему участнику выплачивается его <i>часть имущества</i>; – ПТ <i>ликвидируется</i> (помимо оснований, указанных в модуле 2.19) в случае, <i>когда остался единственный участник</i>; такой участник вправе в течение 6 месяцев преобразоваться в хозяйственное общество

Модуль 2.30. Публичные и непубличные общества

<p>Публичным является <u>акционерное общество</u>, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, <i>публично размещаются</i> (путем открытой подписки) или <i>публично обращаются</i> на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным</p>
<p><u>Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам, характеризующим его как публичное</u>, признаются непубличными</p>
<p>АО, созданные до 01.09.2014 г. и отвечающие признакам публичных акционерных обществ, <i>признаются публичными акционерными обществами</i> вне зависимости от указания в их фирменном наименовании на то, что общество является публичным</p>

Модуль 2.32. Товарищество на вере (коммандитное товарищество)

<p>Коммандитное товарищество (КТ) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько <i>участников – вкладчиков</i> (коммандитистов), которые <i>несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия</i> в осуществлении <i>предпринимательской деятельности</i> (ст. 82-86 ГК РФ)</p>
<ul style="list-style-type: none"> – число коммандитистов <i>не должно превышать 20</i> (в противном случае КТ должно быть преобразовано в хозяйственное общество в течение года); – лицо может быть <i>полным товарищем только в одном КТ</i>; – вкладчики <i>НЕ вправе</i> участвовать в управлении делами и оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел; – вкладчики <i>имеют право</i> получать часть прибыли, знакомиться с отчетностью, по окончании финансового года выйти и получить свой вклад, передать свою долю в складочном капитале другому вкладчику или третьему лицу; – КТ ликвидируется (либо преобразуется в ПТ) при выбытии всех вкладчиков; – КТ сохраняется, если в нем остается один полный товарищ и один вкладчик; – при ликвидации вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение имущества товарищества

Модуль 2.33. Крестьянское (фермерское) хозяйство

Крестьянское (фермерское) хозяйство, создаваемое в качестве юридического лица, – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанное на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов (ст. 81.1 ГК РФ)

- имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности;
- гражданин может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве ЮЛ;
- при обращении взыскания кредиторов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, находящийся в его собственности, земельный участок подлежит продаже с публичных торгов в пользу лица, которое в соответствии с законом вправе продолжать использование земельного участка по целевому назначению;
- члены хозяйства, созданного в качестве ЮЛ, несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность

Модуль 2.35. Акционерное общество

Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, участники которого (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (ст. 96-104 ГК РФ, а также ФЗ РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ)

С 01.09.2014 г. к закрытым акционерным обществам применяются нормы главы 4 ГК РФ (в редакции Федерального закона от 05.05.2014 г. № 99-ФЗ) об акционерных обществах. Положения Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах" о закрытых акционерных обществах применяются к таким обществам впредь до первого изменения их уставов

Модуль 2.34. Общество с ограниченной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (ст. 87-94 ГК РФ, а также ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ)

- фирменное наименование должно содержать слова «с ограниченной ответственностью» (LTD, GmbH);
- число участников не должно превышать 50 (в противном случае оно подлежит преобразованию в АО в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации);
- размер уставного капитала должен быть не менее 10 тыс. руб. (на дату _____);
- каждый учредитель общества должен оплатить полностью свою долю в уставном капитале общества в течение срока, который определен договором об учреждении общества (но не более 4 месяцев с момента государственной регистрации общества);
- ООО вправе преобразоваться в акционерное общество, хозяйственное товарищество или производственный кооператив

Модуль 2.36. Публичное акционерное общество

Публичное акционерное общество **обязано** представить для внесения в единый государственный реестр ЮЛ сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным.

Акционерное общество **вправе** представить для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным

В публичном акционерном обществе образуется **коллегиальный орган управления общества**, число членов которого **не может быть менее 5**.

В публичном акционерном обществе не могут быть ограничены количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарная номинальная стоимость, а также максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру.

Публичное акционерное общество **обязано** *раскрывать публично информацию*, предусмотренную законом

Модуль 2.37. Акционерное общество: основные положения закона

Положения *федерального закона об ОАО* применяются к публичным акционерным обществам в части, не противоречащей ГК РФ (в ред. ФЗ от 05.05. 2014 года N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ")

- *фирменное наименование* должно содержать указание на то, что общество является *акционерным (corporation, AG)*;
- число учредителей (участников) в ОАО – *не ограничено*, в ЗАО – не более 50;
- *участники ОАО могут отчуждать* принадлежащие им *акции без согласия других акционеров*; акции ЗАО распределяются *только среди его учредителей* или иного *определенного круга лиц*;
- размер УК: ОАО – не менее 1000 МРОТ, ЗАО – не менее 100 МРОТ (**модуль 2.39**);
- при учреждении АО все акции должны быть распределены среди учредителей;
- доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала АО не должна превышать 25 %; при этом публичное АО не вправе размещать привилегированные акции, номинальная стоимость которых ниже номинальной стоимости обыкновенных акций;
- АО вправе преобразоваться в ООО, хозяйственное товарищество и производственный кооператив

Модуль 2.39. Минимальный размер оплаты труда

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) устанавливается *ФЗ РФ «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 г. №82-ФЗ*

МРОТ в России составляет **5965 руб.** (с 01.01.2015 г.) (\$103 по курсу ММВБ на 01.04.2015 г.)

Люксембург \$1750	Ирландия \$1660	Франция \$1530
Великобритания \$1597	Греция \$902	
США \$1340	Латвия \$476	Литва \$561
Румыния \$297	Белорусь \$418	Украина \$281
Казахстан \$144	Молдова \$85	

Источник: расчеты РИА Рейтинг, Евростат; данные мониторинга официальных документов стран. Расчет производился по курсу ЦБ РФ на 21 февраля 2013 года

Модуль 2.38. Достоинства акционерной формы

Достоинства акционерной формы

1. Эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;
2. «Распыление» риска;
3. Участие акционеров в управлении;
4. Право на получение дивидендов;
5. Дополнительные возможности стимулирования персонала (акциями)

Модуль 2.40. Дочерние и зависимые общества

Хозяйственное общество признается **дочерним**, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу *преобладающего участия* в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом *имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.* (ст. 67.3 ГК РФ)

Дочернее общество не отвечает по долгам основного хозяйственного общества или товарищества. Основное хозяйственное товарищество или общество отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение их указаний или с их согласия. В случае банкротства дочернего общества по вине основного товарищества или общества последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Хозяйственное общество признается **зависимым**, если другое (преобладающее) общество имеет **более 20 %** голосующих акций акционерного общества или **20 %** уставного капитала ООО

Модуль 2.41. Акционерное общество работников (народное предприятие)

<p>Народное предприятие (НП) может быть создано путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением ОАО, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала, а также ГУП и МУП(ФЗ РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19.07.1998 г. № 115-ФЗ)</p>
<ul style="list-style-type: none"> – участники коммерческой организации, подлежащей преобразованию, заключают договор о создании НП; – НП вправе выпускать <i>только обыкновенные акции</i>; – работникам НП должно принадлежать <i>количество акций, номинальная стоимость которых составляет более 75% УК</i>; – размер уставного капитала должен быть не менее <i>1000 МРОТ</i>; – высший орган управления – общее собрание; <i>один акционер – один голос</i>; – <i>один работник-акционер не может владеть количеством акций, номинальная стоимость которых превышает 5% УК</i>; – <i>при увольнении работник обязан продать свои акции</i> народному предприятию; – <i>среднесписочная численность работников НП</i> не может быть менее <i>51 человека</i>; – <i>число работников – не акционеров</i> не должно превышать <i>10%</i> численности; – <i>число акционеров</i> НП не должно превышать <i>5000 человек</i>

Модуль 2.43. Хозяйственное партнерство

<p>Хозяйственное партнерство(ХП)– коммерческая организация, созданная <i>двумя или более лицами</i>, в управлении деятельностью которой принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством. Участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм своих вкладов (ФЗ РФ «О хозяйственных партнерствах» от 03.12.2011 г. № 380-ФЗ)</p>
<ul style="list-style-type: none"> – партнерство не может быть учредителем (участником) других юридических лиц, за исключением союзов и ассоциаций; – <i>партнерство не может быть учреждено одним лицом</i>; партнерство не может стать впоследствии партнерством с одним участником; – <i>число участников</i> не должно быть более <i>50</i> (в противном случае ХП в течение года должно быть преобразовано в АО, а по истечении этого срока ликвидировано); – <i>участники партнерства осуществляют управление</i> его деятельностью <i>пропорционально</i> принадлежащим им <i>долям в складочном капитале</i>, если иное не...; – при учреждении ХП учредители утверждают <i>аудитора партнерства</i>

Модуль 2.42. Производственный кооператив (артель)

<p>Производственный кооператив (ПК) (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства <i>для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности</i> (производство, переработка, сбыт продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанное:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на их личном трудовом и ином участии; – на объединении его членами (участниками) <i>имущественных паевых взносов</i>. (ст. 106 ГК РФ, а также <i>ФЗ РФ «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ</i>)
<ul style="list-style-type: none"> – члены ПК несут по обязательствам кооператива <i>субсидиарную ответственность</i> в размерах и в порядке, предусмотренных <i>ФЗ</i> и уставом кооператива; – число членов кооператива <i>не должно быть менее 5</i>; – к моменту регистрации член ПК должен внести <i>не менее 10 % пая</i>вого взноса; – при голосовании: <i>один член кооператива – один голос</i>; – прибыль производственного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием; – ПК может быть преобразован в хозяйственное товарищество или общество

Модуль 2.44. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

<p>Унитарное предприятие – коммерческая организация, <i>не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество</i>. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме УП могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия (ст. 113-114 ГК РФ, а также <i>ФЗ РФ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 г. № 161-ФЗ</i>)</p>	
<p>УП, основанные на праве хозяйственного ведения,–федеральное государственное предприятие, государственное предприятие субъекта РФ, муниципальное предприятие</p>	<p>УП, основанные на праве оперативного управления,– федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие</p>
<ul style="list-style-type: none"> – учредителями могут выступать: РФ, субъект РФ или муниципальное образование; – руководитель УП назначается собственником имущества и ему подотчетен; – УП за счет чистой прибыли создает резервный фонд (на покрытие убытков) 	

Модуль 2.45. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения:

- собственник имущества не несет ответственность по обязательствам предприятия; однако в случае, если банкротство вызвано собственником, то он может нести *субсидиарную ответственность* при недостаточности имущества унитарного предприятия;
- размер уставного фонда: для ГУП – не менее 5000 МРОТ; для МУП – не менее 1000 МРОТ;
- уставный фонд ГУП и МУП должен быть полностью сформирован в течение 3 месяцев с момента регистрации;
- ГУП и МУП может распоряжаться *движимым имуществом самостоятельно*, *недвижимым имуществом* – только с согласия собственника имущества

Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления:

- собственник имущества несет *субсидиарную ответственность* по обязательствам казенных предприятий при недостаточности их имущества;
- в казенном предприятии *уставный фонд не формируется*;
- казенное предприятие может *распоряжаться имуществом только с согласия собственника*

Модуль 2.46. Субъекты малого и среднего предпринимательства

Субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты, отнесенные в соответствии с ФЗ, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям и средним предприятиям
(ФЗ РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ)

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

- внесенные в единый государственный реестр юридических лиц *потребительские кооперативы и коммерческие организации* (за исключением ГУП и МУП),
- физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (*индивидуальные предприниматели*),
- *крестьянские (фермерские) хозяйства*,

соответствующие условиям, приведенным в модуле 2.47

Модуль 2.47. Субъекты малого и среднего предпринимательства

Условия отнесения субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства

Для *юридических лиц* – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в УК данных ЮЛ не должна превышать 25%, доля участия, принадлежащая одному или нескольким ЮЛ, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

Средняя численность работников:

- средние предприятия – 101–250 чел.;
- малые предприятия – 16–100 чел.;
- микропредприятия – до 15 чел. включительно;

есть исключения

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов не должна превышать предельные значения:

- средние предприятия – 1000 млн. рублей;
- малые предприятия – 400 млн. рублей;
- микропредприятия – 60 млн. рублей

*Постановление
Правительства РФ
№556 от 22.07.2008 г.*

Модуль 2.48. Историческая справка

До вступления в силу ФЗ РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ действовал ФЗ РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ, в соответствии с которым:

Субъекты малого предпринимательства – коммерческие организации:

- доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в УК не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким ЮЛ, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%;
- средняя численность работников:
в промышленности – 100 чел.; в строительстве – 100 чел.;
на транспорте – 100 чел.; в сельском хозяйстве – 60 чел.;
в научно-технической сфере – 60 чел.; в оптовой торговле – 50 чел.;
в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.;
при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

К субъектам малого предпринимательства относятся также *индивидуальные предприниматели*.

Освобождение от налога на прибыль на 2 года (если есть развитие)

Модуль 2.49. Нормативно-правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в РФ

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ могут предусматриваться следующие меры (ст. 7 ФЗ РФ № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.):

- специальные налоговые режимы;
- упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности;
- упрощенный порядок составления статистической отчетности;
- льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество;
- особенности участия в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- меры по обеспечению финансовой поддержки;
- меры по развитию инфраструктуры поддержки и иные меры

Модуль 2.50. Малое и среднее предпринимательство: зарубежный опыт

Великобритания

- мельчайшие – 1–23 чел.;
- мелкие – 24–99 чел.;
- в обрабатывающей промышленности – менее 200 чел.

Япония

- розничная торговля, услуги – до 50 чел.;
- оптовая торговля – до 100 чел.;
- добывающая, обрабатывающая, строительная отрасль – до 300 чел.

США

- наименьшие – 1–24 чел.;
- малые – 25–99 чел.;
- промежуточные – 100–499 чел.;
- крупные – 500–999 чел.

Модуль 2.51. Объединения предприятий

Концерн– объединение *самостоятельных предприятий*, связанных посредством патентно-лицензионных соглашений; юридическая самостоятельность предприятий сохраняется, а *хозяйственная деятельность регулируется* (некоторые хозяйственные связи сохраняются)

Трест– объединение отдельных предприятий в *единый хозяйственный комплекс*, с потерей юридической и хозяйственной самостоятельности; объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий

Картель–объединение *предприятий одной отрасли* с целью *регулирования сбыта* с помощью установленных квот, цен, условий реализации; юридическая самостоятельность сохраняется; договор об объединении может быть негласным (сговор)

Синдикат–разновидность *картельного соглашения*, которое предполагает *сбыт продукции* его участников *через единый сбытовой орган*, создаваемый в форме ОАО или ООО; юридическая самостоятельность сохраняется

Модуль 2.52. Объединения предприятий

Консорциум– *временное добровольное* объединение предприятий для решения конкретных задач, осуществления крупных инвестиционных, научно-технических, социальных и экологических проектов

Конгломерат– одна из форм *монопольного объединения* предприятий, характеризующаяся единым финансовым контролем; как правило, юридическая самостоятельность сохраняется

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – *добровольное объединение* предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений, страховых и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности; юридическая самостоятельность сохраняется

Ассоциация–*договорное объединение* предприятий в целях координации производственно-хозяйственной деятельности, отраслевая принадлежность не меняется, *юридическая самостоятельность сохраняется*

Модуль 2.53. Коммерческая тайна: понятие и сущность

<p>Отношения, связанные с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении информации, составляющей секрет производства (ноу-хау), регулируются <i>ФЗ РФ «О коммерческой тайне» № 98-ФЗ от 29.07.2004 г.</i></p>
<p>Коммерческая тайна – режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду</p>
<p>Информация, составляющая коммерческую тайну (секрет производства), – сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у них нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых введен режим коммерческой тайны</p>

Модуль 2.55. Охрана конфиденциальности информации

<p>Меры по охране конфиденциальности информации (<i>ст. 10 ФЗ РФ № 98-ФЗ от 29.07.2004 г.</i>):</p>
<ul style="list-style-type: none"> – определение перечня информации, составляющей коммерческую тайну; – ограничение доступа к информации, составляющей коммерческую тайну; – учет лиц, получивших доступ к коммерческой тайне; – регулирование отношений по использованию информации, составляющей коммерческую тайну; – нанесение на материальные носители, содержащие информацию, составляющую коммерческую тайну, или включение в состав реквизитов документов, содержащих такую информацию, грифа "Коммерческая тайна" с указанием обладателя такой информации
<p>Наряду с вышеуказанными мерами, обладатель информации, составляющей коммерческую тайну, вправе применять при необходимости средства и методы технической защиты конфиденциальности этой информации и другие меры, не противоречащие законодательству РФ</p>

Модуль 2.54. Сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну

<p>Режим коммерческой тайны не может быть установлен в отношении сведений (<i>ст. 5 ФЗ РФ № 98-ФЗ от 29.07.2004 г.</i>):</p>
<ul style="list-style-type: none"> – содержащихся в учредительных документах ЮЛ; – содержащихся в документах, дающих право на осуществление предпринимательской деятельности; – о загрязнении окружающей среды, состоянии противопожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической и радиационной обстановке, безопасности пищевых продуктов и других факторах; – о численности и составе работников, о системе оплаты труда, об условиях труда, об охране труда, о показателях производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, о наличии свободных рабочих мест; – о задолженности работодателей по выплате зарплаты и соц. выплатам; – о нарушениях законодательства РФ и привлечении к ответственности; – о перечне лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени юридического лица и др.

Модуль 2.56. Охрана конфиденциальности информации в рамках трудовых отношений

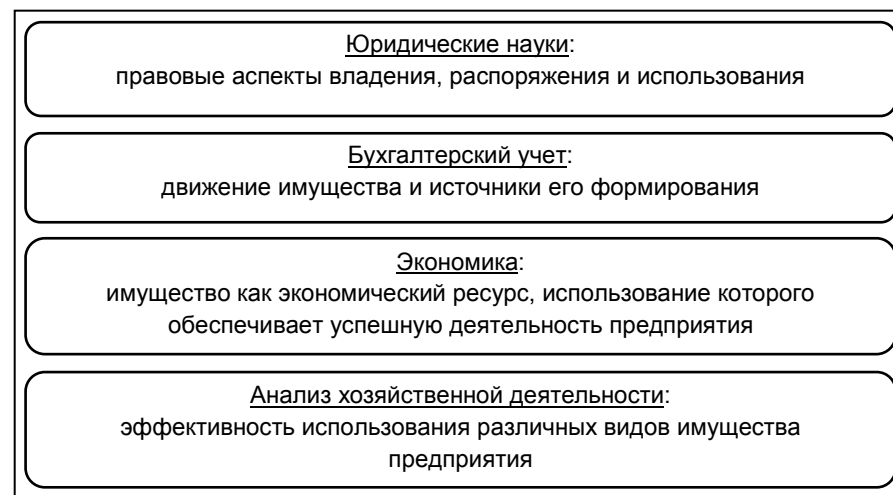
<p>В целях охраны конфиденциальности информации работодатель обязан (<i>ст. 11 ФЗ РФ № 98-ФЗ от 29.07.2004 г.</i>):</p>
<ul style="list-style-type: none"> – ознакомить под расписку работника, доступ которого к информации, составляющей коммерческую тайну, необходим для выполнения им своих трудовых обязанностей, с перечнем информации, составляющей коммерческую тайну, обладателями которой являются работодатель и его контрагенты; – ознакомить под расписку работника с установленным работодателем режимом коммерческой тайны и с мерами ответственности за его нарушение; – создать работнику необходимые условия для соблюдения им установленного работодателем режима коммерческой тайны

Тема 3. Основные производственные фонды

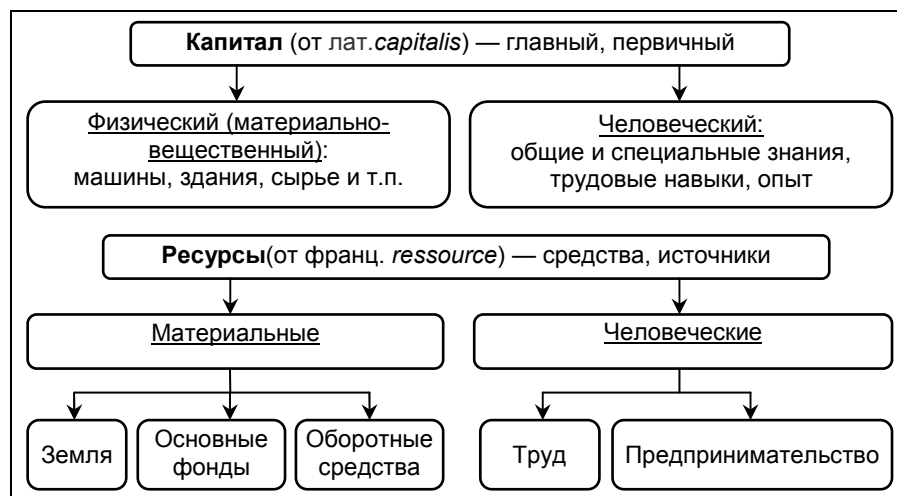
Модуль 3.1. Имущество предприятия: сущность и состав



Модуль 3.2. Имущество как предмет изучения различных дисциплин



Модуль 3.3. Капитал и ресурсы: сущность и состав



Модуль 3.4. Основные производственные фонды: понятие и сущность



Модуль 3.5.Классификация ОПФ

<p>Классификация ОПФ осуществляется для учета и планирования объектов ОПФ по видам, группам и подгруппам, отраслям народного хозяйства, сферам деятельности</p>
<p>Классификация ОПФ в Российской Федерации пересматривалась в 1923 г. ,1930 г.,1972 г. и1996г.</p>
<p>На данный момент действует «ОК 013-94. Общероссийский классификатор основных фондов» (утвержден Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 г. № 359, введен в действие с 01.01.1996 г.)</p>

Модуль 3.7. Функционально-видовая группировка ОПФ

<p>5. Машины и оборудование: 5.1. <i>Силовые машины и оборудование</i>, предназначенные для выработки тепловой и электроэнергии (турбины, генераторы, электродвигатели, теплотехническое оборудование, трансформаторы и др.). 5.2. <i>Рабочие машины и оборудование</i>, предназначенные для изменения формы, размера и состава предмета труда (реакторы, насосы, накопительные емкости, станки, кузнечнопрессовые машины, литейное оборудование и др.). 5.3. <i>Контрольно-измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование.</i> 5.4. <i>Вычислительная техника.</i> 5.5. <i>Прочие машины и оборудование</i></p>
<p>6. Производственный и хозяйственный инвентарь со сроком службы более 12 месяцев, в том числе мебель</p>

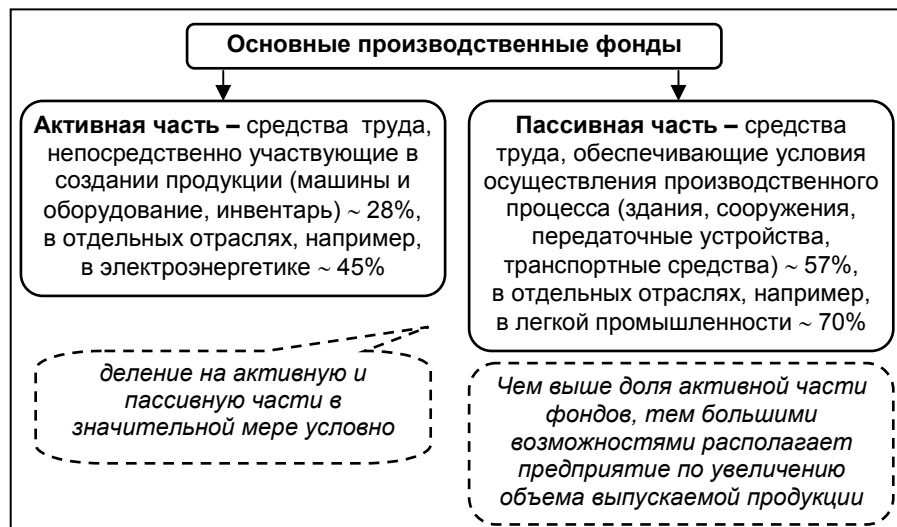
Модуль 3.6. Функционально-видовая группировка ОПФ

<p>Классификация ОПФ</p>
<p>1. Здания (корпуса цехов, депо, гаражи, складские помещения и др.)</p>
<p>2. Сооружения– инженерно-строительные объекты, назначением которых является создание условий, необходимых для осуществления процесса производства (горные выработки, нефтяные и газовые скважины, подземные и гидротехнические сооружения, насосные станции, эстакады, автомобильные дороги,тоннели, мосты и др.)</p>
<p>3. Передаточные устройства – стационарные транспортные средства (транспортёры, краны мостового типа, трубопроводы и др.)</p>
<p>4. Транспортные средства –средства передвижения, предназначенные для перемещения людей и грузов (водный, воздушный, автомобильный, железнодорожный транспорт и др.)</p>

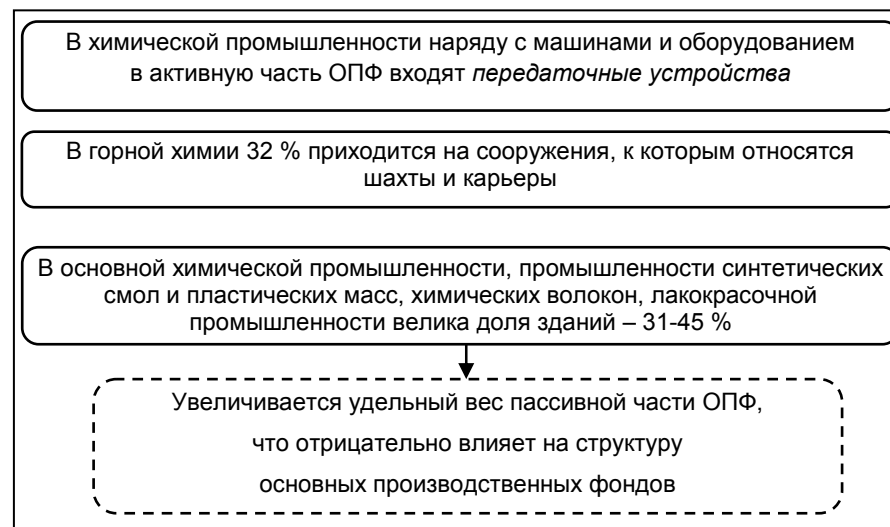
Модуль 3.8.Функционально-видовая группировка ОПФ

<p>7. Рабочий скот (лошади, быки, волы, верблюды и др.)</p>
<p>8. Продуктивный и племенной скот – коровы, овцы и другие животные, которые неоднократно используются для получения продуктов (молоко, шерсть и т.д.), а также свиноматки, овцематки и другие животные, дающие приплод</p>
<p>9. Многолетние насаждения (плодоносящие сады, ягодники, озеленительные и декоративные насаждения, полезащитные полосы, насаждения, предназначенные для укрепления песков и берегов рек и др.)</p>
<p>10. Земельные участки</p>

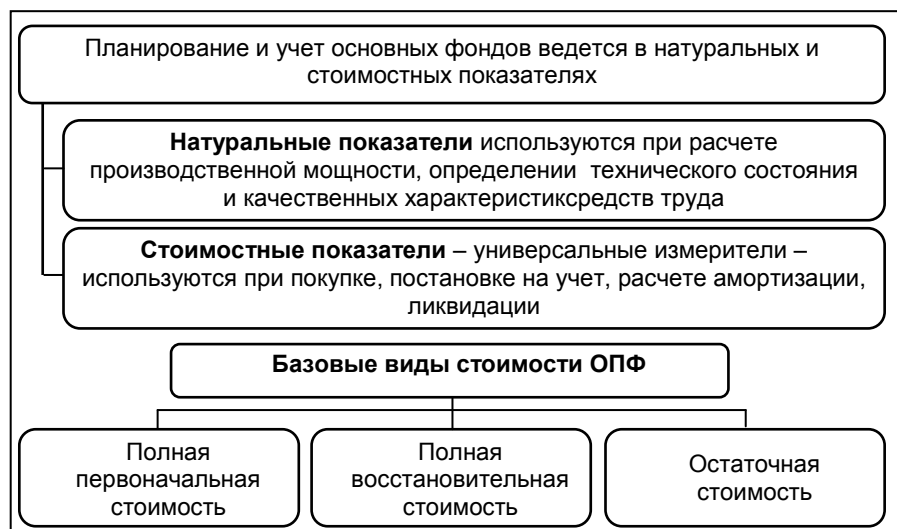
Модуль 3.9. Структура ОПФ: активная и пассивная части



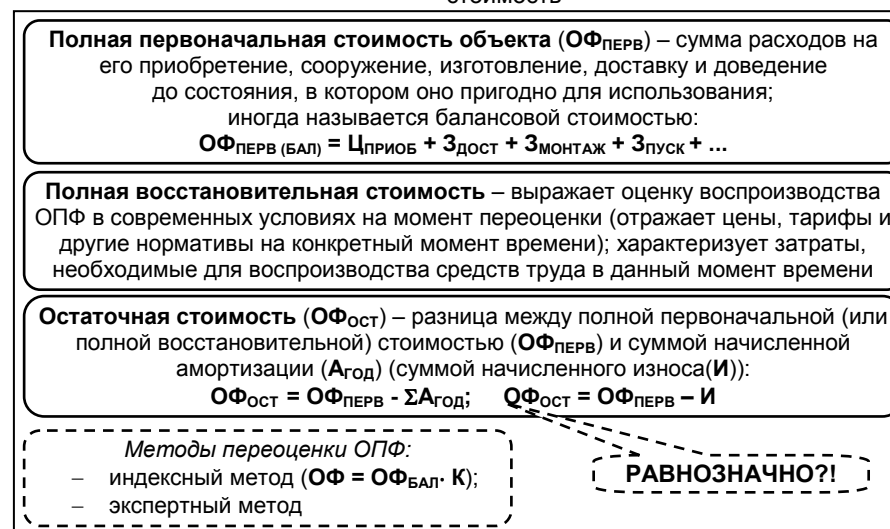
Модуль 3.10. Структура ОПФ предприятий химической промышленности



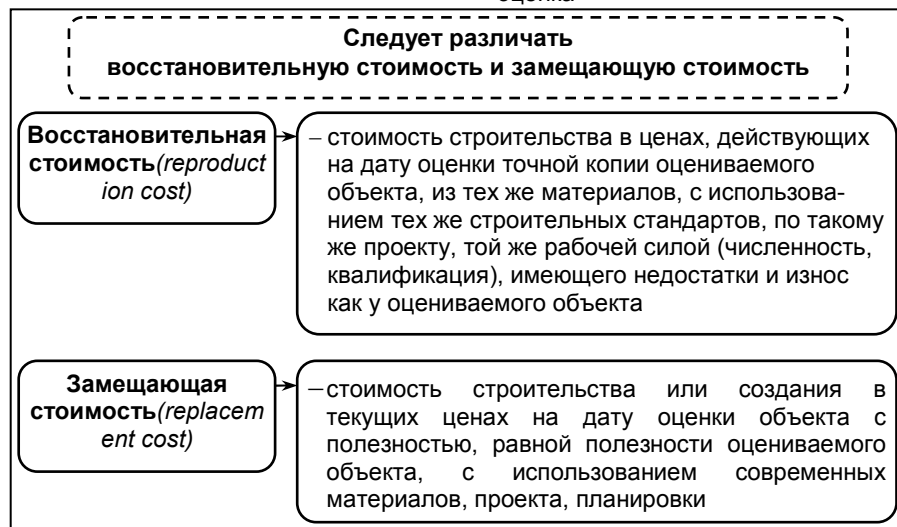
Модуль 3.11. Оценка основных производственных фондов



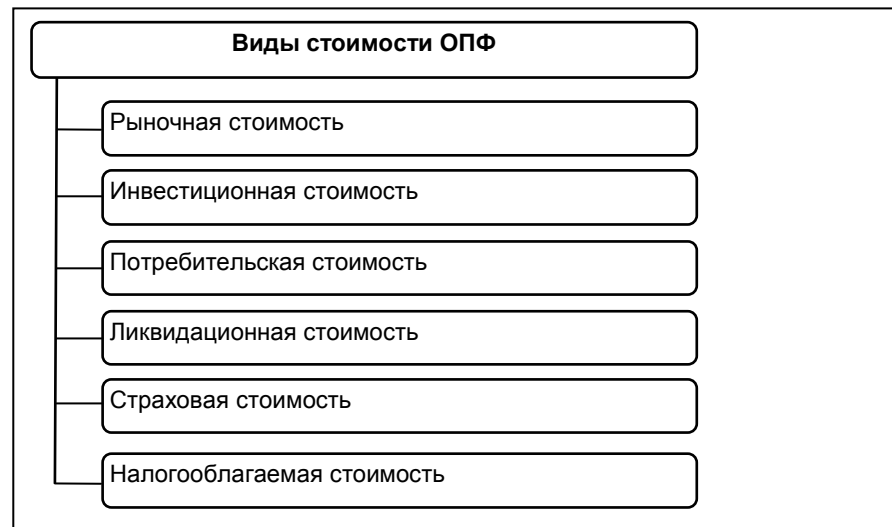
Модуль 3.12. Первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость



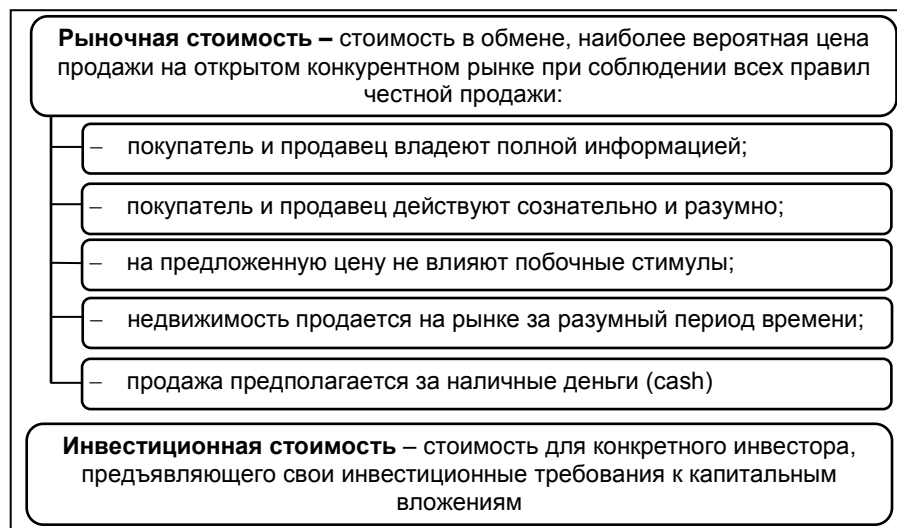
Модуль 3.13. Полная восстановительная стоимость: профессиональная оценка



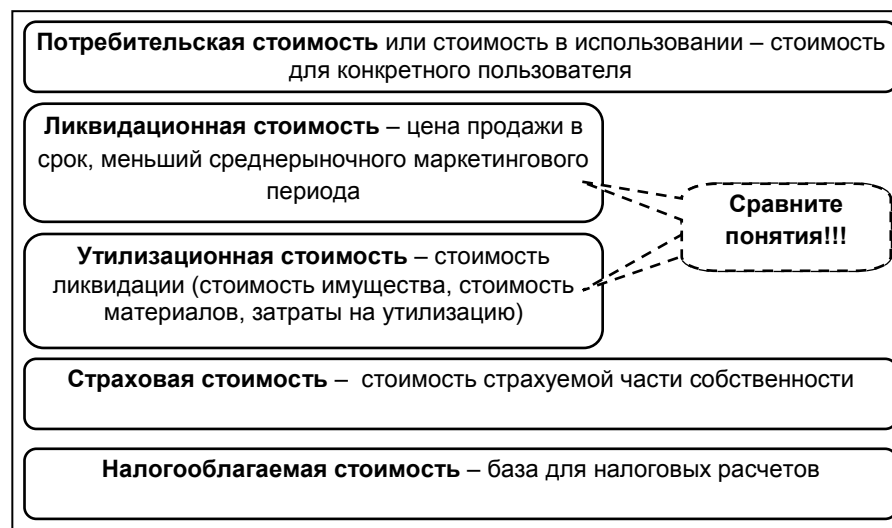
Модуль 3.14. Виды стоимости ОПФ: профессиональная оценка



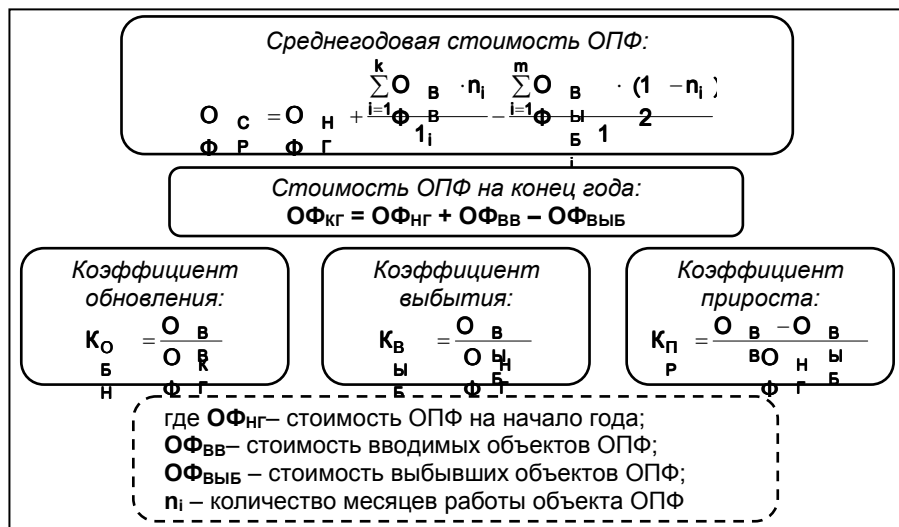
Модуль 3.15. Виды стоимости ОПФ: профессиональная оценка



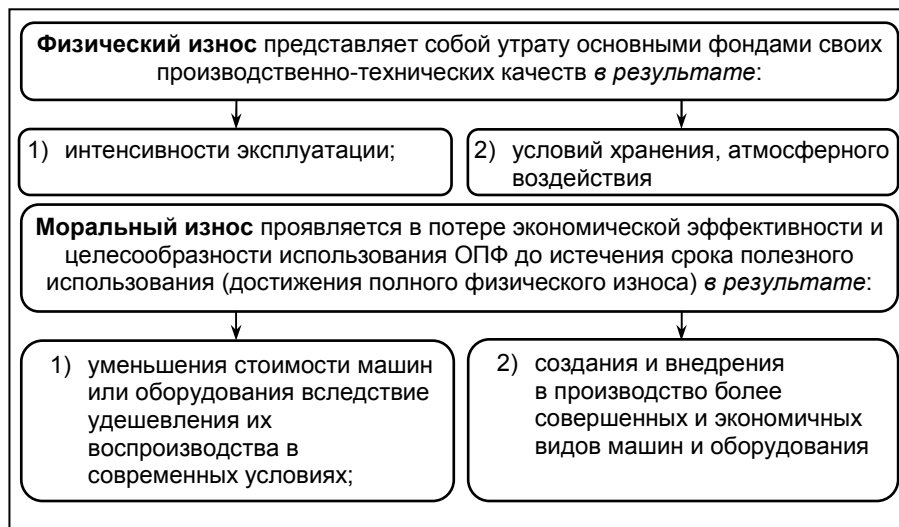
Модуль 3.16. Виды стоимости ОПФ: профессиональная оценка



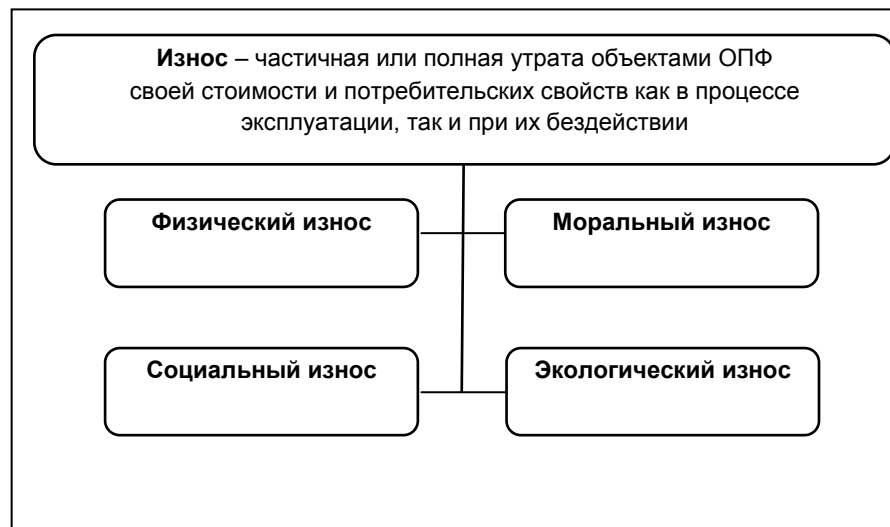
Модуль 3.17. Стоимость ОПФ во времени



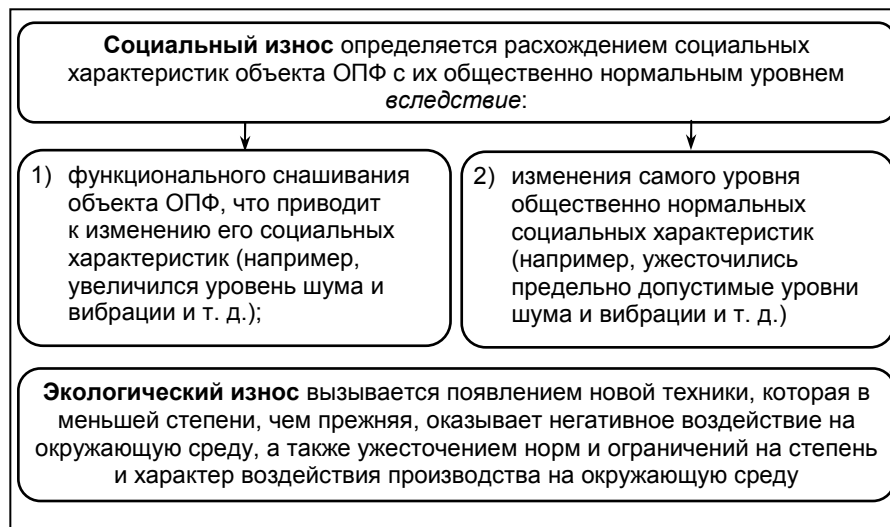
Модуль 3.19. Физический и моральный износ: понятие и сущность



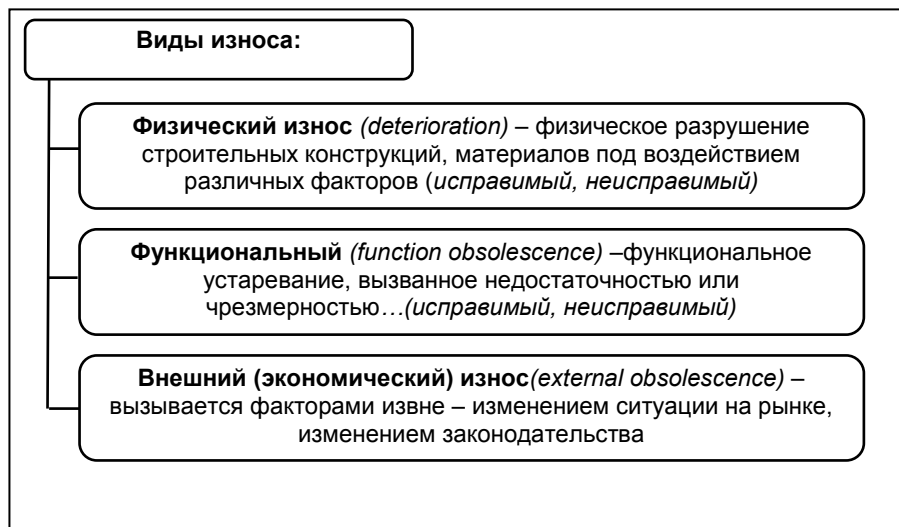
Модуль 3.18. Износ: сущность и виды



Модуль 3.20. Социальный и экологический износ: понятие и сущность



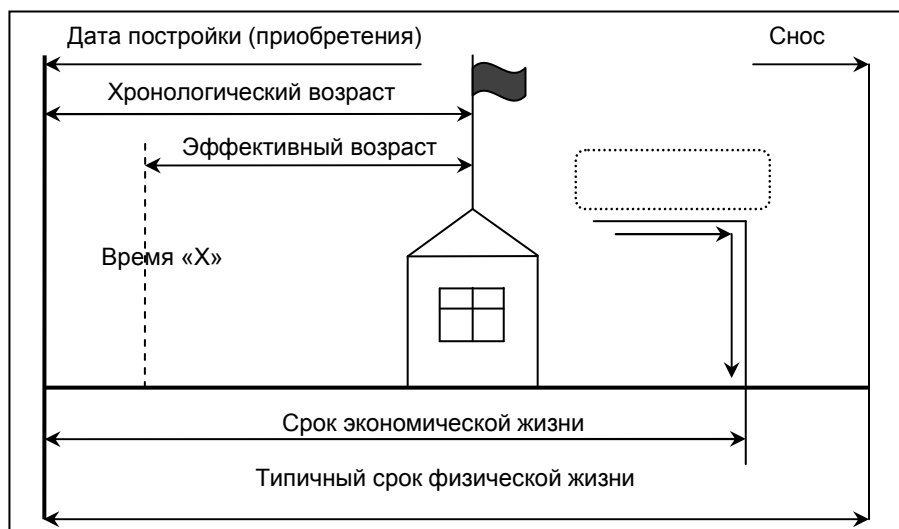
Модуль 3.21. Виды износа: профессиональная оценка



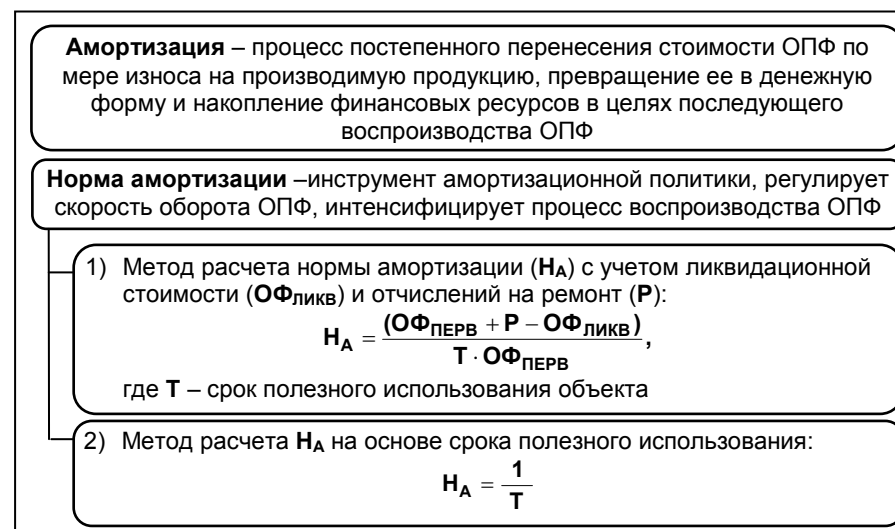
Модуль 3.22. Методы оценки износа: профессиональная оценка



Модуль 3.23. Объект недвижимости ОПФ: оценка возраста и виды жизни



Модуль 3.24. Амортизация: понятие и сущность



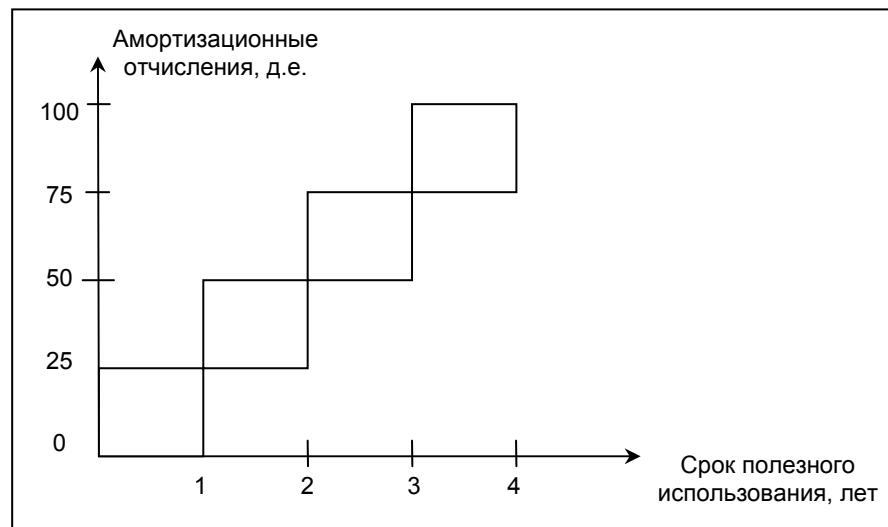
Модуль 3.25. Классификация методов начисления амортизации

В теории и практике начисления амортизации существуют следующие методы:

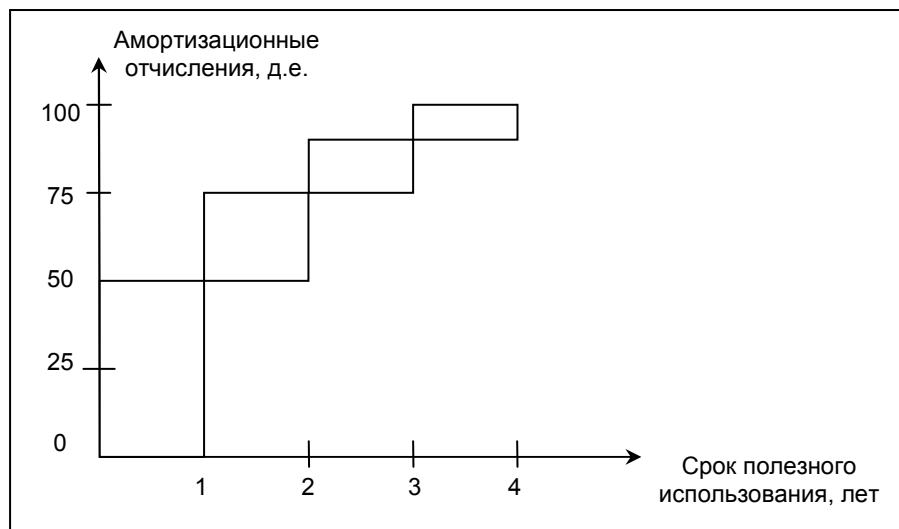
- линейный метод – суммы амортизационных отчислений одинаковы на протяжении всего срока полезного использования;
- дегрессивный (регрессивный) метод – суммы амортизационных отчислений со временем уменьшаются;
- прогрессивный метод – суммы амортизационных отчислений со временем увеличиваются;
- ускоренный метод – суммы амортизационных отчислений увеличиваются до двух раз в первые годы использования объекта

Метод амортизации	1 год	2 год	3 год	4 год	Сумма
Линейный	25	25	25	25	100
Дегрессивный	50	25	15	10	100
Прогрессивный	10	15	25	50	100
Ускоренный	50	50	0	0	100

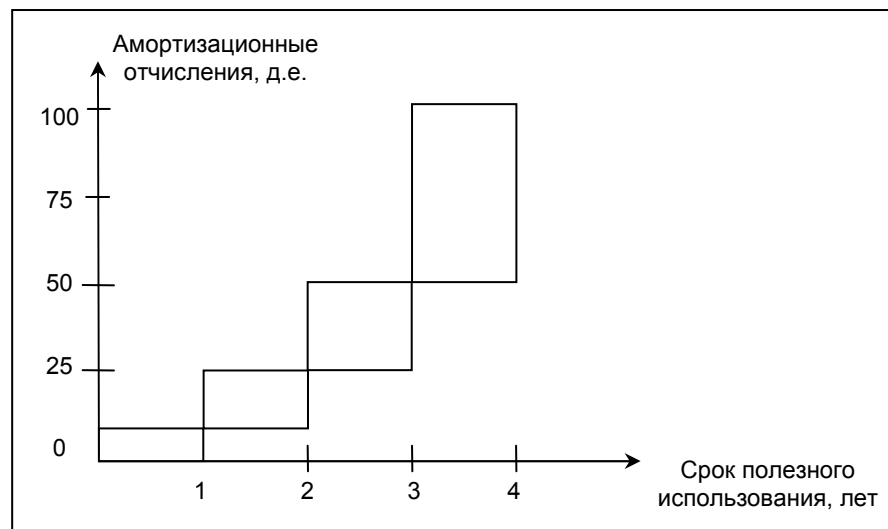
Модуль 3.26. Линейный метод начисления амортизации



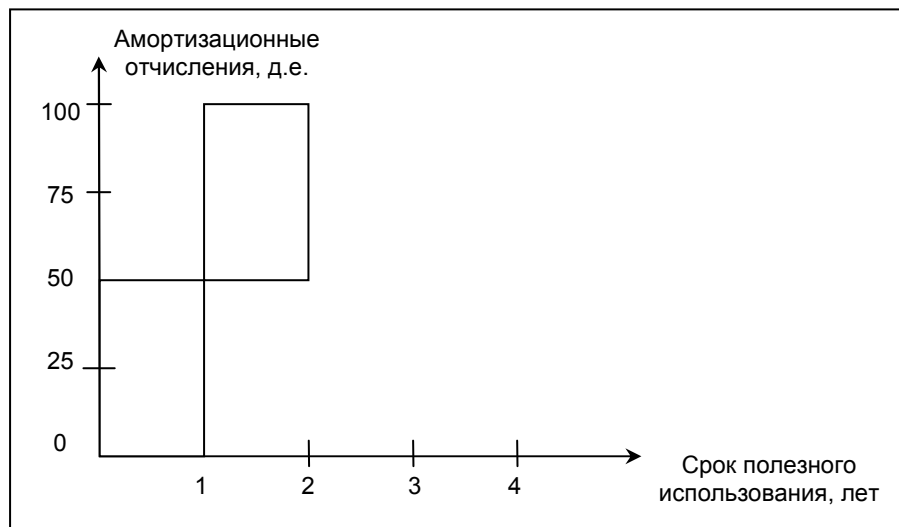
Модуль 3.27. Дегрессивный метод начисления амортизации



Модуль 3.28. Прогрессивный метод начисления амортизации



Модуль 3.29. Ускоренный метод начисления амортизации



Модуль 3.31. Амортизационные группы

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроком его полезного использования, который определяется предприятием самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию с учетом Постановления правительства РФ №1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»

Группа	Срок полезного использования
1	все недолговечное имущество от 1 года до 2 лет включительно;
2	от 2 до 3 лет включительно;
3	от 3 до 5 лет включительно;
4	от 5 до 7 лет включительно;
5	от 7 до 10 лет включительно;
6	от 10 до 15 лет включительно;
7	от 15 до 20 лет включительно;
8	от 20 до 25 лет включительно;
9	от 25 до 30 лет включительно;
10	свыше 30 лет

Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект служит для выполнения целей деятельности предприятия

Модуль 3.30. Амортизируемое имущество: понятие и сущность

Амортизируемым имуществом (в соответствии с НК РФ, гл. 25, ст. 256) признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности (если иное не предусмотрено), используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40000 рублей (с 01.01.2011 г.);
(до 01.01.2011 г. — более 20000 руб.)

Не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), а также материально-производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты срочных сделок (в том числе форвардные, фьючерсные и опционные контракты)

Модуль 3.32. Методы начисления амортизации: налоговый учет

В соответствии с НК РФ (гл. 25, ст. 259) налогоплательщики вправе выбрать один из следующих методов начисления амортизации:

линейный метод

нелинейный метод

Метод начисления амортизации устанавливается налогоплательщиком самостоятельно и отражается в учетной политике предприятия. Изменение метода начисления амортизации допускается с начала очередного налогового периода; при этом перейти с нелинейного метода на линейный можно не чаще одного раза в пять лет

Вне зависимости от установленного в учетной политике метода начисления амортизации линейный метод применяется в отношении зданий, сооружений, передаточных устройств, нематериальных активов, входящих в 8–10 амортизационных групп

Модуль 3.33. Линейный метод начисления амортизации: сущность

При использовании **линейного метода** сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости (**ОФ_{перв}**) и нормы амортизации (**Н_А**), определенной для данного объекта (ст. 259.1 НК РФ):

$$A_{\text{мес}} = \text{ОФ}_{\text{перв}} \cdot N_A$$

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$N_A = \frac{1}{n} \cdot 100,$$

где **Н_А**– норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта;
n– срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах

Модуль 3.34. Нелинейный метод начисления амортизации: сущность

При использовании **нелинейного метода** сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей группы (подгруппы) на начало месяца (**ОФ_{бал}**) и нормы амортизации (**Н_А**), установленной для данной группы (подгруппы):

$$A_{\text{мес}} = \text{ОФ}_{\text{бал}} \cdot N_A$$

Группа	Норма амортизации, %
1	14,3
2	8,8
3	5,6
4	3,8
5	2,7
6	1,8
7	1,3
8	1,0
9	0,8
10	0,7

(ст. 259.1 НК РФ)

По мере ввода в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества первоначальная стоимость таких объектов увеличивает суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы); при этом суммы начисленной по этой группе (подгруппе) амортизации уменьшают ее суммарный баланс

Модуль 3.35. Применение повышающих коэффициентов к норме амортизации

К основной норме амортизации можно применять специальный коэффициент, но не выше 2:

- 1) в отношении основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды или повышенной сменности (*не применяется* к основным средствам, относящимся к 1–Замортизационным группам при применении нелинейного метода начисления амортизации);
- 2) в отношении собственных основных средств сельскохозяйственных организаций промышленного типа (птицефабрики, животноводческие комплексы, зверосовхозы, тепличные комбинаты и др.);
- 3) в отношении собственных основных средств организаций, имеющих статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны или туристско-рекреационной особой экономической зоны;
- 4) в отношении основных средств, относящихся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем таких объектов, установленным Правительством РФ

Модуль 3.36. Применение повышающих коэффициентов к норме амортизации. Амортизационная премия

К основной норме амортизации можно применять специальный коэффициент, но не выше 3:

- 1) в отношении основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), которые учитываются у налогоплательщика в соответствии с условиями договора финансовой аренды (договора лизинга) (*не применяется* к основным средствам, относящимся к 1–3 амортизационным группам);
- 2) в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности

Амортизационная премия – часть первоначальной стоимости амортизируемого имущества, включаемая в состав расходов текущего периода: не более 10% от первоначальной стоимости (не более 30% – в отношении основных средств, относящихся к 3–7амортизационным группам) (*отражается в учетной политике предприятия*); применяется с 2008 года

Модуль 3.37. Способы начисления амортизации: бухгалтерский учет

В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов: линейным способом; а также способами уменьшаемого остатка; списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

В течение года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы

Линейный способ – годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{год}}$) рассчитывается как произведение первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств ($ОФ_{\text{перв}}$) и годовой нормы амортизации (H_A), исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта (T):

$$A_{\text{год}} = ОФ_{\text{перв}} \cdot H_A;$$

$$H_A = \frac{1}{T} \cdot 100$$

Модуль 3.38. Способы начисления амортизации: бухгалтерский учет

Способ уменьшаемого остатка – годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{год}}$) рассчитывается как произведение остаточной стоимости объекта ($ОФ_{\text{ост}}$) на начало отчетного года и годовой нормы амортизации (H_A), исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта (T) и коэффициента k' не выше 3, установленного организацией:

$$A_{\text{год}} = ОФ_{\text{ост}} \cdot H_A;$$

$$H_A = \frac{1}{T} \cdot k' \cdot 100$$

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) – годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{год}}$) рассчитывается исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде ($Q_{\text{год}}$) и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств ($ОФ_{\text{перв}}$) и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств ($Q_{\text{норм}}$):

$$A_{\text{год}} = Q_{\text{год}} \cdot \frac{ОФ_{\text{перв}}}{Q_{\text{норм}}}$$

Модуль 3.39. Способы начисления амортизации: бухгалтерский учет

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{год}}$) рассчитывается исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта ($ОФ_{\text{перв}}$) и нормы амортизации (H_A), представляющей собой соотношение, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта ($T+1-i$), а в знаменателе – сумма натуральных чисел лет срока полезного использования объекта ($1+...+m$):

$$H_{Ai} = \frac{T+1-i}{1+...+m} \cdot 100,$$

где i – порядковый год срока службы (1, 2, 3, ..., i);

m – продолжительность срока полезного использования в годах.

Например, при $T = 10$ лет сумма натуральных чисел лет срока полезного использования объекта (условное количество лет):

$$T_{\text{усл}} = 1 + 2 + ... + 9 + 10 = 55 \text{ усл. лет.}$$

$$\text{Таким образом, } T_{\text{усл}} = T \cdot (T+1) / 2$$

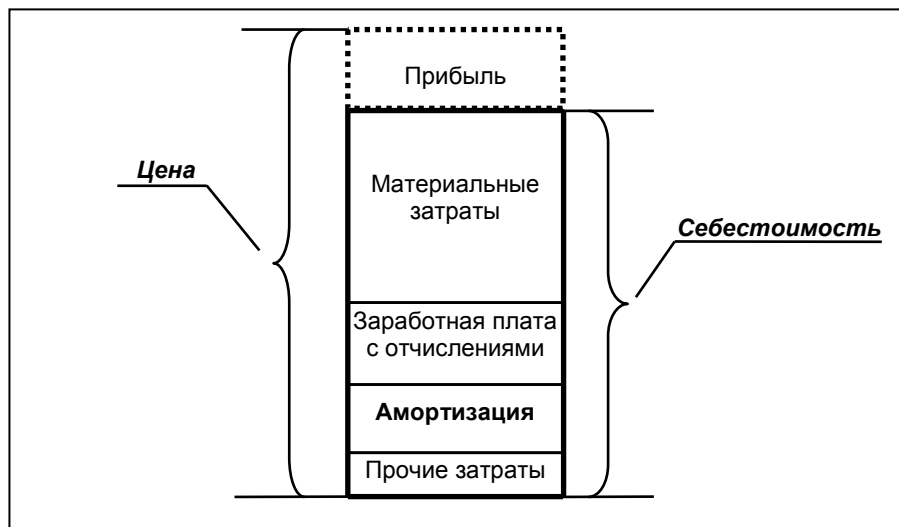
Модуль 3.40. Принципы амортизационной политики предприятия

Амортизационная политика предприятия – это составная часть общей политики формирования собственных финансовых ресурсов, заключающаяся в управлении амортизационным денежным потоком с целью реинвестирования средств в производство

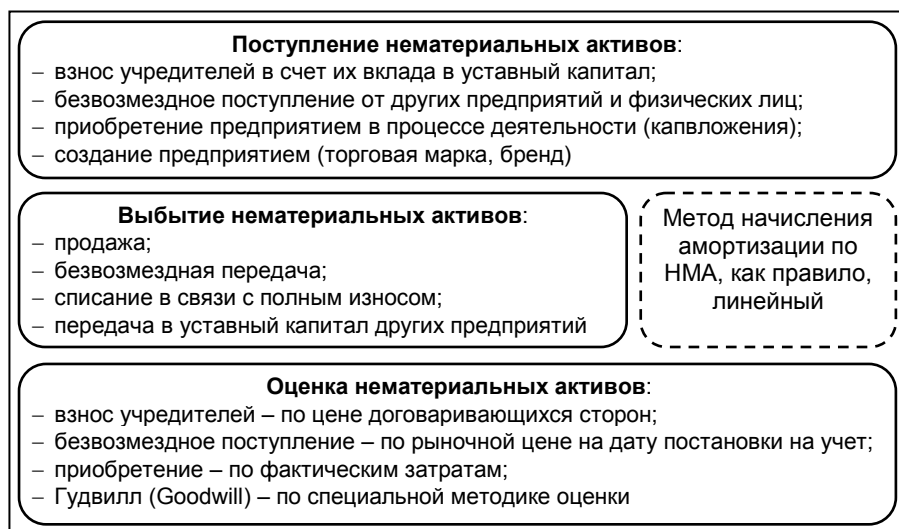
Принципы амортизационной политики:

- – регулирование периода амортизации;
- – регулирование стабильности амортизационного денежного потока;
- – возможность формирования фонда для воспроизводственного процесса

Модуль 3.41. Место амортизации в себестоимости продукции



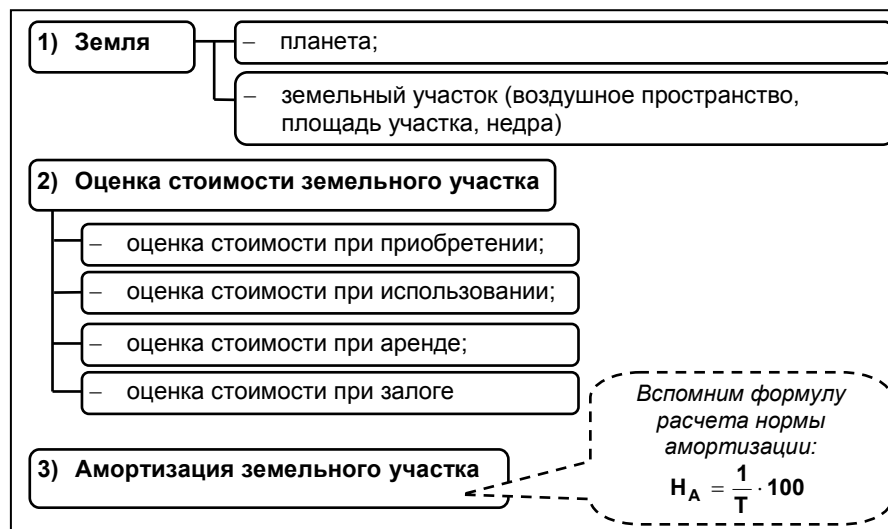
Модуль 3.43. Нематериальные активы: поступление, выбытие, оценка



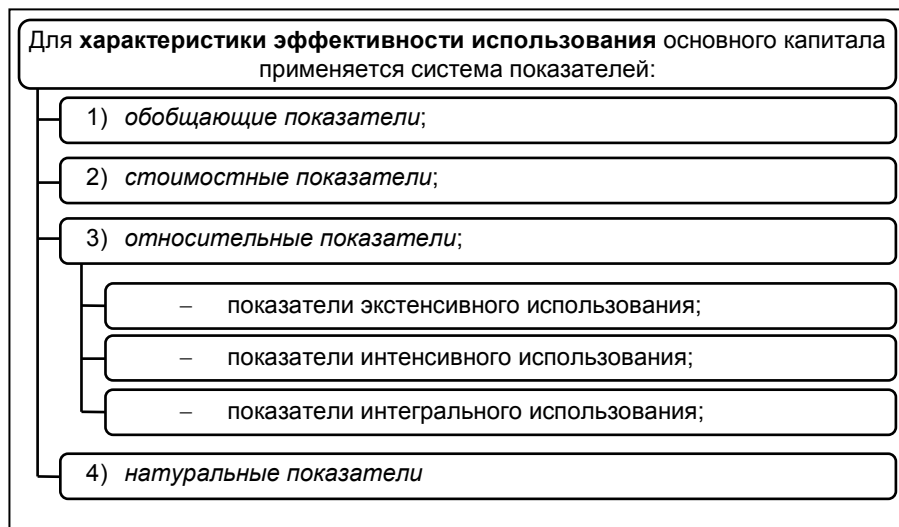
Модуль 3.42. Нематериальные активы: понятие и сущность



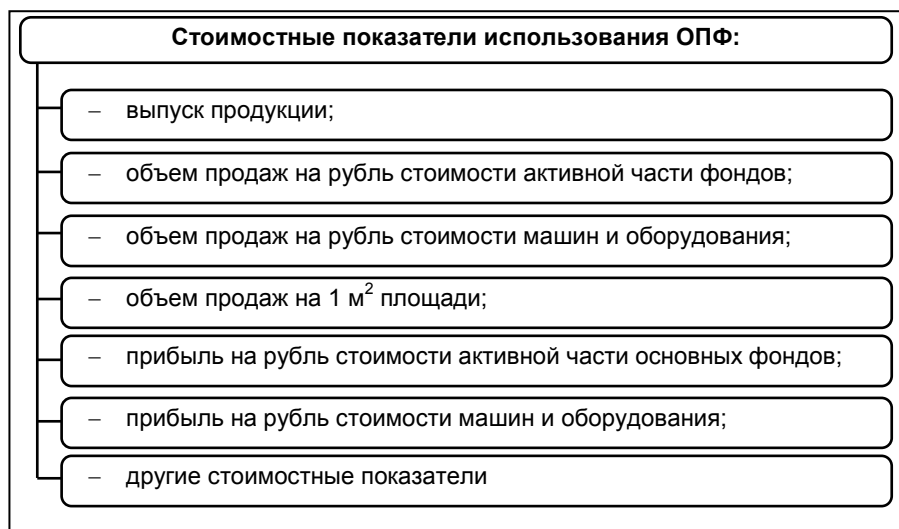
Модуль 3.44. Земля (земельный участок) как один из видов ОПФ



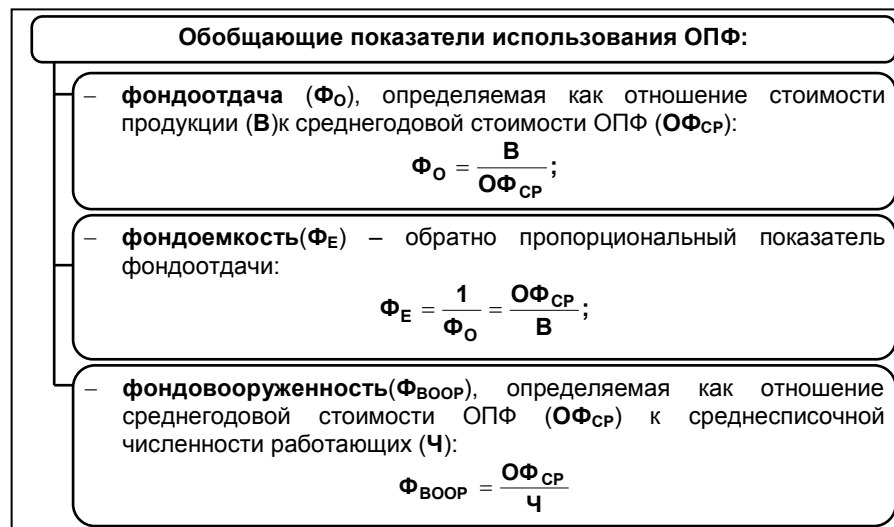
Модуль 3.45. Показатели эффективности использования ОПФ



Модуль 3.47. Стоимостные показатели использования ОПФ



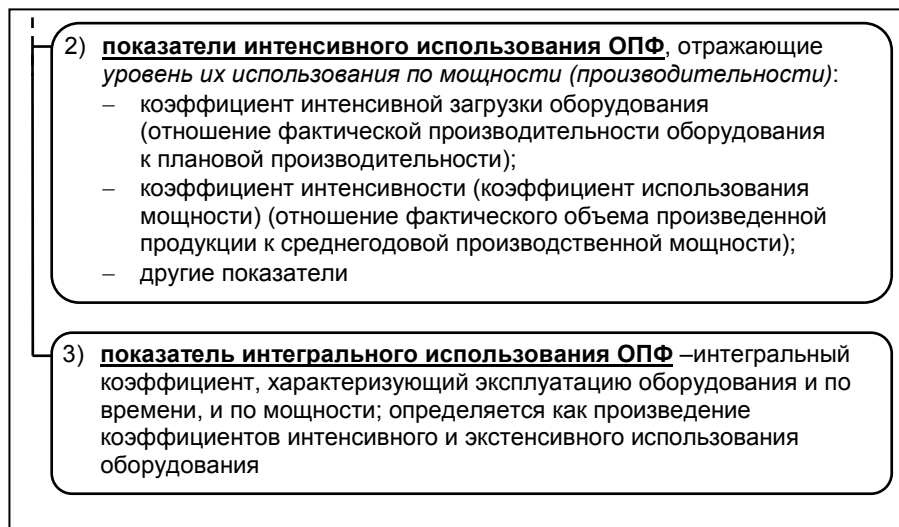
Модуль 3.46. Обобщающие показатели использования ОПФ



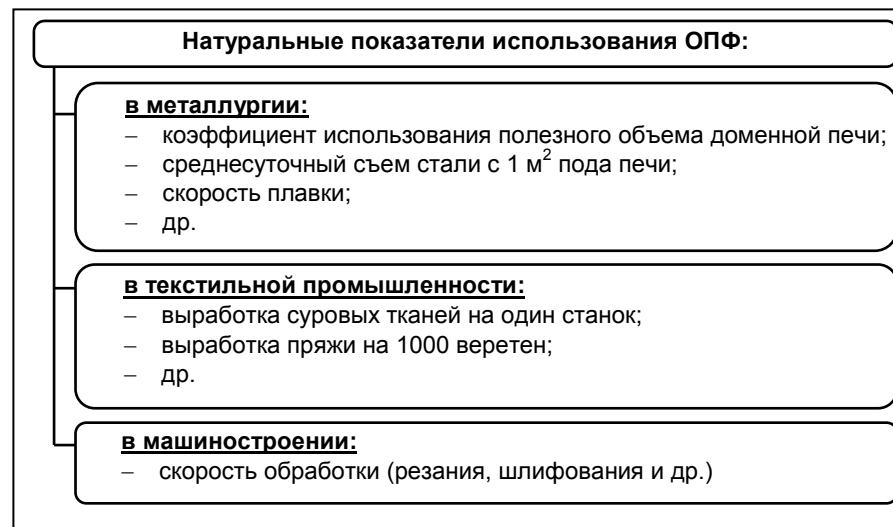
Модуль 3.48. Относительные показатели использования ОПФ



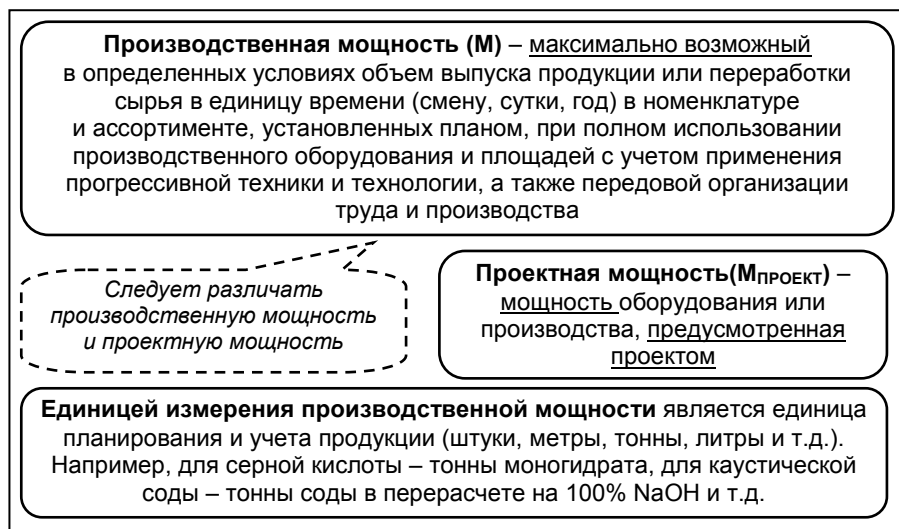
Модуль 3.49. Относительные показатели использования ОПФ



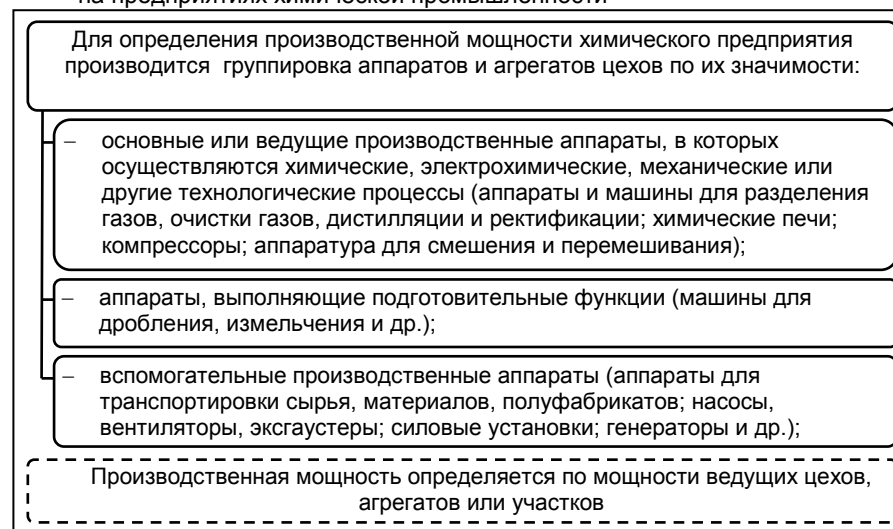
Модуль 3.50. Натуральные показатели использования ОПФ



Модуль 3.51. Производственная мощность: понятие и сущность



Модуль 3.52. Особенности определения производственной мощности на предприятиях химической промышленности



Модуль 3.53. Баланс производственной мощности

Для правильной оценки производственной мощности предприятия разрабатывается так называемый **баланс производственной мощности**. Баланс дает возможность определить величину мощности на конец года, т. е. выходную мощность ($M_{\text{вых}}$). При этом учитываются:

- *входная мощность* ($M_{\text{вход}}$) (величина мощности на начало года);
- *ввод мощностей* в течение года ($M_{\text{ввод}}$);
- *выбытие (ликвидация) мощностей* ($M_{\text{выб}}$) в течение этого же года.

Таким образом, $M_{\text{вых}}$ определяется с учетом плана капитального строительства, работ по модернизации оборудования, намеченного изменения технологии и других факторов по формуле:

$$M_{\text{вых}} = M_{\text{вход}} + M_{\text{ввод}} - M_{\text{выб}}$$

Среднегодовая производственная мощность:

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{вход}} + \frac{\sum_{i=1}^k M_{\text{ввод}i} \cdot n_i}{12} - \frac{\sum_{i=1}^m M_{\text{выб}i} \cdot (12 - n_i)}{12}$$

Модуль 3.54. Принципы определения производственной мощности

Принципы определения производственной мощности:

- ориентация на оптимальный ассортимент;
- принятие в основу расчетов оптимальных условий производства, строительства и освоения производственных мощностей;
- ориентация на ведущие участки, звенья, оборудование;
- наиболее полный учет всех условий производства

Модуль 3.55. Определение планового (эффективного) фонда рабочего времени

Для определения **планового (эффективного) фонда** рабочего времени оборудования необходимо знать:

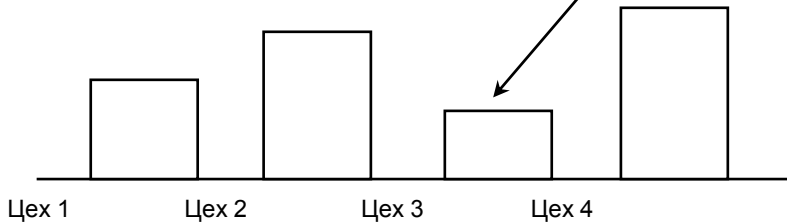
- календарный фонд рабочего времени ($T_{\text{кален}}$) – 365 или 366 дней;
- количество выходных и праздничных дней ($D_{\text{вых}}$, $D_{\text{празд}}$);
- количество рабочих часов в сутки – произведение продолжительности рабочей смены ($t_{\text{см}}$) и количества смен ($k_{\text{см}}$);
- сокращение рабочих часов в предпраздничные дни ($t_{\text{нераб}}$);
- время планово-предупредительных и капитальных ремонтов ($P_{\text{пп}}$, $P_{\text{кап}}$);

Таким образом, плановый (эффективный) фонд рабочего времени оборудования рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{эфф}} = (T_{\text{кален}} - D_{\text{вых}} - D_{\text{празд}}) \cdot t_{\text{см}} \cdot k_{\text{см}} - t_{\text{нераб}} - (P_{\text{пп}} + P_{\text{кап}})$$

Модуль 3.56. Формирование «профиля мощности»

Если производство осуществляется несколькими структурными подразделениями, важно соответствие мощностей различных цехов, для чего проводятся так называемые **объемные расчеты**: производственная мощность всех цехов пересчитывается в единицах готовой продукции и сопоставляется – формируется **профиль мощности**, позволяющий выявить **узкое место**



Цех 1 Цех 2 Цех 3 Цех 4

Модуль 3.57. Ремонт ОПФ: источники финансирования

Ранее норма амортизации включала амортизацию не только на реновацию, но и на ремонт (т.е. амортизационные отчисления использовались и на полное восстановление ОПФ, и на ремонт)

В настоящее время НК РФ определяет амортизацию лишь на восстановление ОПФ, отчисления на ремонт закладываются в себестоимость в размере определенной величины (в соответствии НК РФ, гл. 25, ст. 260, 324).

При этом предприятие может самостоятельно выбирать вариант затрат на ремонт:

- 1) непосредственно после его осуществления – этот вариант целесообразно использовать при проведении ремонта ОПФ хозяйственным способом, силами персонала вспомогательных цехов;
- 2) из создаваемого на предприятии ремонтного фонда (резерва денежных средств) – этот вариант предпочтительнее при выполнении ремонтных работ подрядным способом

Модуль 3.58. Пути улучшения использования основных фондов

Пути улучшения использования ОПФ в химической промышленности:

- 1) Техническое перевооружение и модернизация оборудования, направленные на ликвидацию узких мест, механизацию погрузочно-разгрузочных операций, автоматизацию производства и управления, замену устаревших, изношенных узлов и аппаратов, отдельных видов оборудования и т.п.
- 2) Повышение удельного веса действующего оборудования и тем самым активной части основных фондов
- 3) Увеличение времени работы оборудования путем повышения длительности межремонтных пробегов, сокращения затрат рабочего времени на подготовительно-заключительные и вспомогательные операции, повышения сменности работы, тщательного ухода за оборудованием и его своевременного ремонта, снижения аварийности и внеплановых остановок

Модуль 3.59. Пути улучшения использования основных фондов

4) Повышение интенсивности работы оборудования путем увеличения скорости производственных процессов, в первую очередь химических реакций, благодаря изменению условий их протекания, применению высокоэффективных катализаторов, совершенствованию конструкций аппаратов, обеспечивающих высокую степень контактирования реагирующих веществ; путем перехода к непрерывным технологическим процессам, совмещению отдельных операций и сокращению стадий, наращивания единичной мощности аппаратов, применения более качественного сырья

5) Анализ изменения фондоотдачи по факторам (уровень интенсивного и экстенсивного использования оборудования, удельный вес активной части ОПФ, уровень и изменение цен на оборудование и сметной стоимости строительства, монтажных работ, уровень кооперированных поставок и структурные сдвиги в ассортименте химической продукции, изменение оптовых цен)

Тема 4. Оборотные средства

Модуль 4.1. Оборотные средства: понятие и сущность



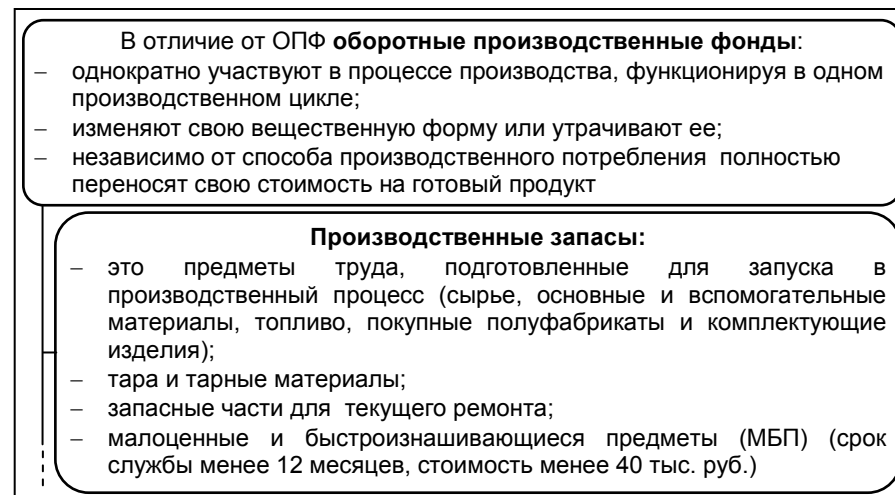
Модуль 4.2. Кругооборот оборотных средств



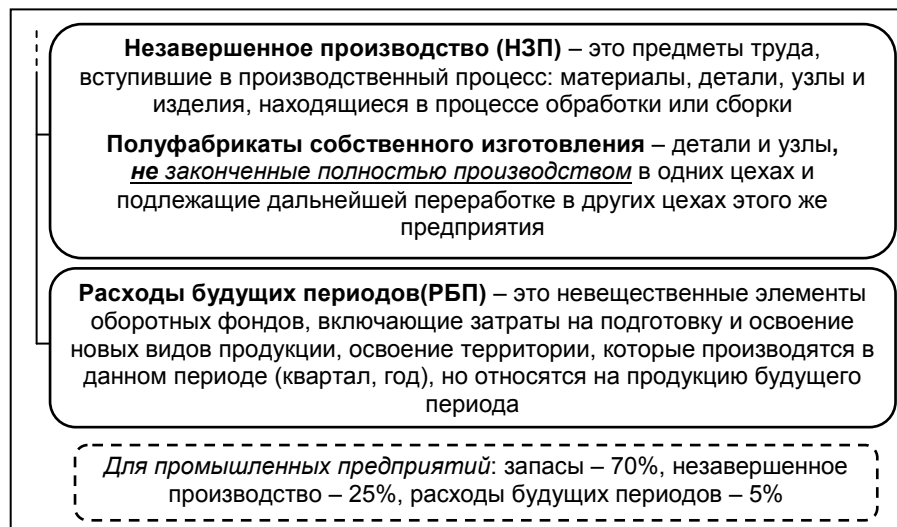
Модуль 4.3. Классификация оборотных средств



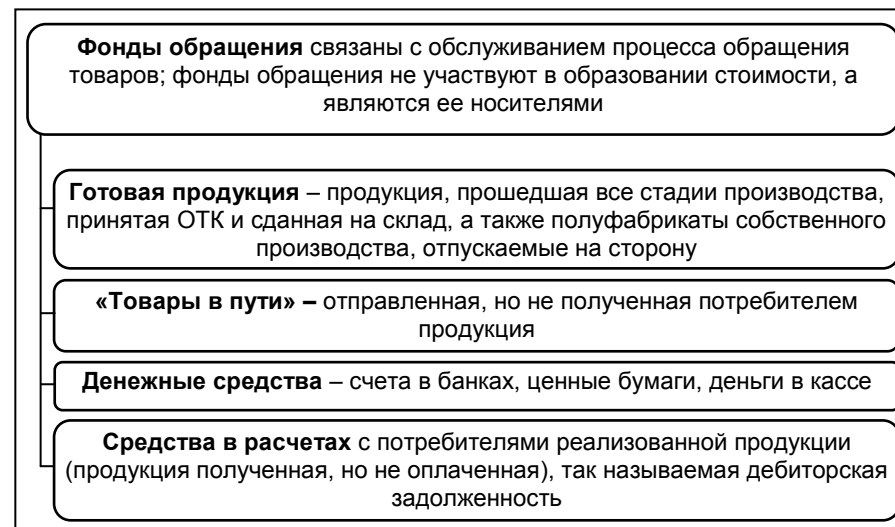
Модуль 4.4. Оборотные производственные фонды: сущность и элементы



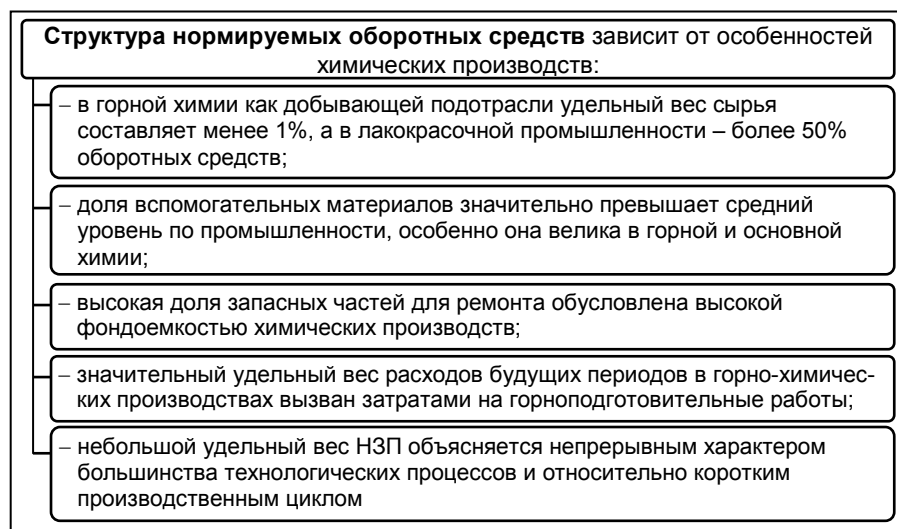
Модуль 4.5. Оборотные производственные фонды: сущность и элементы



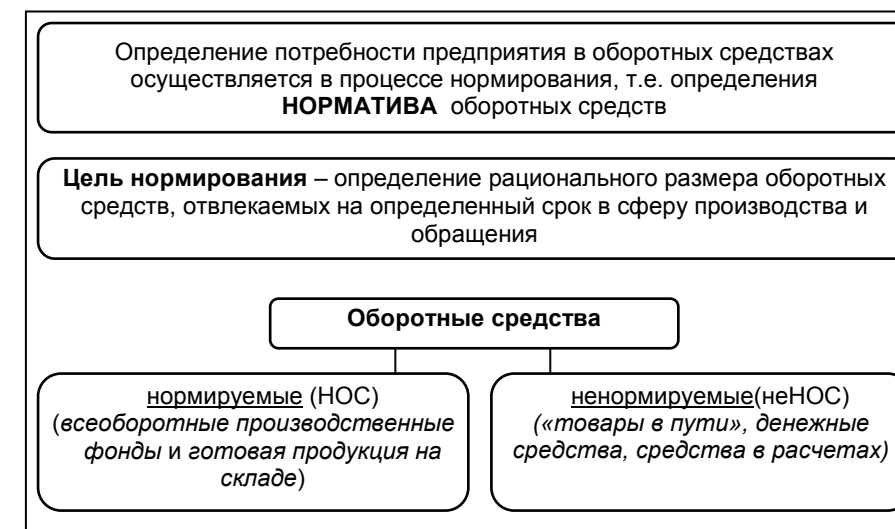
Модуль 4.6. Фонды обращения: сущность и элементы



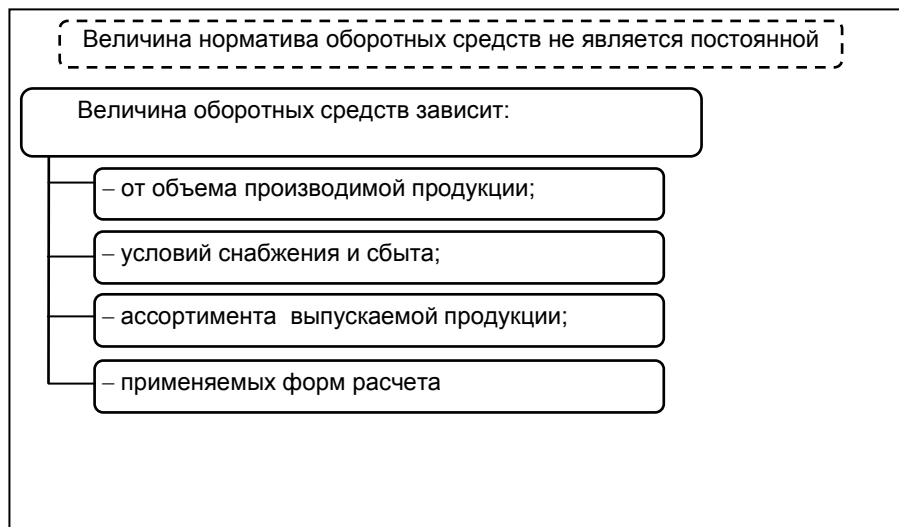
Модуль 4.7. Структура ОС предприятий химической промышленности



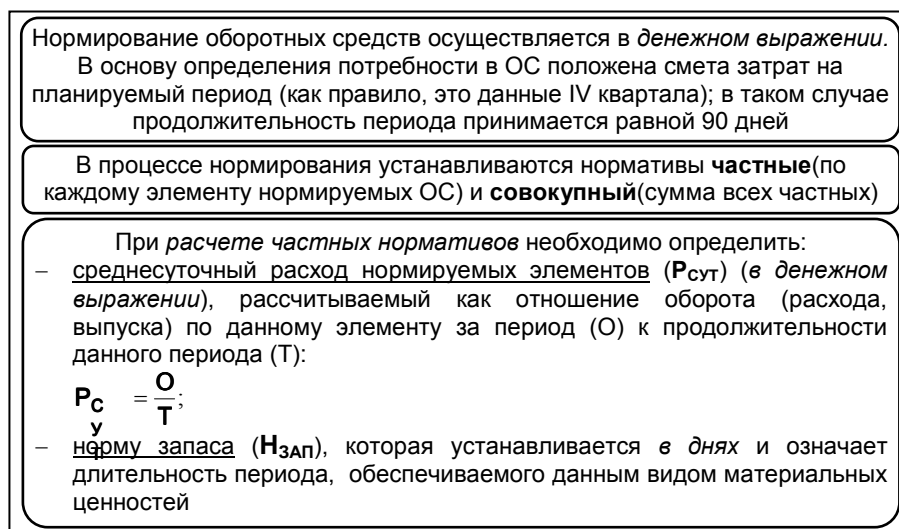
Модуль 4.8. Нормирование оборотных средств: сущность и цель



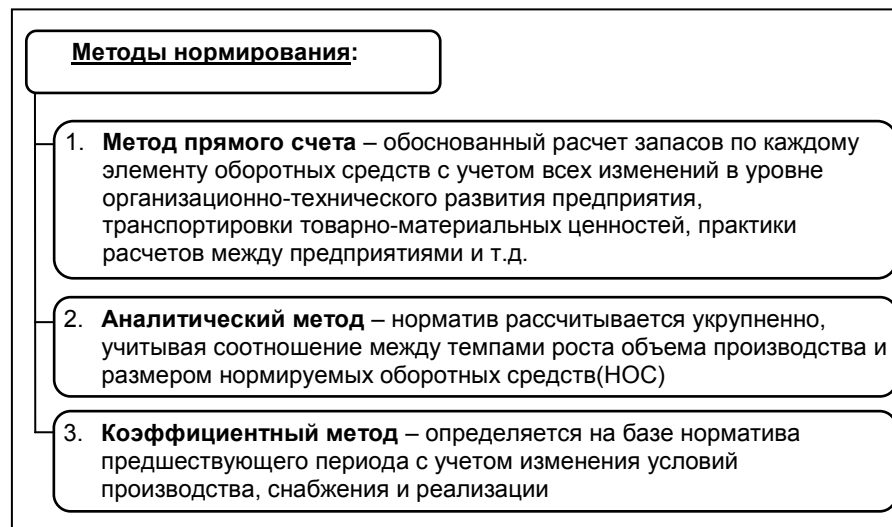
Модуль 4.9. Факторы, влияющие на величину оборотных средств



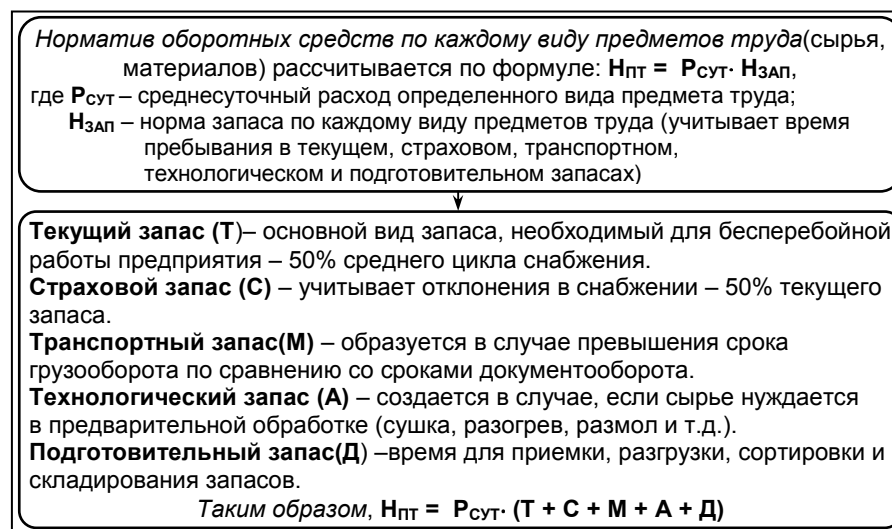
Модуль 4.11. Расчет норматива оборотных средств: сущность



Модуль 4.10. Методы нормирования оборотных средств



Модуль 4.12. Расчет норматива ОС по предметам труда



Модуль 4.13. Расчет норматива ОС по таре и тарным материалам

Норматив оборотных средств в запасах тары определяется в зависимости от источников поступления и способа использования тары.

Различают тару покупную и собственного производства, возвратную и невозвратную.

Норматив оборотных средств по таре в целом равен сумме произведений однодневного оборота (расхода) тары по видам на норму запаса в днях, при этом:

- расчет нормы запаса по покупной таре и тарным материалам производится аналогично расчету нормы по предметам труда;
- по таре, подлежащей возврату, норма запаса устанавливается в размере длительности одного оборота тары от срока оплаты (вместе с материалами) до сдачи расчетных документов в банк за отгруженную возвратную тару;
- по невозвратной таре норма запаса включает время пребывания ее под сырьем и материалами (на уровне нормы на данные ценности)

Модуль 4.14. Расчет норматива ОС по запасным частям для ремонта

Норматив оборотных средств по запасным частям для ремонта определяется в зависимости от категории запасных частей:

- норматив ОС по запасным частям для оборудования, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств на запчасти, определяется как произведение типовых норм на количество данного оборудования и на понижающий коэффициент, учитывающий наличие однотипного оборудования и взаимозаменяемых деталей;
- норматив ОС по запчастям для уникального оборудования исчисляется методом прямого счета по видам оборудования (при этом составляется список наиболее подверженных износу деталей и узлов, в котором указывается количество используемого оборудования, коэффициент понижения сроков службы и предполагаемая цена каждой детали);
- норматив ОС по запчастям для мелкого единичного оборудования, машин, транспортных средств рассчитывается методом укрупненного расчета.

Норматив оборотных средств на запасные части в целом по предприятию равен сумме нормативов по трем группам оборудования

Модуль 4.15. Расчет норматива ОС по МБП и расходам будущих периодов

Норматив оборотных средств в запасах МБП рассчитывается в каждой группе МБП по запасу на складе и в эксплуатации:

- норматив по запасу на складе определяется так же, как и норматив по предметам труда;
- норматив оборотных средств по эксплуатационному запасу устанавливается, как правило, в размере 50 % стоимости предметов; другая половина их стоимости списывается на себестоимость продукции при передаче предметов в эксплуатацию.

Общая потребность в оборотных средствах на запасы МБП определяется как сумма нормативов на эти предметы на складе и в эксплуатации

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов определяется по формуле:

$$Н_{РБП} = О_{нг} + Р_{Б.пл} - Р_{с.пл},$$

где $О_{нг}$ – остаток расходов на начало планируемого года;

$Р_{Б.пл}$ – РБП, которые произведены в планируемом году;

$Р_{с.пл}$ – часть расходов, которая в планируемом году списывается на себестоимость

Модуль 4.16. Расчет норматива ОС в незавершенном производстве

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве рассчитывается по формуле:

$$Н_{нзп} = (Q_{сут} \cdot C_{ед}) \cdot T_{пц} \cdot K_{нз},$$

где $Q_{сут}$ – среднесуточный выпуск продукции (в натуральном выражении: кг, тонны, штуки и т.д.);

$C_{ед}$ – себестоимость единицы продукции, руб.;

$T_{пц}$ – длительность производственного цикла, дней;

$K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат

При этом:

$$K_{нз} = \frac{1 + \mu}{2}; \mu = \frac{MP_{перв} + 0,5 \cdot MP_{ост}}{MP_{перв} + MP_{ост}},$$

где $MP_{перв}$ – расход материалов в первый день производственного цикла;
 $MP_{ост}$ – расход материалов в остальные дни

Модуль 4.17. Расчет норматива ОС по готовой продукции и совокупного норматива оборотных средств

Норматив оборотных средств по готовой продукции рассчитывается по формуле:

$$H_{гп} = (Q_{сут} \cdot C_{ед}) \cdot (K + П),$$

где $Q_{сут}$ – среднесуточный выпуск продукции, (в натуральном выражении: кг, тонны, штуки и т.д.);

$C_{ед}$ – цена единицы продукции, руб.;

K – время для комплектования партий отгружаемой продукции и упаковку;

$П$ – время на оформление платежных документов

Совокупный норматив оборотных средств ($H_{сов}$) рассчитывается как сумма частных нормативов оборотных средств по всем элементам ($H_{часті}$):

$$H_{сов} = \sum_{i=1}^n H_{часті}$$

Модуль 4.18. Показатели эффективности использования ОС

Коэффициент оборачиваемости ОС ($K_{об}$) – количество оборотов оборотных средств за определенный период (год, квартал):

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС_{ост}},$$

где $РП$ – реализованная продукция;

$ОС_{ост}$ – средние остатки оборотных средств.

При этом: $ОС_{ост} = НОС - УП$,

где $НОС$ – нормируемые оборотные средства;

$УП$ – устойчивые пассивы (минимальная переходящая задолженность по зарплате и по взносам в фонды социального, медицинского и пенсионного страхования, залоговая стоимость тары и др.)

Длительность одного оборота ($T_{об}$), в днях:

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}; T_{об} = \frac{90}{K_{об}}$$

Коэффициент загрузки (закрепления) ОС (K_3):

$$K_3 = \frac{1}{K_{об}}$$

Коэффициент отдачи ОС ($K_{отд}$):

$$K_{отд} = \frac{Прибыль}{ОС_{ост}}$$

Модуль 4.19. Показатели эффективности использования ОС

Ускорение оборачиваемости оборотных средств

Если $РП_{пл} = РП_{факт}$, то возможно высвобождение оборотных средств:

$$\Delta НОС = \frac{РП_{пл}}{360} \cdot (T_{обфакт} - T_{обпл})$$

Если $РП_{пл} \neq РП_{факт}$, то возможен дополнительный выпуск продукции:

$$\Delta РП = НОС_{пл=факт} \cdot (K_{обфакт} - K_{обпл})$$

Пример расчета:

Исходные данные:

$K_{опл} = 10$; $K_{офакт} = 30$;

$РП_{пл} = РП_{факт} = 1000$ д.е.

$\Delta НОС$, $\Delta РП$ – ?

$T_{обпл} = 36$ дней; $T_{обфакт} = 12$ дней;
 $НОС = РП / K_{об} = 1000 / 10 = 100$ д.е.;

1) $\Delta НОС = 1000 / 360 \cdot (12 - 36) = -66,7$ д.е.
 (высвобождение оборотных средств составит 66,7 д.е.);

2) $\Delta РП = 100 \cdot (30 - 10) = +2000$ д.е. (дополнительный возможный выпуск продукции составит 2000 д.е.)

Модуль 4.20. Источники финансирования оборотных средств

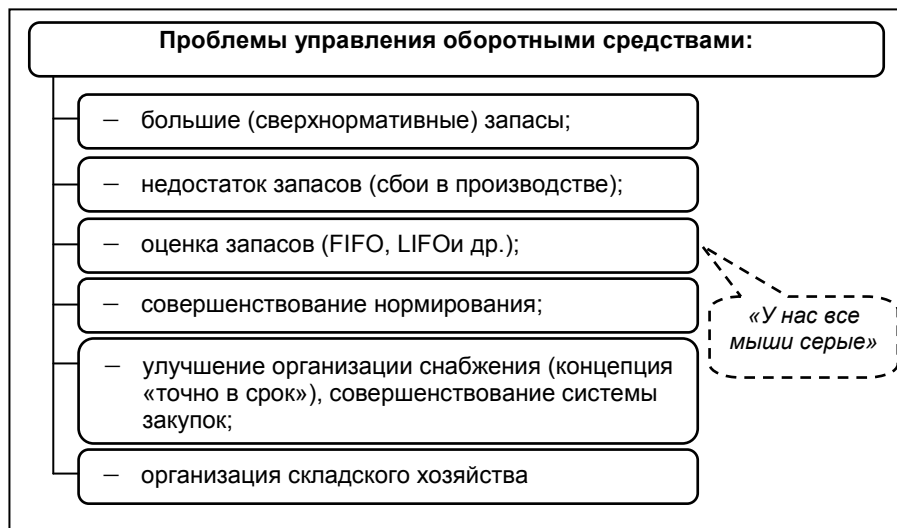
Источники финансирования оборотных средств

Собственные средства – часть уставного капитала, чистая прибыль

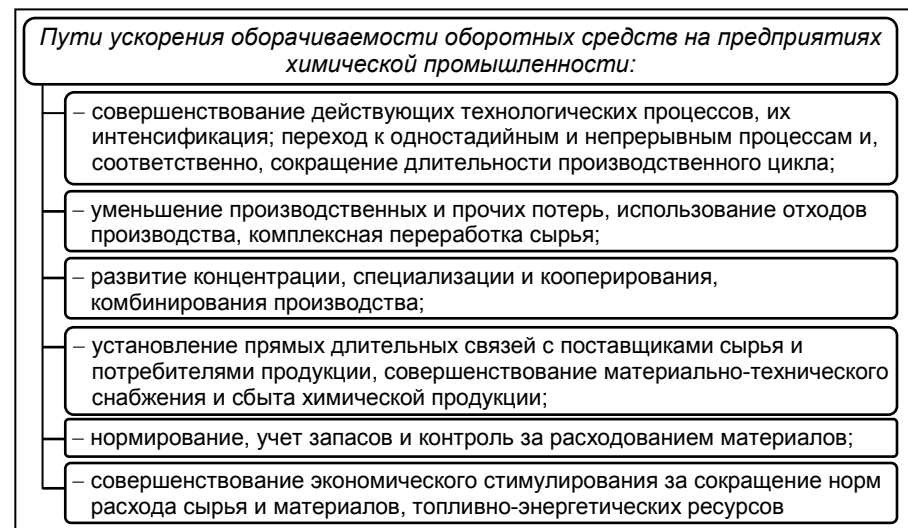
Устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в обороте предприятия, но ему не принадлежат

Кредит (кредит по обороту) – краткосрочные кредиты банков, других кредиторов, коммерческий кредит

Модуль 4.21. Проблемы управления оборотными средствами



Модуль 4.22. Пути ускорения оборачиваемости ОС



Тема 5. Трудовые ресурсы

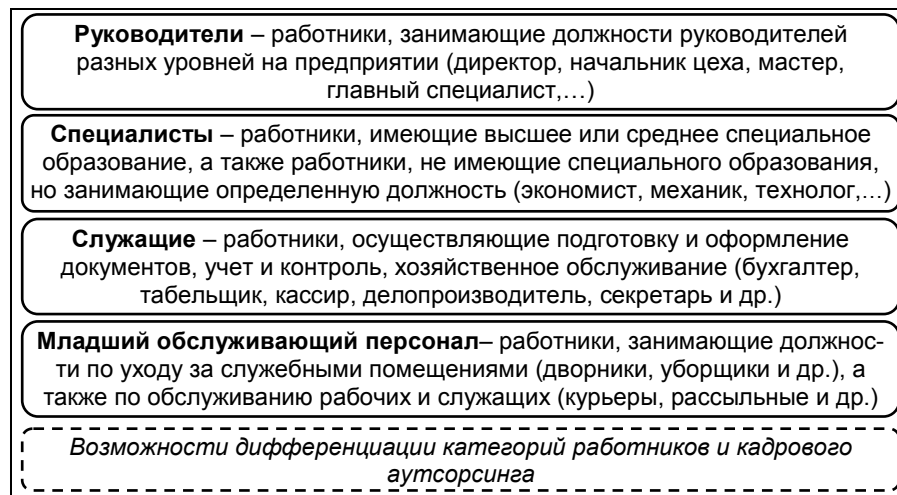
Модуль 5.1. Кадры и персонал предприятия: понятие и сущность



Модуль 5.2. Производственный персонал: состав

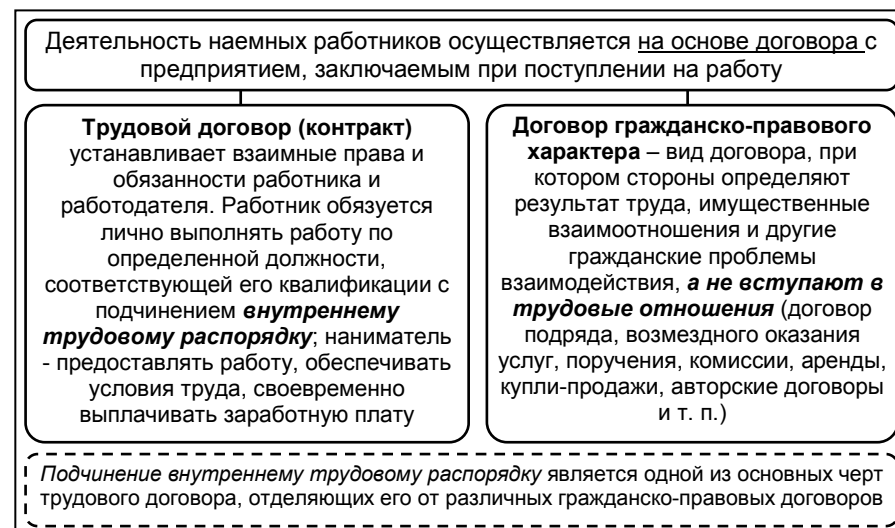
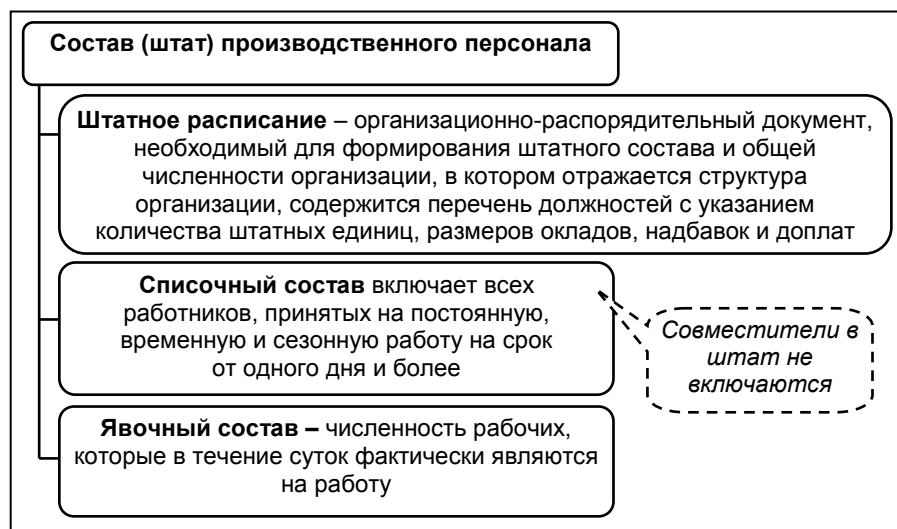
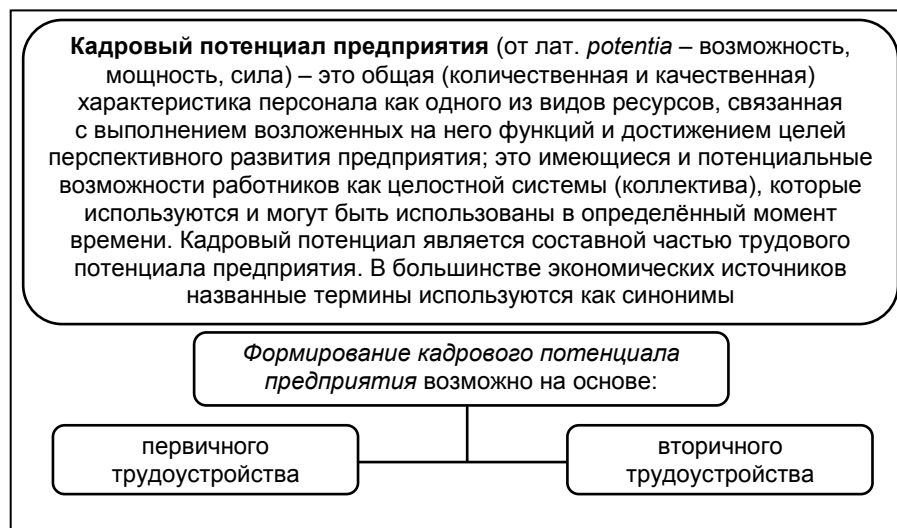


Модуль 5.3. Производственный персонал: состав

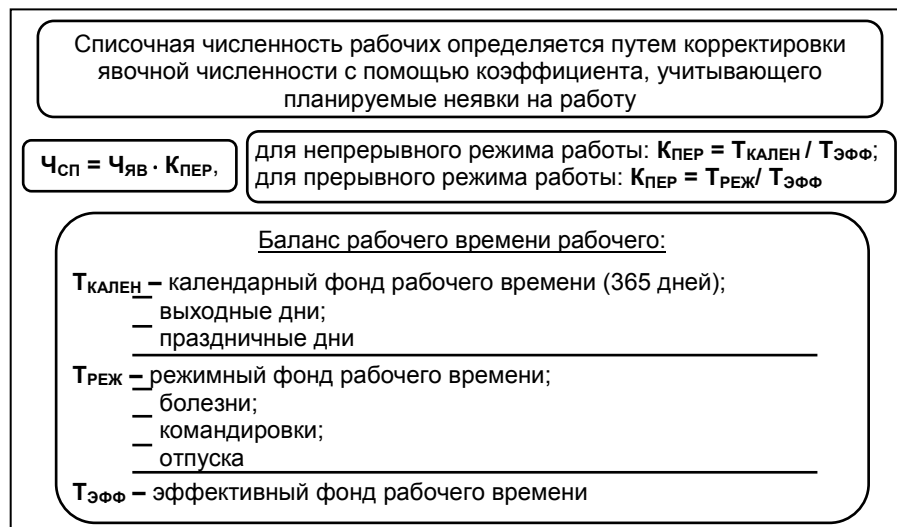


Модуль 5.4. Основные понятия: профессия, специальность, квалификация

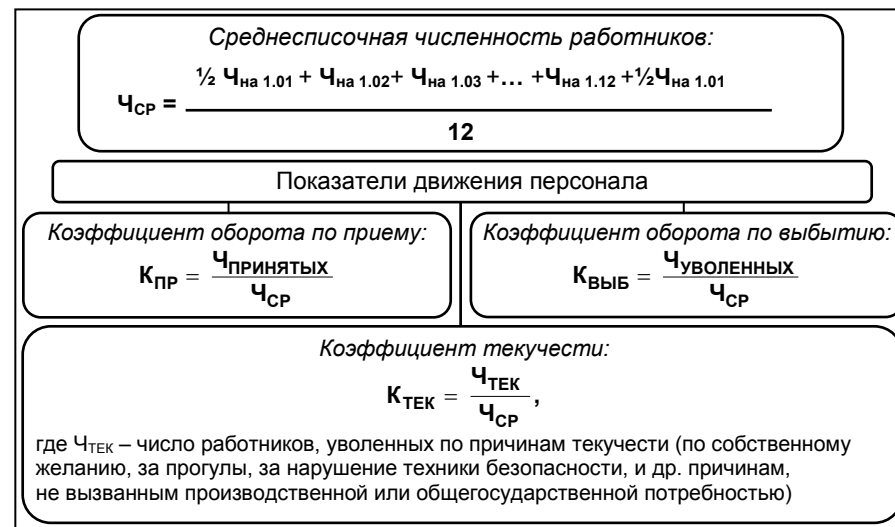




Модуль 5.9. Взаимосвязь явочной и списочной численности рабочих



Модуль 5.10. Показатели численности и движения персонала



Модуль 5.11. Производительность труда как мера эффективности труда



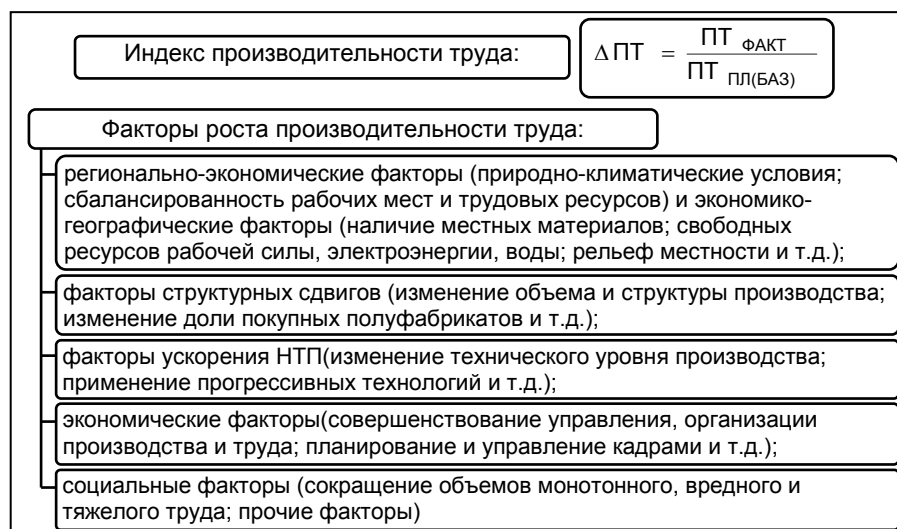
Модуль 5.12. Методы расчета производительности труда



Модуль 5.13. Влияние факторов на изменение объема производства



Модуль 5.15. Факторы роста производительности труда



Модуль 5.14. Влияние факторов на изменение объема производства: пример расчета

<u>Дано:</u>			
Показатель	План	Факт	Отклонения
Объем производства, д.е.	500	660	+160 (+32%)
Численность, чел.	50	55	+5 (+10%)
Производительность труда, д.е.	500 / 50 = 10	660 / 55 = 12	+2 (+20%)

Решение:

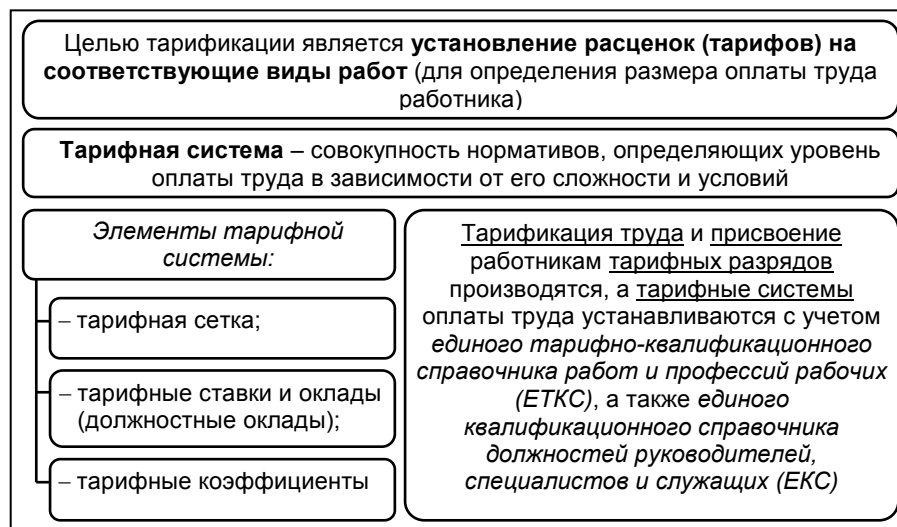
- 1) $\pm \Delta N_{\text{пт}} = 55 \cdot (12 - 10) = 110$ д.е. – рост производительности труда на 2 д.е. привел к увеличению объема производства на 110 д.е.;
- 2) $\pm \Delta N_{\text{ч}} = (55 - 50) \cdot 10 = 50$ д.е. – рост численности на 5 чел. привел к увеличению объема производства на 50 д.е.;
- 3) $\pm \Delta N = 110 + 50 = 160$ д.е. – совокупное влияние вышеуказанных факторов привело к увеличению объема производства на **160** д.е.

Вывод: удельный вес прироста объема производства за счет производительности труда составляет 68,75% (110 д.е. / 160 д.е.), удельный вес прироста за счет численности – 31,25% (50 д.е. / 160 д.е.).

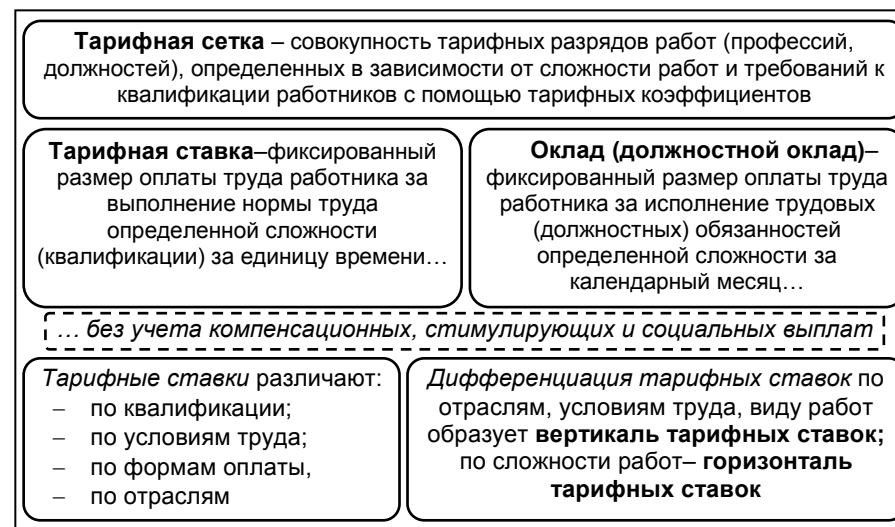
Модуль 5.16. Виды трудоемкости

Виды затрат труда	Уровень трудоемкости	Формула
1. Затраты труда основных рабочих $T_{\text{осн}} = \text{Ч}_{\text{осн.раб}} \cdot T_{\text{эфф}}$	Технологическая трудоемкость	$T_{\text{е техн}} = \frac{T_{\text{осн}}}{N}$
2. Затраты труда вспомогательных рабочих $T_{\text{всп}} = \text{Ч}_{\text{всп.раб}} \cdot T_{\text{эфф}}$	Трудоемкость обслуживания	$T_{\text{е обсл}} = \frac{T_{\text{обсл}}}{N}$
3. Затраты труда руководителей, специалистов и служащих цеха $T_{\text{пп.цех}}$	Трудоемкость общецехового персонала	$T_{\text{е пп.цех}} = \frac{T_{\text{пп.цех}}}{N}$
4. Затраты труда всего персонала цеха $T_{\text{цех}} = T_{\text{осн}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{пп.цех}}$	Цеховая трудоемкость	$T_{\text{е цех}} = \frac{T_{\text{цех}}}{N}$
5. Затраты труда работников вспомогательных служб $T_{\text{вс.сл}}$	Трудоемкость вспомогательных служб	$T_{\text{е вс.сл}} = \frac{T_{\text{вс.сл}}}{N}$
6. Затраты труда административно-управленческого персонала (АУП) предприятия $T_{\text{ауп}}$	Трудоемкость АУП	$T_{\text{е ауп}} = \frac{T_{\text{ауп}}}{N}$
7. Затраты труда всех работников предприятия $T_{\text{пп}} = T_{\text{осн}} + T_{\text{обсл}} + T_{\text{пп.цех}} + T_{\text{вс.сл}} + T_{\text{ауп}}$	Полная трудоемкость	$T_{\text{е пол}} = \frac{T_{\text{пп}}}{N}$

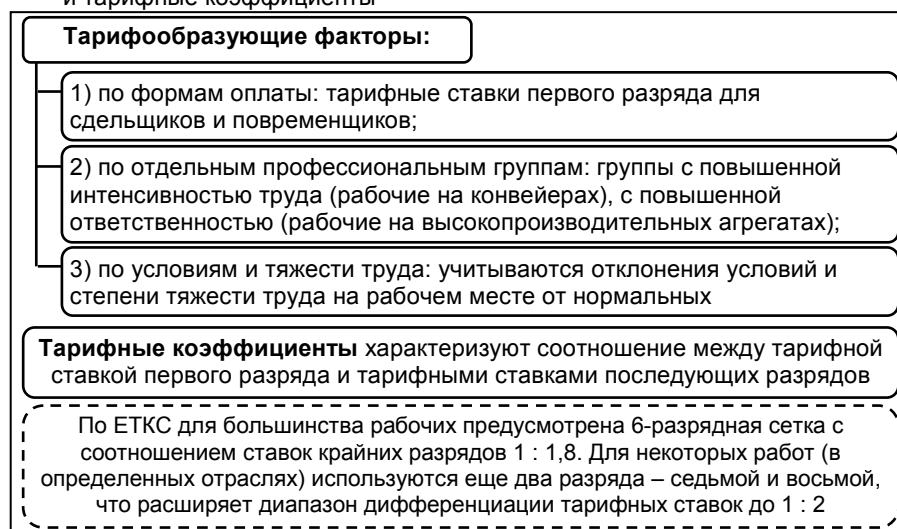
Модуль 5.17.Тарификация труда: сущность и элементы тарифной системы



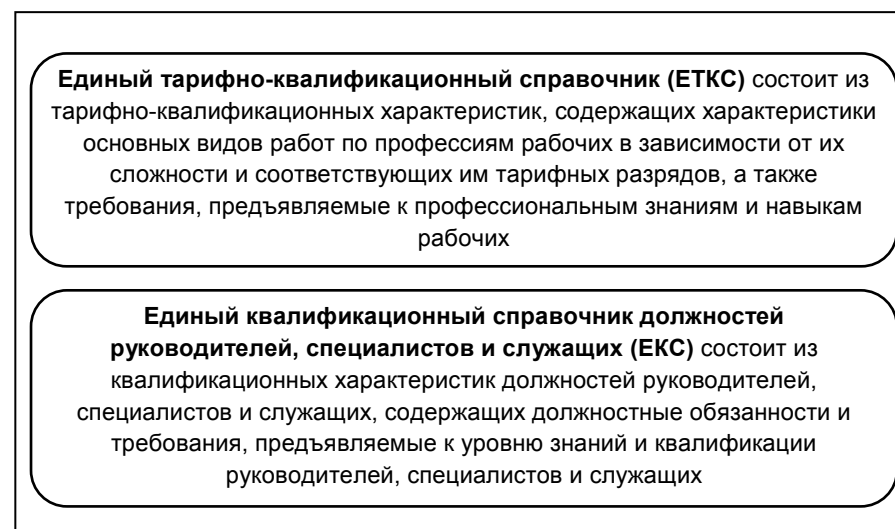
Модуль5.18.Тарификация труда: тарифная сетка и тарифная ставка



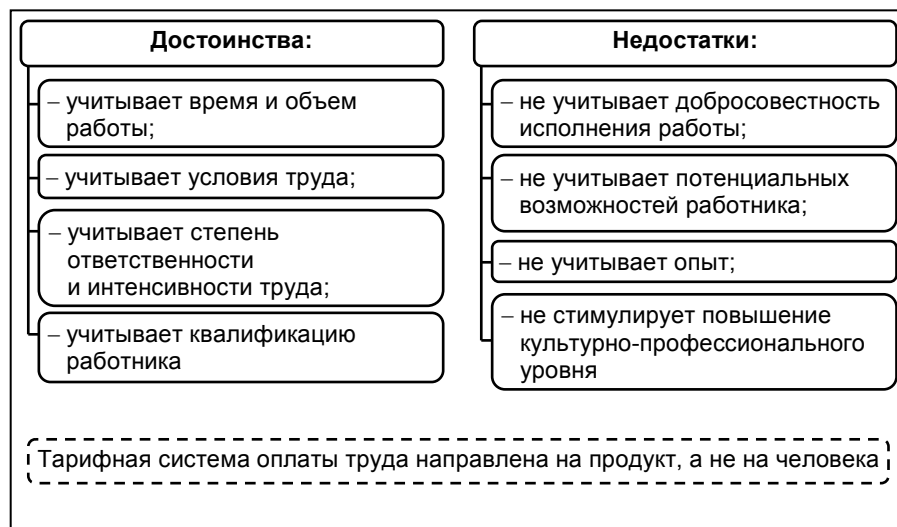
Модуль5.19.Тарификация труда: тарифообразующие факторы и тарифные коэффициенты



Модуль 5.20.Тарификация труда: квалификационные справочники



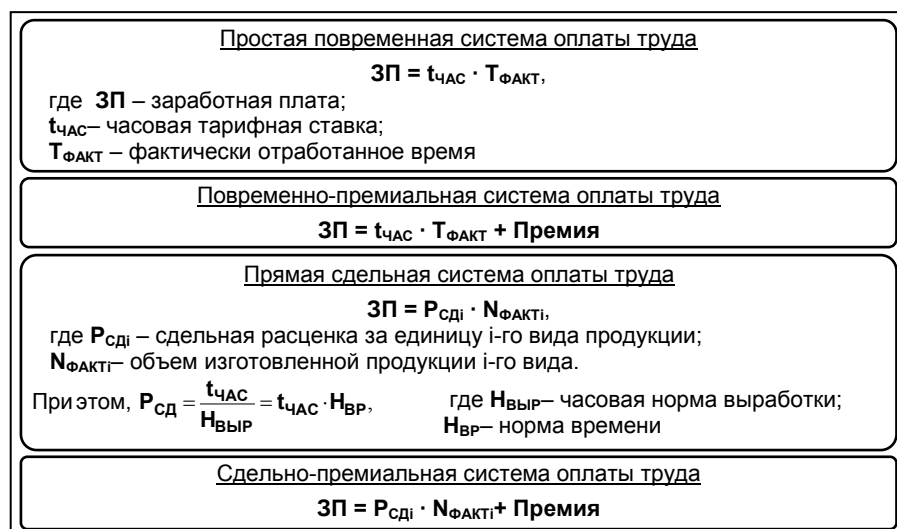
Модуль 5.21. Достоинства и недостатки тарифной системы



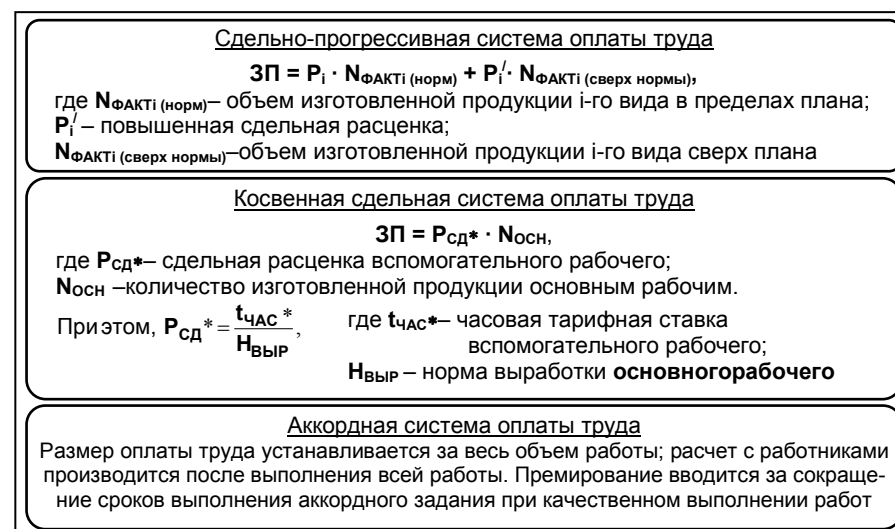
Модуль 5.22. Формы и системы оплаты труда



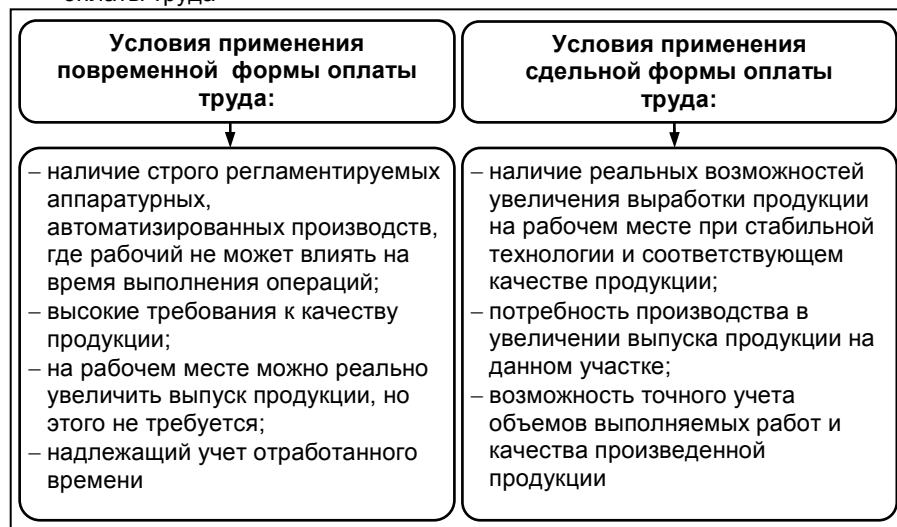
Модуль 5.23. Системы оплаты труда: методы расчета



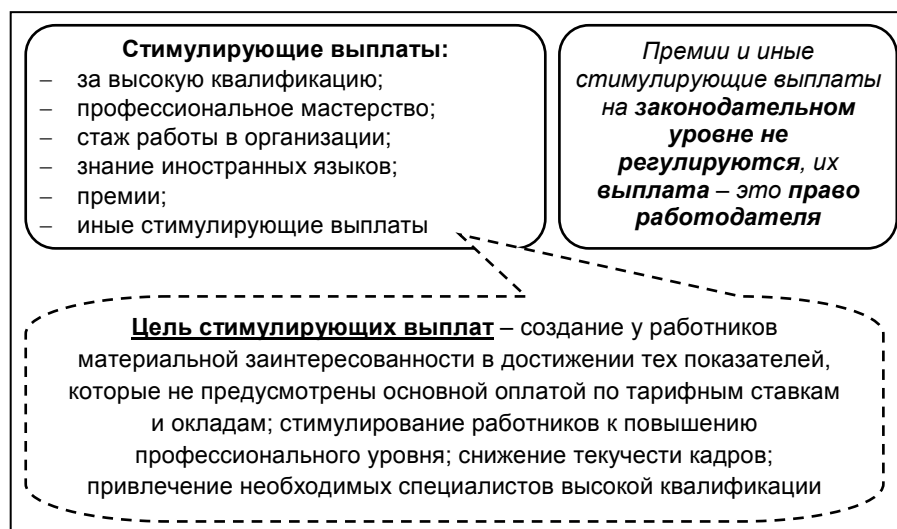
Модуль 5.24. Системы оплаты труда: методы расчета



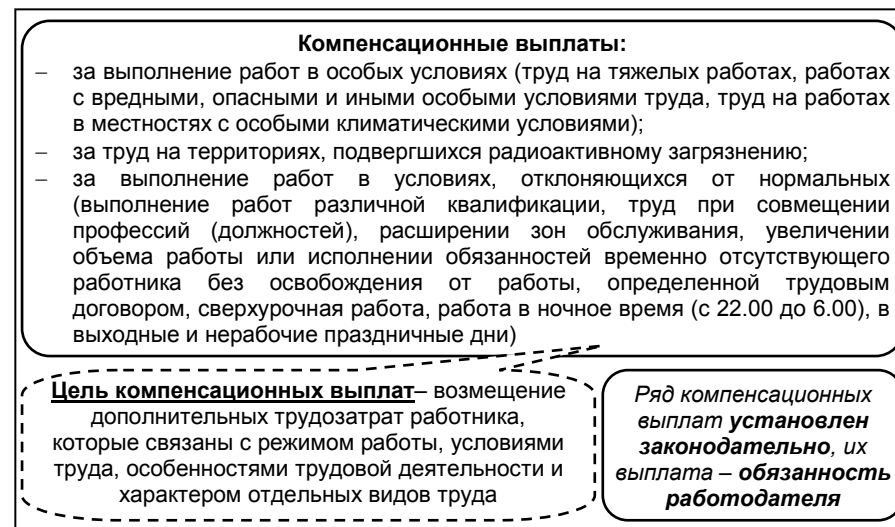
Модуль 5.25. Условия применения повременной и сдельной форм оплаты труда



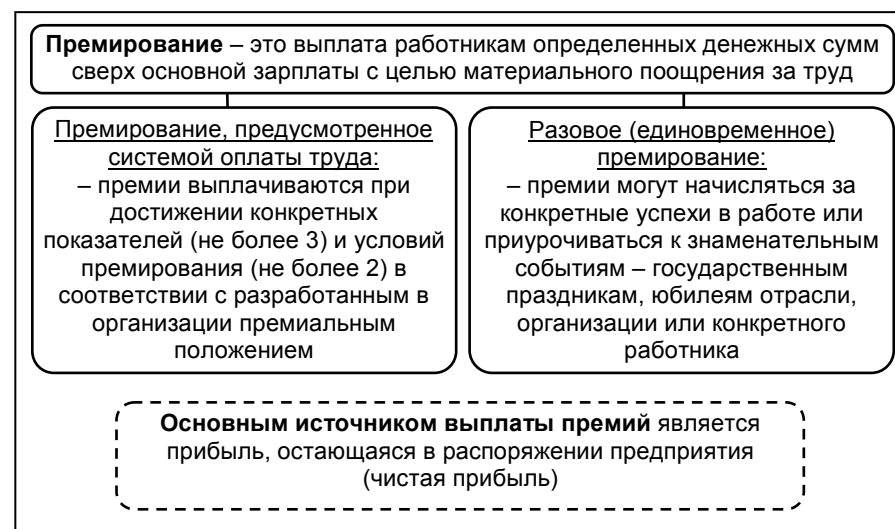
Модуль 5.27. Доплаты и надбавки: стимулирующие выплаты



Модуль 5.26. Доплаты и надбавки: компенсационные выплаты



Модуль 5.28. Премирование: сущность и источники выплат

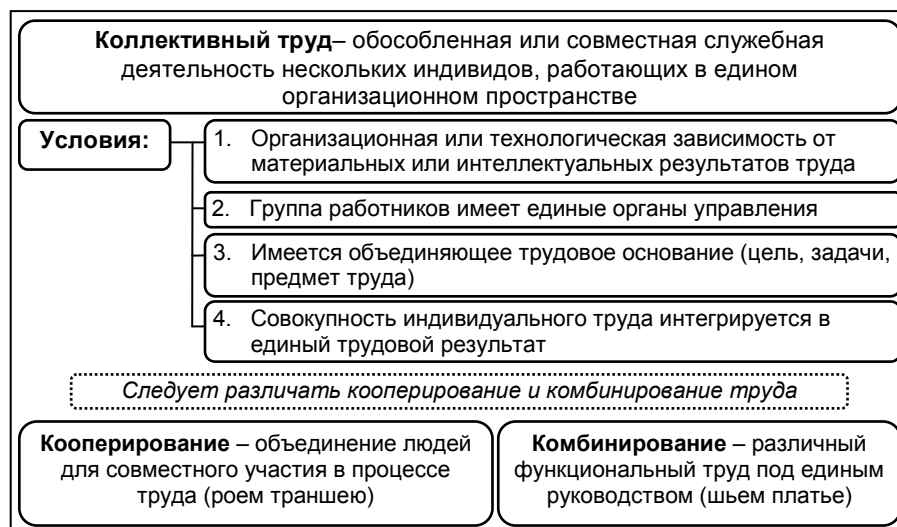


Модуль 5.29. Формирование фонда заработной платы сменного персонала

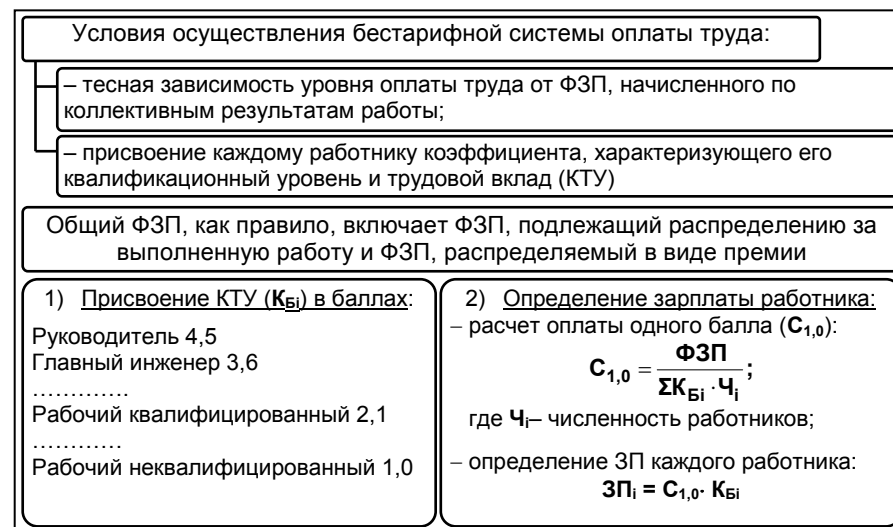
Тарифный фонд оплаты труда	Доплаты до часового фонда	Доплаты до дневного фонда	Доплаты до месячного фонда
Зарплата, начисленная по тарифным ставкам и сдельным расценкам	Доплаты по сдельно-прогрессивной и сдельно-премиальной системам, премии повременщикам, доплаты за работу в ночное время, за обучение учеников, за отклонения от нормальных условий работы	Оплата льготных часов кормящим матерям, подросткам, доплата за сверхурочные работы, оплата внутрисменных простоев и брака, возникшего не по вине рабочего	Оплата целодневных простоев, оплата отпусков, компенсации за неиспользованный отпуск, выплаты за выслугу лет, оплата выходного пособия, оплата за выполнение государственных, общественных обязанностей

Основная заработная плата начисляется за фактически выполненную работу или отработанное время. **Дополнительная заработная плата** не зависит от данных факторов, а начисляется в соответствии с действующим трудовым законодательством (оплата очередных отпусков, оплата льготных часов подростков, выходное пособие при увольнении и др.)

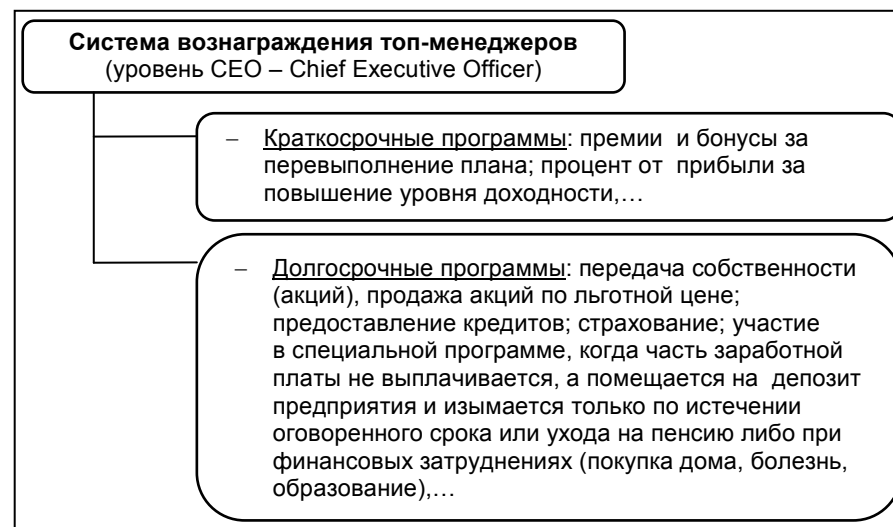
Модуль 5.31. Коллективные формы организации труда



Модуль 5.30. Бестарифная система оплаты труда



Модуль 5.32. Система вознаграждения топ-менеджеров



Модуль 5.33. Нормирование труда

Нормирование труда представляет собой процесс установления величины затрат рабочего времени в виде нормы труда на выполнение определенной работы

При нормировании труда рабочих и служащих применяются следующие виды норм труда:

Норма времени ($H_{вр}$) – это количество рабочего времени, необходимое для изготовления единицы продукции или выполнения определенного объема работ. Состав нормы времени:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{осн} + T_{всп} + T_{обсл} + T_{отд} + T_{техн},$$

где $T_{пз}$ – подготовительно-заключительное время;

$T_{осн}$ – основное время;

$T_{всп}$ – вспомогательное время;

$T_{обсл}$ – время на обслуживание рабочего места (организационное и техническое);

$T_{отд}$ – время на отдых и личные надобности;

$T_{техн}$ – перерывы, обусловленные технологией и организацией производства

Модуль 5.34. Нормирование труда

Норма выработки ($H_{выр}$) – это количество единиц продукции, которое должно быть изготовлено в единицу времени:

$$H_{выр} = \frac{T_{эфф}}{H_{вр}},$$

где $T_{эфф}$ –эффективный фонд рабочего времени(смена, месяц);

$H_{вр}$ – установленная норма времени на единицу изделия

Норма обслуживания ($H_{обсл}$) – это установленное количество единиц оборудования (рабочих мест, квадратных метров площади и т.д.), которое должно обслуживаться одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации за смену:

$$H_{обсл} = \frac{T_{см}}{H_{вр.обсл}},$$

где $H_{вр.обсл}$ – норма времени на обслуживание единицы оборудования, рабочего места, единицы производственной площади и т.д.

Норма численности ($H_{числ}$) – это численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения производственного задания

Модуль 5.35. Нормирование труда

Нормированное задание ($H_{зад}$) – это установленный объем работы, который работник или группа работников должны выполнять за определенный период с соблюдением определенных требований к качеству продукции (может выражаться в натуральных единицах или нормо-часах)

Норма управляемости ($H_{упр}$) – это численность работников или число структурных подразделений, непосредственно подчиненных одному руководителю

Основным методом нормирования труда является **аналитический метод**, суть которого состоит в том, что норма труда устанавливается на основе всестороннего анализа трудового процесса

При исследовании трудовых процессов используются следующие методы изучения рабочего времени:

хронометраж, фотография рабочего времени и фотохронометраж

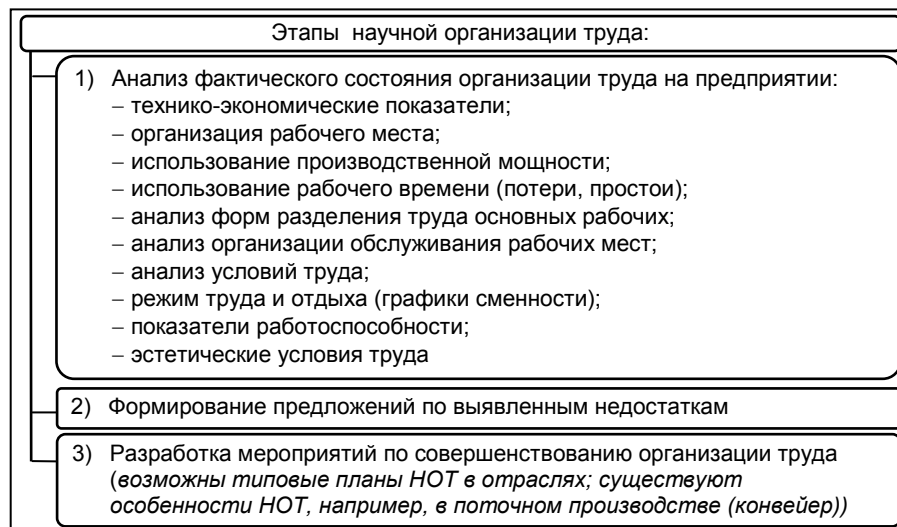
Модуль 5.36. Научная организация труда: основные направления

Научная организация труда (НОТ) – процесс совершенствования организации труда на основе достижений науки и передового опыта.

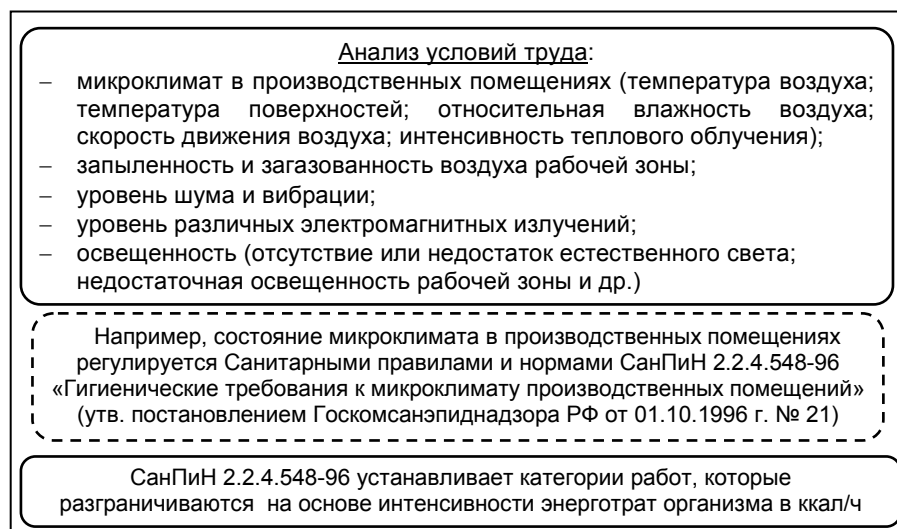
Основные направления НОТ:

1. Рациональная организация рабочего места(совмещение профессий, расширение зон обслуживания, улучшение условий труда и т.д.)
2. Синхронизация производственных процессов (стабильность производственных процессов на рабочих местах и в целом всего технологического процесса; рациональная организация основных и вспомогательных служб и т. д.)
3. Научное обоснование структуры управления(совершенствование форм и методов производственного планирования и учета и т. д.)

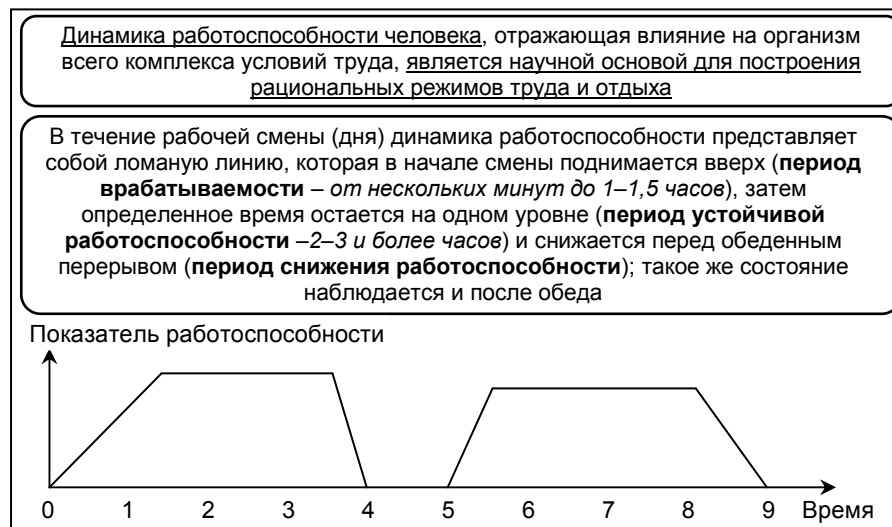
Модуль 5.37. Этапы научной организации труда



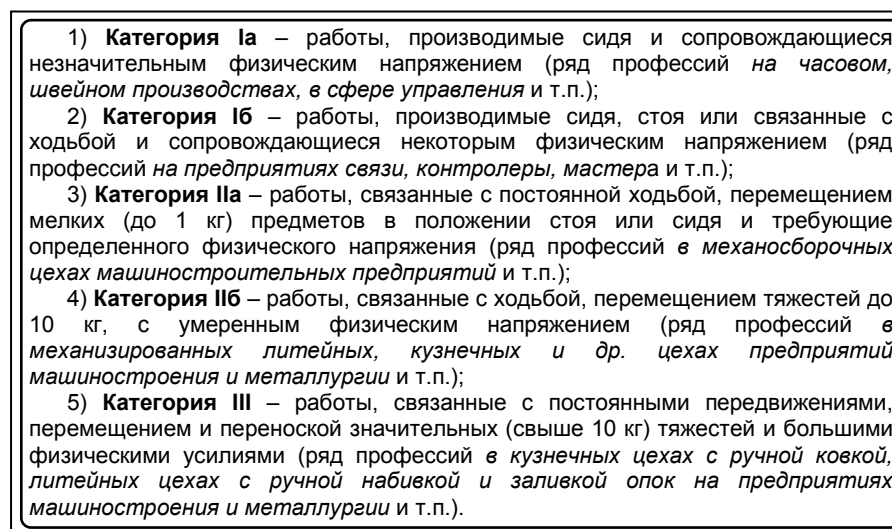
Модуль 5.39. Анализ условий труда



Модуль 5.38. Динамика работоспособности: понятие и сущность



Модуль 5.40. Характеристики отдельных категорий работ



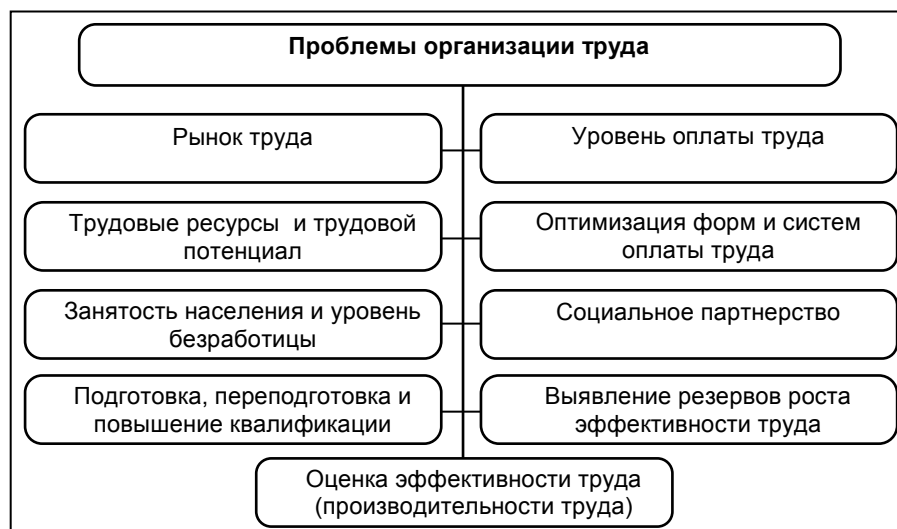
Модуль 5.41. Оптимальные величины показателей микроклимата

Оптимальные величины показателей микроклимата на рабочих местах производственных помещений					
Период года	Категория работ по уровню энергозатрат (ккал/ч)	Температура воздуха, °С	Температура поверхностей, °С	Относительная влажность воздуха, %	Скорость движения воздуха, м/с
Холодный	Ia (до 120)	22-24	21-25	60-40	0,1
	Iб (121-150)	21-23	20-24	60-40	0,1
	IIa (151-200)	19-21	18-22	60-40	0,2
	IIб (201-250)	17-19	16-20	60-40	0,2
	III (более 250)	16-18	15-19	60-40	0,3
Теплый	Ia (до 120)	23-25	22-26	60-40	0,1
	Iб (121-150)	22-24	21-25	60-40	0,1
	IIa (151-200)	20-22	19-23	60-40	0,2
	IIб (201-250)	19-21	18-22	60-40	0,2
	III (более 250)	18-20	17-21	60-40	0,3

Модуль 5.42. Время пребывания на рабочих местах при разных температурах воздуха

Время пребывания на рабочих местах при температуре воздуха ниже или выше допустимых величин					
Температура воздуха на рабочем месте, °С	Время пребывания, не более, час.				
	Ia	Iб	IIa	IIб	III
6	-	-	-	-	1
12	-	1	3	5	7
13	1	2	4	6	8
15	3	4	6	8	8
17	5	6	8	8	8
19	7	8	8	8	8
20	8	8	8	8	8
26	8	8	8	8	8
27	8	8	8	8	6
28	8	8	6	6	5
31,5	2,5	2,5	1	1	-
32	2	2	-	-	-
32,5	1	1	-	-	-

Модуль 5.43. Проблемы организации труда



Модуль 5.44. Социальный пакет: сущность и содержание

Традиционное понимание социального (обязательного) пакета:
оплата больничного листа, трудоустройство, предоставление ежегодного оплачиваемого отпуска и т.д.

Социальный пакет – это все, что может предложить работодатель сверх обязательных элементов пакета, **за деньги компании**.

Например:

- полная оплата больничного листа и отпуска по беременности и родам вне зависимости от стажа сотрудника;
- добровольное медицинское страхование сотрудника и членов его семьи;
- оплата жилья, предоставление ведомственного жилья или ипотечного кредита;
- возмещение транспортных расходов (корпоративный транспорт);
- льготы на питание (собственная столовая, бесплатные обеды в офисе);
- оплата мобильной связи;
- выплаты в определенных ситуациях

Модуль 5.45. Зарубежный опыт оплаты труда

Япония: раньше размер заработной платы определялся возрастом и стажем, и только потом квалификацией; сейчас – эффективностью труда и стажем(!) + выплаты в конце года + забота о бытовых условиях и условиях труда работников (жилье, ДДУ, обучение детей, оздоровительные комплексы)

Германия: трудовые отношения регулируются посредством индивидуального трудового права (право трудового договора и право охраны труда) и коллективным трудовым правом. На величину оплаты труда оказывают влияние профсоюзы

США, Франция и другие страны: распространена индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг: одинаковые работники (по квалификации, стажу,...) по-разному трудятся – это учитывается в заработной плате – оклады дифференцируются в рамках разряда или должности

Компенсационный менеджмент – монетарная и натуральная компоненты заработной платы

Модуль 5.46. Новые технологии в управлении персоналом

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing: (outer-source-using)*) – использование внешнего источника) – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области

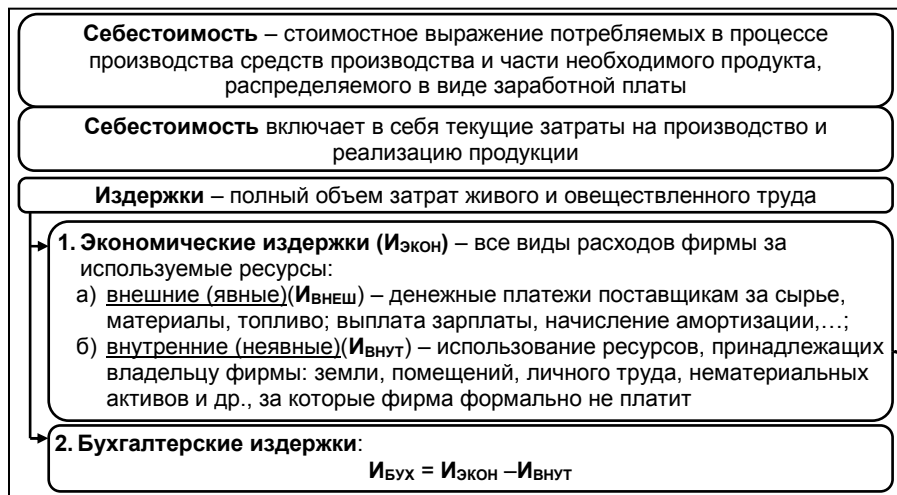
Аутстаффинг (от англ. *out* – вне + англ. *staff* – штат) – вывод сотрудника за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-подрядчика, при этом он продолжает работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, но обязанности работодателя по отношению к нему выполняет уже компания-подрядчик

Рекрутинг (от англ. *recruitment*) – подбор персонала – это бизнес-процесс, являющийся одной из основных обязанностей HR-менеджеров или рекрутеров, а также основная услуга, предлагаемая кадровыми агентствами и специализированными интернет-сайтами

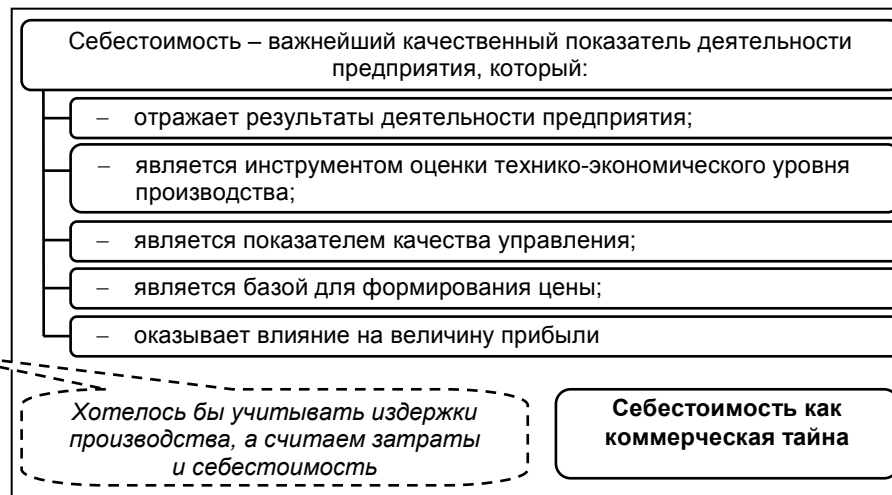
Лизинг персонала (от англ. *personal-leasing*) – это управленческая технология, позволяющая обеспечить бизнес-процесс компании необходимыми трудовыми ресурсами, используя услуги сторонней организации

Тема 6. Себестоимость продукции

Модуль 6.1. Себестоимость: сущность и содержание



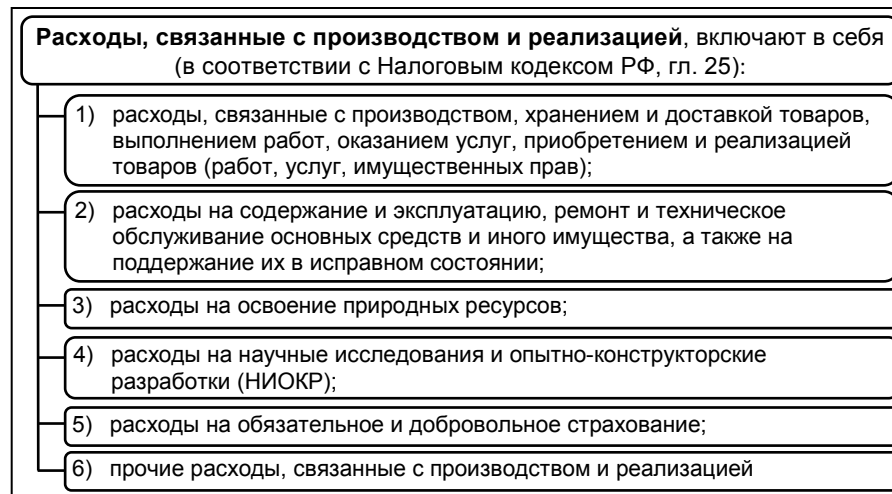
Модуль 6.2. Функции себестоимости как экономической категории



Модуль 6.3. Расходы и затраты: налоговый учет



Модуль 6.4. Расходы, связанные с производством и реализацией



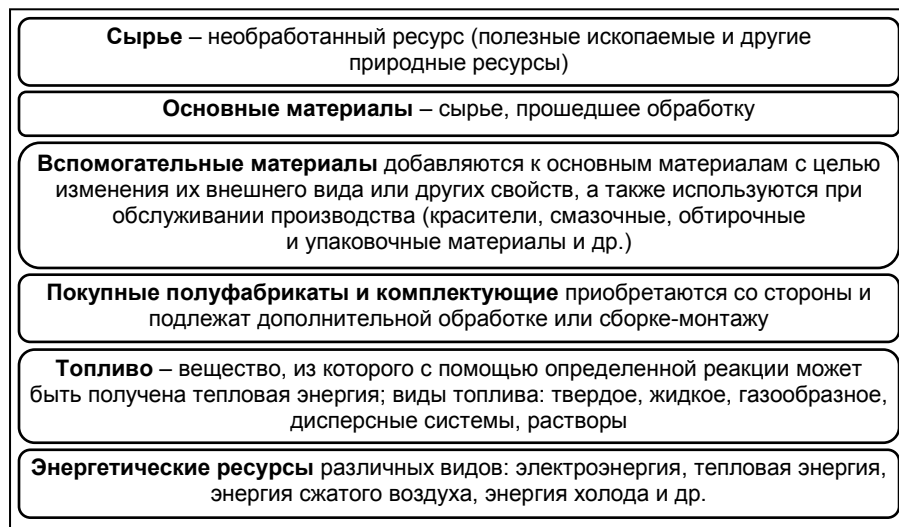
Модуль 6.5. Расходы, связанные с производством и реализацией



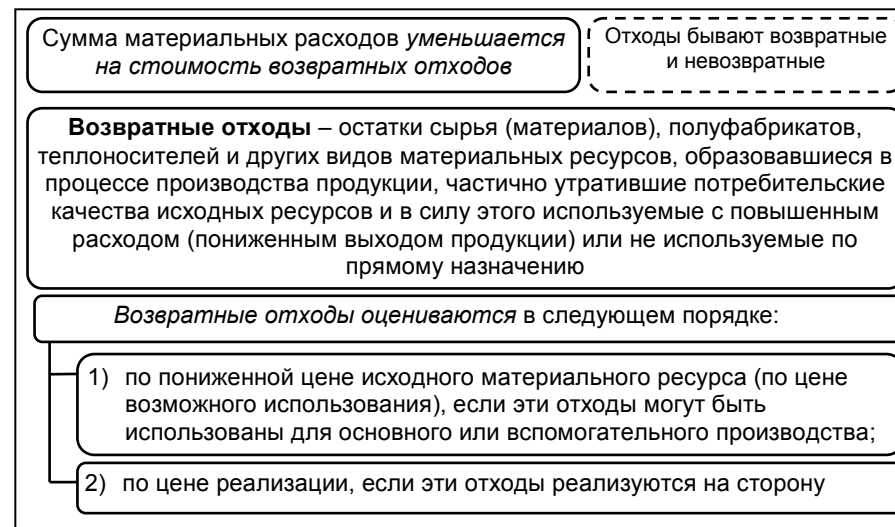
Модуль 6.6. Материальные расходы: состав и содержание



Модуль 6.7. Материальные расходы: уточнение понятий



Модуль 6.8. Материальные расходы: возвратные отходы



Модуль 6.9. Материальные расходы: оценка сырья и материалов

Стоимость материально-производственных запасов, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета НДС и акцизов, за исключением случаев, предусмотренных НК РФ), включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с их приобретением

Методы оценки сырья и материалов,
используемых при производстве товаров
(выполнении работ, оказании услуг):

- по стоимости единицы запасов;
- по средней стоимости;
- по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО)

Метод ФИФО –
FIFO – *First in first out* –
«первым пришел, первым
списан»

Метод ЛИФО –
LIFO – *Last in first out* –
«пришел последним, списан
первым»

* Выбранный метод действует
в течение года

Модуль 6.10. Оценка сырья и материалов: пример расчета

Пример расчета:

Поставки сырья осуществлялись в течение месяца:
5 ноября – 10 тонн по 10 д.е.;
15 ноября – 15 тонн по 12 д.е.;
22 ноября – 12 тонн по 13 д.е.

Всего поступило 37 тонн; объем потребления за месяц 30 тонн

Метод ФИФО	Метод ЛИФО
10 тонн по 10 д.е. = 100 д.е.	12 тонн по 13 д.е. = 156 д.е.
15 тонн по 12 д.е. = 180 д.е.	15 тонн по 12 д.е. = 180 д.е.
5 тонн по 13 д.е. = 65 д.е.	3 тонны по 10 д.е. = 30 д.е.
Использовано 30 тонн, затраты = 345 д.е.	Использовано 30 тонн, затраты = 366 д.е.

Модуль 6.11. Расходы на оплату труда: состав и содержание

Расходы на оплату труда отражают учет в себестоимости продукции необходимого живого труда и включают:

Расходы на оплату труда штатного состава персонала, в том числе:

- суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам и сдельным расценкам в соответствии с системой оплаты труда, принятой на предприятии;
- начисления стимулирующего и компенсационного характера;
- стоимость бесплатно предоставляемых коммунальных услуг, питания, продуктов, фирменной одежды и обуви;
- оплату очередных и дополнительных отпусков, а также компенсации за неиспользованный отпуск;
- единовременные вознаграждения за выслугу лет;
- суммы взносов работодателей по договорам обязательного и добровольного страхования;
- другие виды расходов, произведенных в пользу работника

Расходы на оплату труда сотрудников, не состоящих в штате, за выполнение ими работ по договорам гражданско-правового характера

Модуль 6.12. Суммы начисленной амортизации

Суммы начисленной амортизации
зависят от стоимости объектов амортизируемого имущества, срока их полезного использования и принятых организацией способов (методов) начисления амортизации

*Подробнее в теме 2. Основные
производственные фонды, модули 3.24–3.41*

В расходы на оплату труда не включаются выплаты работникам, не связанные непосредственно с оплатой труда, либо имеющие своим источником средства специальных фондов, целевых поступлений, фондов профсоюзных организаций и др. (материальная помощь, дивиденды, выплачиваемые по акциям, отчисления на социальные нужды, командировочные расходы и др.)

Модуль 6.13. Прочие расходы, связанные с производством и реализацией

<p>Расходы на ремонт основных средств рассматриваются как прочие расходы и признаются для целей налогообложения в размере фактических затрат. Для равномерного включения расходов на проведение ремонта, проводимого в течение двух и более налоговых периодов, налогоплательщики вправе создавать резервы под предстоящие ремонты ОПФ в соответствии со ст. 324 НК РФ (предельная сумма резерва не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, сложившуюся за последние три года)</p>
<p>Расходы на освоение природных ресурсов – расходы на геологическое изучение недр, разведку полезных ископаемых, проведение работ подготовительного характера.</p> <p>Расходы на освоение природных ресурсов подлежат включению в состав прочих расходов, если источником их финансирования не являются средства бюджета и (или) средства государственных внебюджетных фондов.</p> <p>Порядок признания расходов на освоение природных ресурсов зависит от характера и видов расходов</p>

Модуль 6.15. Прочие расходы, связанные с производством и реализацией

<p>К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся следующие расходы (НК РФ, гл. 25, ст. 264):</p>
<ul style="list-style-type: none"> – суммы налогов и сборов, таможенных пошлин и сборов, страховых взносов во внебюджетные фонды; – расходы на сертификацию продукции и услуг; – по набору работников; – на командировки; – представительские расходы (не более 4% от расходов на оплату труда); – расходы на оказание услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию; – на рекламу (не более 1% выручки от реализации); – потери от брака; – платежи работодателей по договорам добровольного личного страхования; – расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков; – на юридические, консультационные, аудиторские и другие услуги; – другие расходы

Модуль 6.14. Прочие расходы, связанные с производством и реализацией

<p>Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) – расходы на создание новой или усовершенствование производимой продукции, на создание новых или усовершенствование применяемых технологий, методов организации производства и управления (в том числе отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданных в соответствии с ФЗ РФ «О науке и государственной научно-технической политике»). Порядок признания расходов на НИОКР зависит от характера и вида проводимых научных исследований и разработок</p>
<p>Расходы на обязательное и добровольное имущественное страхование включают страховые взносы по всем видам обязательного страхования, а также по определенным в НК РФ (ст. 263) видам добровольного имущественного страхования (страхование транспорта, грузов, урожая и т.д.).</p> <p>Расходы по обязательному страхованию включаются в состав прочих расходов в пределах страховых тарифов; в случае, если тарифы не утверждены – в размере фактических затрат; расходы по добровольным видам страхования – в размере фактических затрат</p>

Модуль 6.16. Расходы и затраты: бухгалтерский учет

<p>В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на расходы по обычным видам деятельности; – прочие расходы
<p>При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные затраты 2. Затраты на оплату труда 3. Отчисления на социальные нужды 4. Амортизация 5. Прочие затраты
<p>Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно</p>

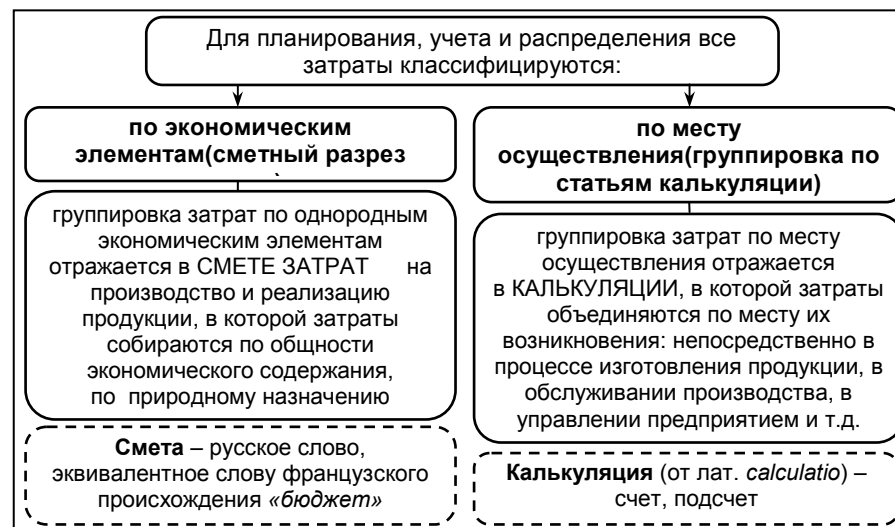
Модуль 6.17. Отчисления на социальные нужды: сущность и тарифы

Отчисления на социальные нужды – обязательные отчисления предприятий во внебюджетные социальные фонды, которые производятся по нормам, установленным в законодательном порядке, в процентах к фактически начисленной сумме средств на оплату труда персонала			
Внебюджетный фонд	2010 г.	2011 г.	2012 – 2015 гг.
Пенсионный фонд РФ	20%	26%	22%
Фонд социального страхования РФ	2,9%	2,9%	2,9%
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1%	3,1%	5,1%
Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	2%	2%	-

Модуль 6.19. Группировка затрат по экономическим элементам

СМЕТА ЗАТРАТ включает следующие элементы:	
1)	сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия (<i>за вычетом возвратных отходов</i>);
2)	вспомогательные и прочие материалы;
3)	топливо со стороны;
4)	энергию со стороны;
5)	заработную плату основную и дополнительную <i>ВСЕХ работающих</i> ;
6)	отчисления на социальные нужды с заработной платы <i>ВСЕХ работающих</i> ;
7)	амортизацию <i>ВСЕХ объектов ОПФ</i> ;
8)	прочие расходы

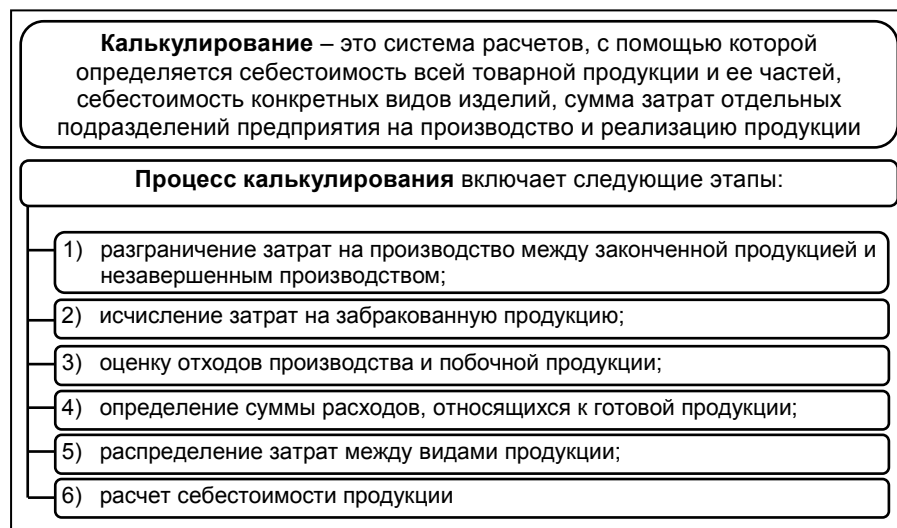
Модуль 6.18. Группировка затрат: сущность и особенности



Модуль 6.20. Смета затрат: возможности использования



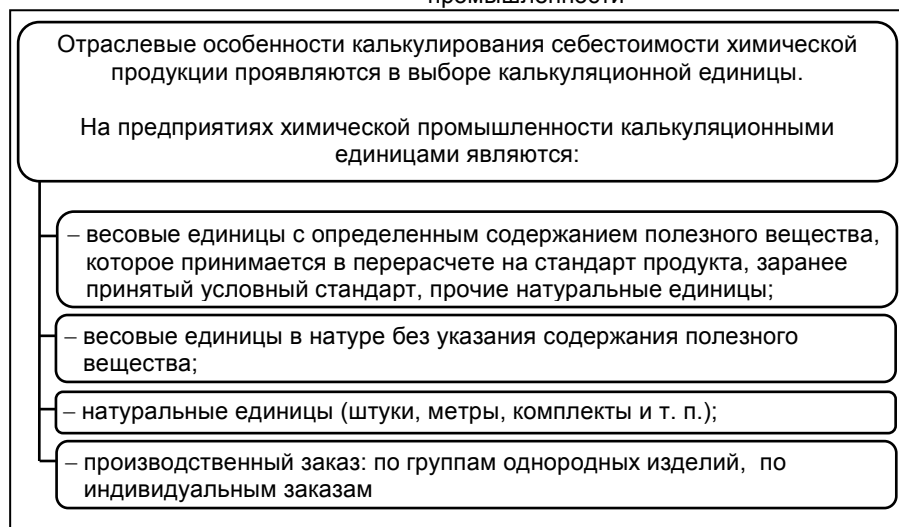
Модуль 6.21. Калькулирование: сущность и этапы процесса



Модуль 6.22. Объект калькулирования



Модуль 6.23. Калькуляционные единицы на предприятиях химической промышленности



Модуль 6.24. Виды калькуляций

Вид калькуляции	Характеристика
Плановая	Предусматривает максимально допустимый размер затрат на изготовление продукции в планируемом периоде
Сметная	Разрабатывается аналогично плановой на разовые работы и производство изделий по заказам со стороны
Нормативная	Формирует себестоимость изделия по нормам расхода ресурсов; отражает уровень себестоимости изделия на момент ее составления
Проектная	Определяется при подготовке производства продукции; разрабатывается по укрупненным расходным нормативам
Отчетная	Показывает фактическую себестоимость единицы продукции; в отличие от плановой включает некоторые обоснованные потери и расходы

Модуль 6.25. Группировка затрат по статьям калькуляции

Перечень статей КАЛЬКУЛЯЦИИ :
1. Сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов).
2. Вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие, услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
3. Топливо и энергия на технологические цели.
4. Заработная плата основная и дополнительная <u>основных производственных рабочих</u> .
5. Отчисления на социальные нужды с заработной платы <u>основных производственных рабочих</u> .
6. Расходы на подготовку и освоение производства.
7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО).
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Прочие производственные расходы.
11. Потери от брака.
12. Внепроизводственные (коммерческие) расходы

Модуль 6.26. Виды себестоимости



Модуль 6.27. Комплексные статьи затрат: расходы на подготовку и освоение производства

Первые 5 статей калькуляции представляют собой одноэлементные (однородные) затраты, которые нельзя разделить на составные части; остальные статьи затрат являются комплексными , состоящими из разных видов расходов
Расходы на подготовку и освоение производства: <ul style="list-style-type: none"> – расходы на освоение новых предприятий, цехов (пусковые расходы); – расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции (переналадка оборудования; изготовление специального инструмента и оснастки); – расходы на совершенствование технологии; – расходы на подготовительные работы в добывающей промышленности; – отчисления в фонд освоения новой техники; – отчисления в фонд премирования за освоение новой техники

Модуль 6.28. Комплексные статьи затрат: РСЭО и общепроизводственные расходы

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования: <ul style="list-style-type: none"> – расходы на техническое обслуживание, текущий ремонт производственного оборудования и цехового транспорта (включая зарплату с социальными отчислениями работников, осуществляющих обслуживание и ремонт); – амортизация производственного оборудования и цехового транспорта; – износ МБП, закрепленных за цехами
Общепроизводственные расходы: <ul style="list-style-type: none"> – заработная плата с отчислениями аппарата управления цеха; – амортизация, расходы на текущий ремонт и содержание зданий и сооружений общецехового назначения; – расходы на отопление, освещение и уборку цеховых помещений; – расходы на опыты, исследования, осуществляемые в цехах, рационализацию производственных процессов и оборудования цехового характера; – расходы на мероприятия по охране труда; – потери производства от простоев в цехе

Модуль 6.29. Комплексные статьи затрат: общехозяйственные расходы

Общехозяйственные расходы:

- заработная плата с отчислениями аппарата управления предприятия;
- материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, расходы на командировки;
- расходы по набору рабочей силы;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- типографские, почтовые, телефонные и другие расходы;
- расходы на оплату консультационных, информационных, аудиторских и прочих услуг;
- амортизация зданий и сооружений общезаводского назначения, расходы на их содержание и текущий ремонт, а также отопление, освещение и уборку;
- амортизация нематериальных активов, износ МБП общезаводского назначения;
- расходы на содержание территории предприятия и его охрану;
- налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления;
- другие расходы по управлению предприятием

Модуль 6.30. Комплексные статьи затрат: прочие производственные, потери от брака и внепроизводственные расходы

Прочие производственные расходы:

- расходы на гарантийное обслуживание и ремонт продукции;
- расходы на научно-исследовательские и опытные работы и др.

Потери от брака:

- стоимость неисправимого, т.е. окончательного брака;
- расходы по исправлению исправимого брака (за вычетом сумм, удержанных с лиц-виновников брака, стоимости бракованной продукции, оприходованной по цене возможного использования и т.д.)

Внепроизводственные (коммерческие) расходы:

- расходы на тару и упаковку продукции;
- расходы по транспортировке продукции до места назначения («франкирование» – см. **модули 7.7, 7.8.**);
- комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами;
- расходы на рекламу;
- прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подборке и др.)

Модуль 6.31. Калькуляция затрат: возможности использования

Группировка затрат по статьям калькуляции

Позволяет:

- определить СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ;
- распределить затраты по ассортиментным группам;
- установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления;
- выявить резервы снижения себестоимости конкретного вида продукции

НЕ позволяет:

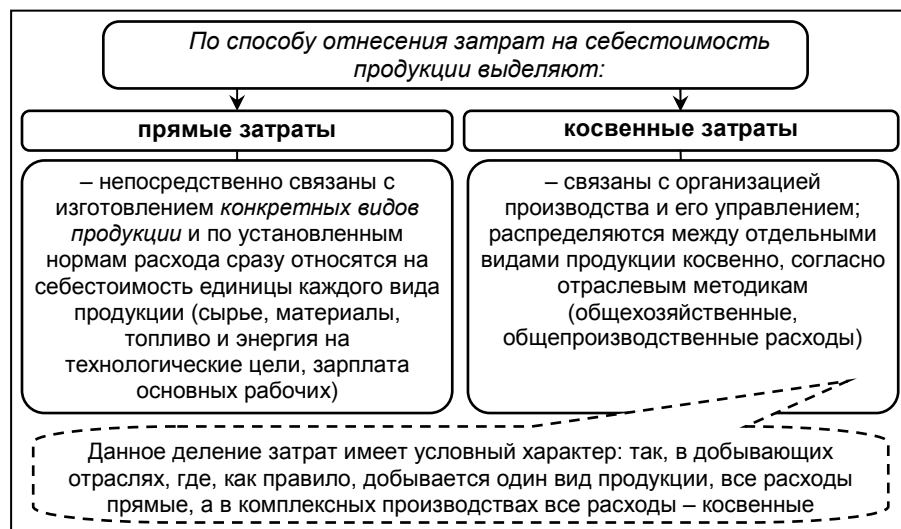
- составить энергетический баланс;
- объединить все затраты на основе калькуляций себестоимости различных видов продукции

Калькуляция затрат на производство продукции, как правило, лежит в основе ценообразования (затратный подход)

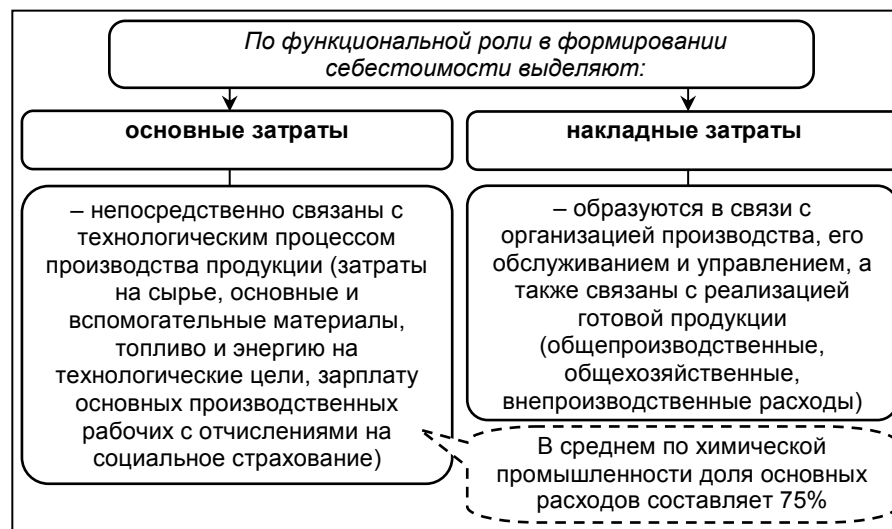
Модуль 6.32. Шахматная ведомость

Статьи калькуляции	Элементы затрат								Итого
	Сырье и осн. материалы	Вспом. и пр. материалы	Топливо	Энергия	З/П всех работающих	Соц. отчисления	Амортизация	Прочие	
Сырье и основные материалы	+								
Вспомогательные материалы		+							
Топливо и энергия			+	+					
Зарплата рабочих					+				
Соц. отчисления с з/п рабочих						+			
Расходы на подготовку и освоение		+		+	+	+	+	+	
РСЭО	+	+		+	+	+	+	+	
Общепроизводственные расходы		+	+	+	+	+	+	+	
Общехозяйственные расходы		+	+	+	+	+	+	+	
Прочие производственные расходы		+			+	+		+	
Внепроизводственные расходы		+			+	+	+	+	↓
Итого								→	Σ

Модуль 6.33. Классификация затрат: прямые и косвенные затраты



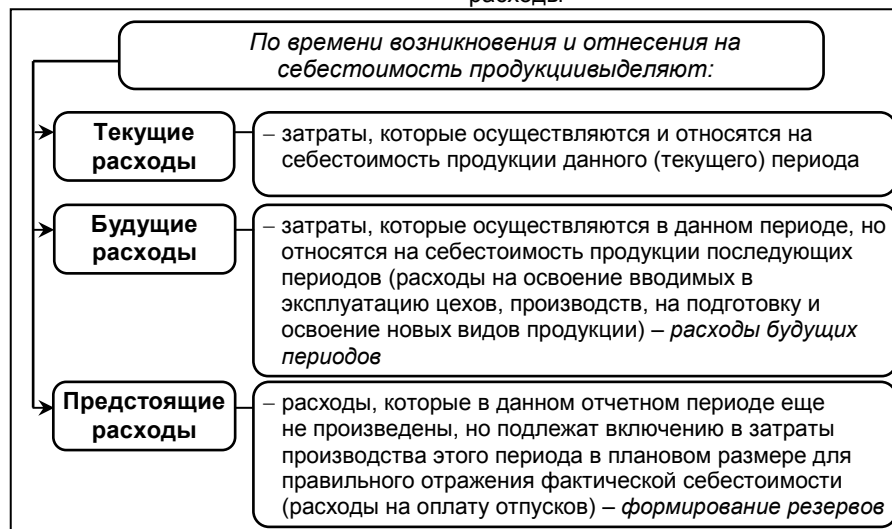
Модуль 6.34. Классификация затрат: основные и накладные затраты



Модуль 6.35. Классификация затрат: условно-переменные и условно-постоянные затраты



Модуль 6.36. Классификация затрат: текущие, будущие и предстоящие расходы



Модуль 6.37. Условно-переменные и условно-постоянные расходы:
пример расчета

Расходы	Объем производства N = 10 ед.		Объем производства N = 12 ед.	
	на единицу продукции, д.е.	на выпуск, д.е.	на выпуск, д.е.	на единицу продукции, д.е.
Сырье, материалы	60	60×10 = 600	60×12 = 720	60
Зарплата рабочих-сдельщиков	30	30×10 = 300	30×12 = 360	30
Расходы на обслуживание управление производством	100/10 = 10	100	100	100/12 = 8,3
Итого	<u>100</u>	1000	1180 ↑	<u>98,3</u> ↓

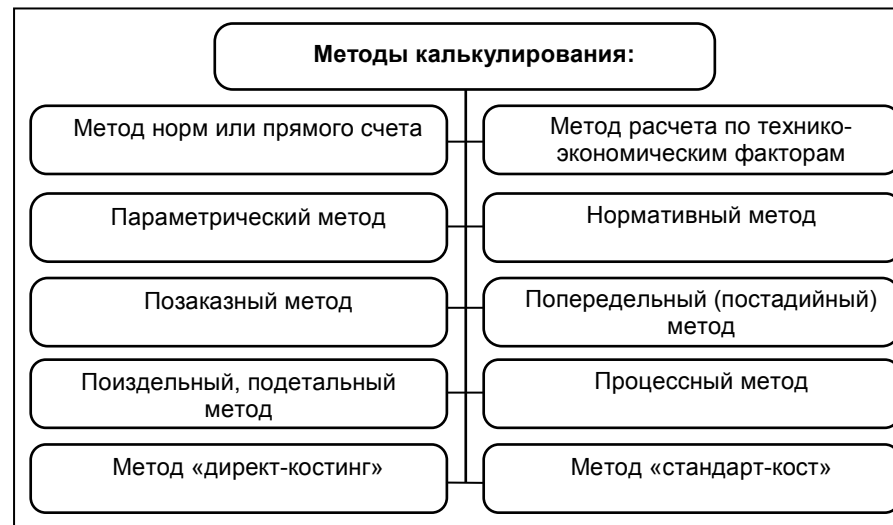
Таким образом, с ростом объема производства (с 10 до 12 единиц), удельные переменные расходы не меняются (30, 60 д.е.), их сумма на весь выпуск увеличивается (с 900 д.е. до 1080 д.е.), постоянные расходы на весь выпуск не изменяются (100 д.е.), а в расчете на единицу продукции – снижаются (с 10 д.е. до 8,3 д.е.). В результате, себестоимость единицы продукции снижается со 100 д.е. до 98,3 д.е.

Модуль 6.39. Методы калькулирования: параметрический метод и нормативный метод

Параметрический метод – себестоимость изделия определяется на основе выявленной взаимосвязи между динамикой себестоимости и изменением базовых характеристик изделия (надежность, долговечность, мощность, вес, скорость и т.д.); возможно использование функционально-стоимостного анализа (ФСА).
Достоинства: учитываются, «взвешиваются» параметры изделия.
Недостатки: необходима подготовительная аналитическая работа

Нормативный метод – фактическая себестоимость определяется на основе базовой (нормативной) себестоимости с учетом отклонений по нормам использования ресурсов.
Достоинства: возможность прогнозирования, контроля, анализа причин отклонений.
Недостатки: не учитывает долгосрочных тенденций изменения затрат
Используется в большинстве химических производств при планировании себестоимости продукции

Модуль 6.38. Методы калькулирования



Модуль 6.40. Методы калькулирования: метод норм (прямого счета) и метод расчета по технико-экономическим факторам

Метод норм или прямого счета – расчет себестоимости осуществляется на основе установленных норм прямых затрат и разработки плановых комплексных статей.

Достоинства: точность;
Недостатки: значительная трудоемкость;
 требует обоснованности норм и нормативов

Метод расчета по технико-экономическим факторам (аналитический метод) – определение влияния факторов (внутренних: изменение спроса, объема производства, ассортиментных сдвигов, повышение технического уровня, а также внешних факторов) на показатель *уровня затрат на 1 рубль товарной продукции*.

Достоинства: возможность анализа факторов и управления ими.
Недостатки: необходим большой объем информации

Модуль 6.41. Методы калькулирования: позаказный метод
и поперედельный метод

Позаказный метод –объектом учета является заказ на определенное количество продукции.

Достоинство: относительная простота калькулирования.

Недостатки: трудности идентификации затрат на конкретный вид продукции, включенный в заказ.

В химической промышленности этот метод используется в опытном производстве, при проведении экспериментальных работ и др.

Поперედельный (постадийный) метод – объектом калькулирования являются передель-полупродукты отдельных стадий производства.

Достоинства: фактические затраты накапливаются в течение отчетного периода, в конце которого происходит их распределение между объектами калькулирования.

Недостатки: более низкий уровень оперативности информации о величине затрат для принятия управленческих решений (по сравнению с нормативным методом).

Наиболее широко используется в химической промышленности

Модуль 6.42. Методы калькулирования: метод «директ-костинг»
и метод «стандарт-кост»

Метод «директ-костинг» – раздельный учет переменных и постоянных затрат и признание постоянных затрат убытками отчетного периода.

Достоинства: простота и объективность калькулирования;

позволяет сформировать производственную программу с более высоким уровнем рентабельности;

дает возможность концентрации внимания на рентабельности изделий.

Недостатки: трудности в разделении затрат на постоянные и переменные

Метод «стандарт-кост»– применение строго определенных норм и нормативов, которые меняются редко.

Достоинства: ориентирован на оперативность контроля за формированием себестоимости.

Недостатки: плановые стандартные затраты основаны не на прошлом опыте, а на прогнозе будущего, что повышает вероятность неточности расчета себестоимости

Модуль 6.43. Методы калькулирования: поиздельный метод
и процессный метод

Поиздельный, подетальный метод – объектом калькулирования является отдельное изделие(отдельное наименование деталей); по каждому изделию учет затрат осуществляется в разрезе установленной номенклатуры калькуляционных статей.

Достоинства: позволяет более точно определить рентабельность отдельных видов изделий.

Недостатки: себестоимость изделия – среднее значение всех затрат за период, точность исчисления зависит от длительности периода расчета

Процессный метод – учет затрат осуществляется по процессам (процесс производства, процесс изучения рынка, процесс реализации и т.п.).

Достоинства: расширение возможностей анализа отдельных производственных процессов, что позволяет избежать ошибок в принятии стратегических решений.

Недостатки: чем больше процессов, тем больше накладных расходов

Модуль 6.44. Распределение затрат между объектами калькулирования:
вспомогательное производство

Основное производство – это производство, продукция которого явилась целью создания данного предприятия

Вспомогательное производство – это производства, которые являются подсобными для основного производства или основной деятельности (подача всех видов энергии, транспортное обслуживание, ремонт ОПФ и т.д.)

Затраты вспомогательных производств определяются (распределяются) следующим образом:

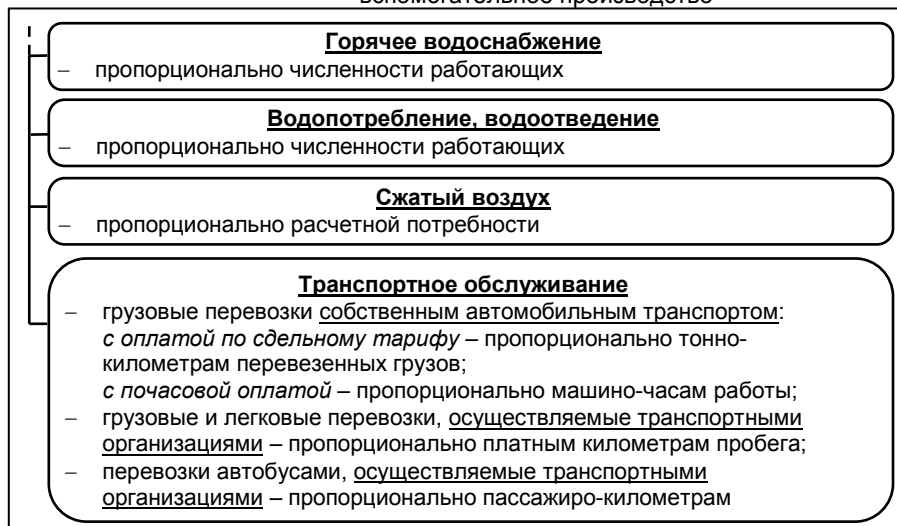
Электроэнергия

- для *промышленных потребителей* – согласно фактическому расходу и стоимости кВт-час по двухставочному тарифу;
- для *непромышленных потребителей* – согласно фактическому расходу по основным показателям счетчиков, а при их отсутствии – по установленной мощности электроприборов

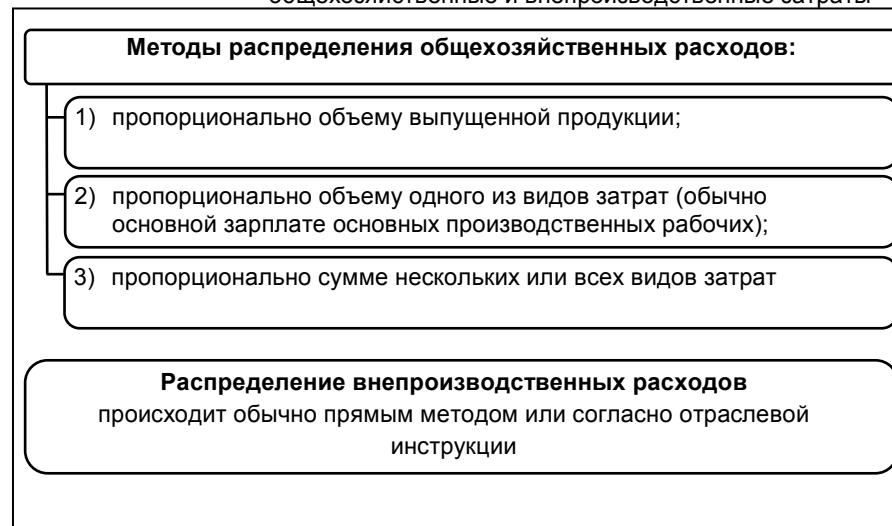
Отопление

- пропорционально кубатуре отапливаемого помещения

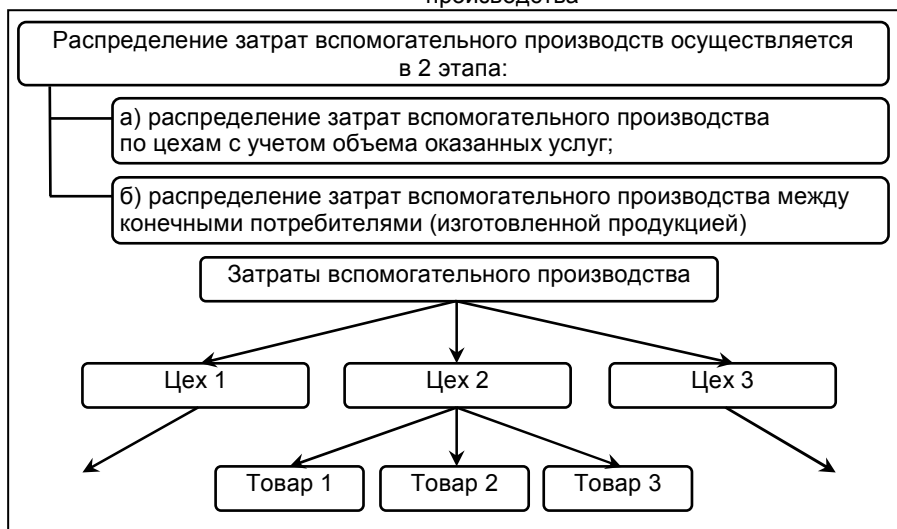
Модуль 6.45. Распределение затрат между объектами калькулирования:
вспомогательное производство



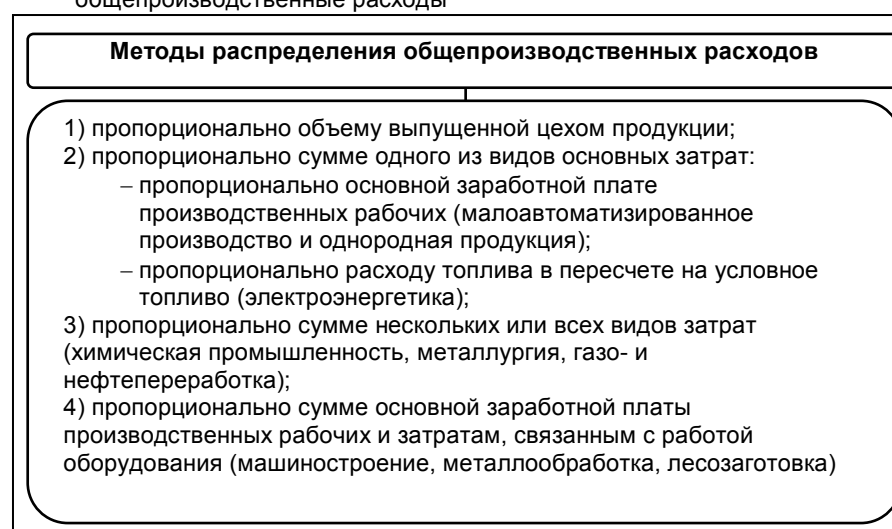
Модуль 6.46. Распределение затрат между объектами калькулирования:
общехозяйственные и внепроизводственные затраты



Модуль 6.47. Этапы процесса распределения затрат вспомогательного
производства



Модуль 6.48. Распределение затрат между объектами калькулирования:
общепроизводственные расходы



Модуль 6.49. Комплексное производство: понятие и сущность



Модуль 6.51. Калькулирование в комплексном производстве: метод отключения (исключения) затрат

В общем виде расчетная формула выглядит следующим образом:

$$C_{oc} = \frac{Z_{oc} - \sum_{i=1}^n N_i \cdot C_i}{N_{oc}}$$

где C_{oc} – себестоимость единицы основной продукции;
 Z_{oc} – общие затраты на выпуск всей продукции;
 N_i – план выпуска i -й побочной, попутной продукции;
 N_{oc} – план выпуска основной продукции;
 C_i – оценка i -й побочной, попутной продукции по производственной себестоимости в раздельном производстве

Условия применения данного метода:

- установление основного продукта не вызывает сомнений;
- имеются аналогичные побочные продукты, выпускаемые в раздельном производстве;
- объемы попутной продукции невелики (до 10 %);
- выход отдельных продуктов относительно стабилен

Модуль 6.50. Калькулирование в комплексном производстве: метод отключения (исключения) затрат

Сущность метода отключения (исключения) затрат:

- один из продуктов комплекса принимается за основной, а остальные считаются *побочными (попутными)* и рассматриваются как *отходы производства*; они оцениваются соответствующим образом и списываются с общей суммы затрат;
- *остающиеся затраты* представляют собой *себестоимость основного продукта*

Оценка побочной продукции производится:

- по себестоимости, соответствующей себестоимости продукции при раздельном ее производстве;
- по себестоимости, учтенной в расчете цены на отдельные продукты

Этот метод используют в производстве сероуглерода, сульфата натрия, каустической соды, вязкого волокна и т. п.

Модуль 6.52. Калькулирование в комплексном производстве: метод распределения затрат и комбинированный метод

В соответствии с **методом распределения затрат** затраты распределяются:

- пропорционально массе продукции или содержанию полезного вещества, или массе переработанного сырья;
- пропорционально себестоимости или ценам аналогичных или эквивалентных продуктов в индивидуальных производствах

$$C_i = \frac{Z_{oc} \cdot \alpha_i}{N_i}$$

$$\alpha_i = \frac{N_i \cdot C_i}{\sum_{i=1}^n N_i \cdot C_i}$$

где C_i – себестоимость единицы i -го вида продукции;
 α_i – удельный вес i -го вида продукции в общем объеме выпуска;
 N_i – план выпуска i -го вида продукции;
 C_i – цена i -ого вида продукции

Комбинированный метод – из общей суммы затрат комплексного производства исключается стоимость попутной (побочной) продукции, из оставшейся суммы исключается та часть, которая может быть прямо отнесена на отдельные продукты, остаток суммы распределяется между основными продуктами по методу распределения затрат

Модуль 6.53. Показатели использования затрат

Показатели использования затрат	
Себестоимость единицы продукции ($C_{ед}$)	
Себестоимость годового выпуска продукции ($C_{год}$): $C_{год} = C_{ед} \cdot Q_{год},$ где $Q_{год}$ – объем годового выпуска продукции (в натуральном выражении)	
Затраты на один рубль товарной продукции ($З_{тп}$): $З_{тп} = \frac{C_{тп}}{ТП},$ где $C_{тп}$ – себестоимость товарной продукции; ТП – объем товарной продукции (в стоимостном выражении)	
Процент снижения себестоимости отдельных видов продукции (ΔC) $\Delta C = \frac{C_{план}}{C_{баз}}$	

Модуль 6.54. Влияние факторов на себестоимость

Факторы, оказывающие влияние на себестоимость:
– технические (внедрение новой техники и технологии, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов и т.д.);
– организационные (расширение специализации и кооперирования, совершенствование оргструктуры и организации труда и т.д.);
– изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
– уровень инфляции;
– специфические факторы, зависящие от особенностей производства (в добывающей промышленности – изменение условий добычи; в пищевой промышленности – изменение уровня содержания сахара в сахарной свекле и т.д.);
Все эти факторы оказывают влияние на производительность труда, на изменение норм расхода и цен материальных ресурсов, на объем производства, а, соответственно, оказывают влияние на себестоимость

Модуль 6.55. Влияние факторов на себестоимость: формулы расчета

Влияние изменения производительности труда на изменение себестоимости продукции: $\pm \Delta C_{пт} = \left(1 - \frac{I_{зп}}{I_{пт}}\right) \cdot Y_{зп} \cdot 100,$
Влияние изменения объема производства на изменение себестоимости продукции: $\pm \Delta C_N = \left(1 - \frac{I_{пост}}{I_N}\right) \cdot Y_{пост} \cdot 100,$
Влияние изменения норм расхода и цен на сырье и материалы на изменение себестоимости: $\pm \Delta C_{мз} = (1 - I_{норм} \cdot I_{ц}) \cdot Y_{мз} \cdot 100,$
Совокупное влияние вышеуказанных факторов на изменение себестоимости: $\pm \Delta C_{общ} = (\pm \Delta C_{пт}) + (\pm \Delta C_N) + (\pm \Delta C_{мз})$

Модуль 6.56. Влияние факторов на себестоимость: формулы расчета

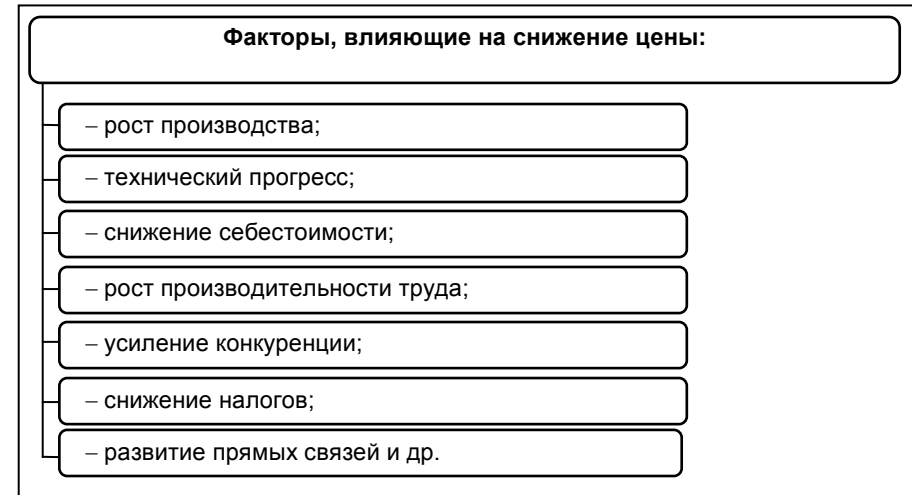
где $\Delta C_{пт}$ – процент изменения себестоимости за счет изменения производительности труда; $I_{зп}$ – индекс заработной платы; $I_{пт}$ – индекс производительности труда; $Y_{зп}$ – доля заработной платы в структуре себестоимости
где ΔC_N – процент изменения себестоимости за счет изменения объема производства; $I_{пост}$ – индекс условно-постоянных расходов; I_N – индекс объема производства; $Y_{пост}$ – доля условно-постоянных расходов в структуре себестоимости
где $\Delta C_{мз}$ – процент изменения себестоимости за счет изменения материальных затрат; $I_{норм}$ – индекс норм расхода сырья и материалов; $I_{ц}$ – индекс цен на сырье и материалы; $Y_{мз}$ – доля материальных затрат в структуре себестоимости

Тема 7. Основы ценообразования

Модуль 7.1. Рыночная цена: понятие и сущность



Модуль 7.2. Факторы, влияющие на снижение цены



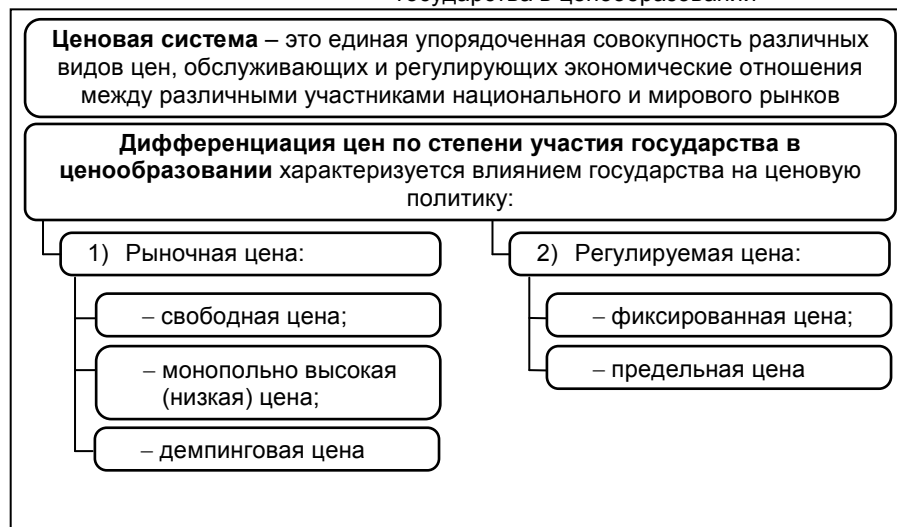
Модуль 7.3. Факторы, влияющие на повышение цены



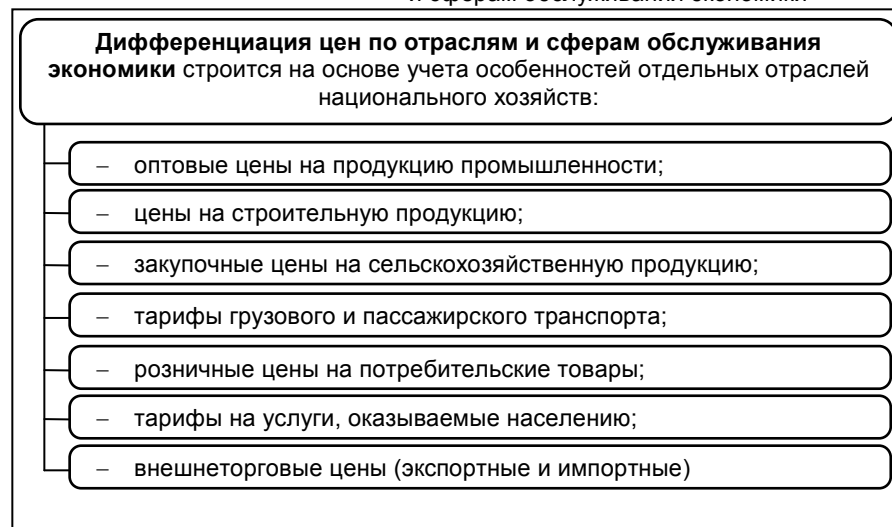
Модуль 7.4. Основные элементы цены

Элементы цены				
Полная себестоимость продукции (товаров, работ и услуг)	Прибыль производителя	Косвенные налоги (акциз, НДС)	Посредническая надбавка (издержки, прибыль и НДС посредника)	Торговая надбавка (издержки, прибыль и НДС торговли)
Оптовая цена изготовителя				
Оптовая цена отпускная				
Оптовая цена закупки				
Розничная цена				

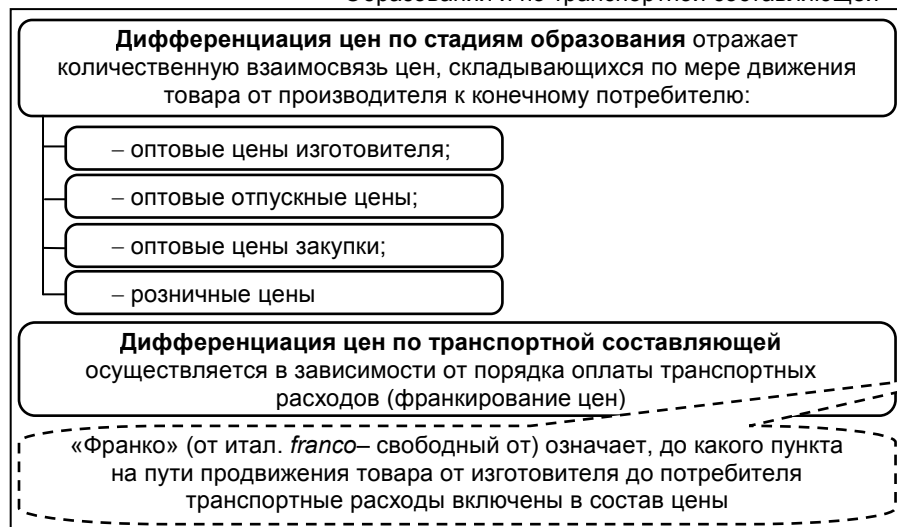
Модуль 7.5. Ценовая система: дифференциация цен по степени участия государства в ценообразовании



Модуль 7.6. Ценовая система: дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики



Модуль 7.7. Ценовая система: дифференциация цен по стадиям образования и по транспортной составляющей



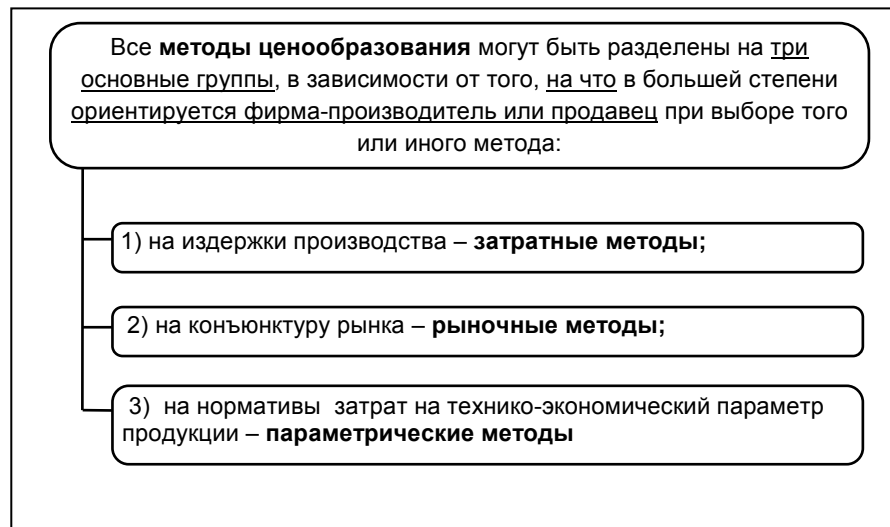
Модуль 7.8. Франкирование цен

Цена продукции на складе поставщика	Расходы по доставке продукции на станцию отправления	Расходы по загрузке продукции в вагоны на станции отправления	Расходы по транспортировке до станции назначения	Расходы по выгрузке продукции из вагонов на станции назначения	Расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					

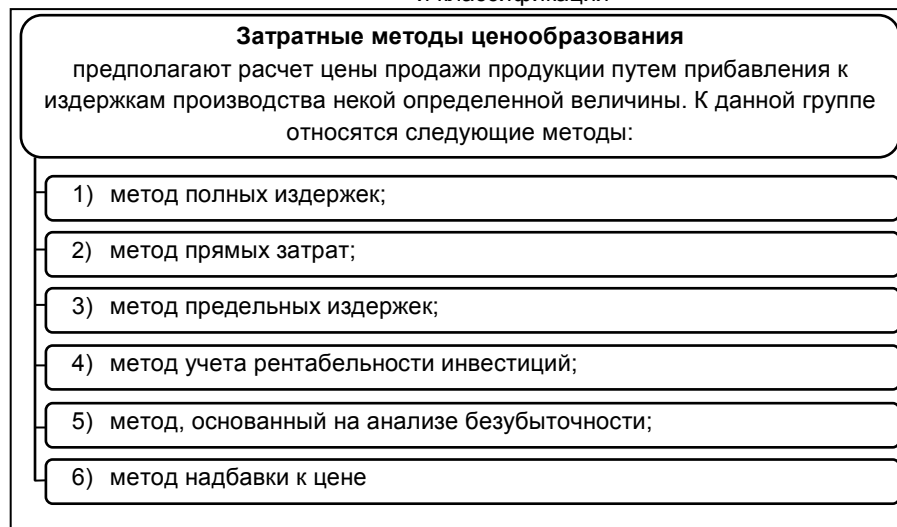
Модуль 7.9. Ценовая система: дифференциация цен по характеру ценовой информации



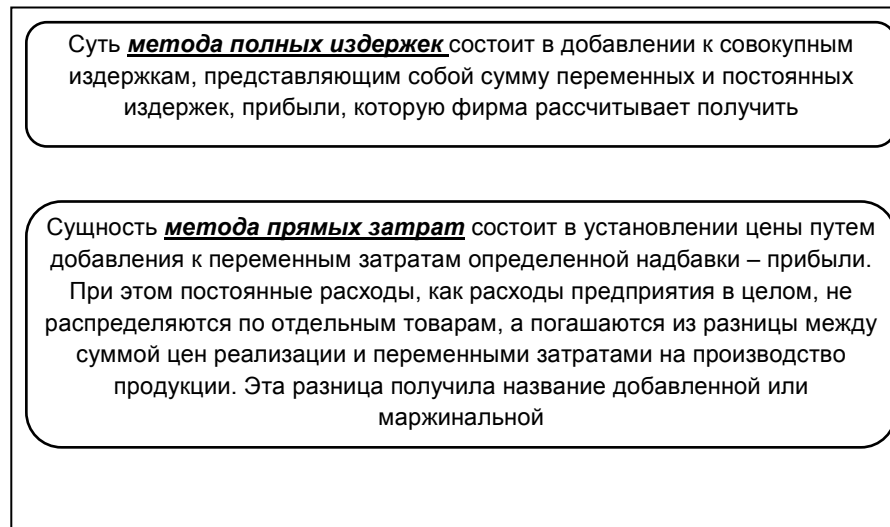
Модуль 7.10. Методы ценообразования: сущность и классификация



Модуль 7.11. Затратные методы ценообразования: сущность и классификация



Модуль 7.12. Метод полных издержек и метод прямых затрат



Модуль 7.13. Метод предельных издержек и метод учета рентабельности инвестиций

При **методе предельных издержек** надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги.

Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы

Основная задача **метода учета рентабельности инвестиций** состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства товара и определить объем выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения

Модуль 7.14. Метод, основанный на анализе безубыточности, и метод надбавки к цене

Метод, основанный на анализе безубыточности, нацелен на обеспечение целевой прибыли (метод целевого ценообразования). Фирма стремится установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы ей получение желаемого объема прибыли

Метод надбавки к цене используется в ситуации, когда покупатель требует от продавцов снижения цены. Поэтому, если заранее определить величину прибыли, которую необходимо получить в целом от продажи данного товара, можно без ущерба для финансовой деятельности фирмы контролировать величину снижения цен. Данный метод предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент:

$$C_s = C_p \times (1 + m),$$

где C_s – цена продажи;

C_p – цена приобретения;

m – повышающий коэффициент (торговая надбавка), %

Модуль 7.15. Рыночные методы ценообразования

При использовании **рыночных методов ценообразования** производственные затраты рассматриваются предприятием лишь как ограничительный фактор, ниже которого реализация данного товара экономически невыгодна

Группа **рыночных методов ценообразования** может быть разделена на две подгруппы в зависимости:

- 1) от отношения потребителя к товару – **методы с ориентацией на потребителя**;
- 2) конкурентной ситуации на рынке – **методы с ориентацией на конкурентов**

Модуль 7.16. Рыночные методы ценообразования с ориентацией на потребителя

Предприятия, использующие **рыночные методы с ориентацией на потребителя**, прежде всего ориентированы в практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, а также на ценностное восприятие потребителем их продукции

Методы на основе воспринимаемой ценности товара:

- метод расчета экономической ценности товара;
- метод оценки максимально приемлемой цены

Методы с ориентацией на спрос:

- метод анализа пределов;
- метод анализа пика убытков и прибылей

Модуль 7.17. Рыночные методы ценообразования с ориентацией на конкурентов

При использовании **рыночных методов ценообразования с ориентацией на конкурентов** цены на товары и услуги устанавливаются через анализ и сравнение силы дифференциации товаров данной фирмы с фирмами-конкурентами на конкретном рынке; при этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, методы определения цены с ориентацией на конкурентов состоят в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке

- метод следования за рыночными ценами;
- метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке;
- метод определения цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
- метод определения престижных цен;
- состязательный метод

Модуль 7.19. Метод удельных показателей и метод регрессионного анализа

Метод удельных показателей используется для определения цены изделия, характеризующегося наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены товара. Удельная цена \mathcal{C}' рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{C}' = \frac{\mathcal{C}_{\text{БАЗ}}}{N_{\text{БАЗ}}},$$

где $\mathcal{C}_{\text{БАЗ}}$ – цена базисного изделия;

$N_{\text{БАЗ}}$ – величина параметра базисного изделия.

Затем рассчитывается цена нового изделия \mathcal{C} :

$$\mathcal{C} = \mathcal{C}' \cdot N,$$

где N – значение основного параметра нового изделия

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному параметрическому ряду; при этом цена выступает как функция от параметров изделия:

$$\mathcal{C} = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где X_1, X_2, \dots, X_n – параметры изделия

Модуль 7.18. Параметрические методы ценообразования

При использовании **параметрических методов ценообразования** цены на новую продукцию устанавливаются в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра

К группе параметрических методов относятся:

- 1) метод удельных показателей (удельной цены);
- 2) метод регрессионного анализа;
- 3) ценовой метод баллов

Модуль 7.20. Ценовой метод баллов

Ценовой метод баллов основан на использовании экспертных оценок значимости параметров товаров.

Алгоритм расчета:

- а) отбор основных параметров;
- б) начисление баллов по каждому параметру;
- в) суммирование баллов по базовому и новому товару;
- г) расчет цены нового товара по соотношению суммарных баллов.

Цена на новый товар (\mathcal{C}_H) определяется по формуле:

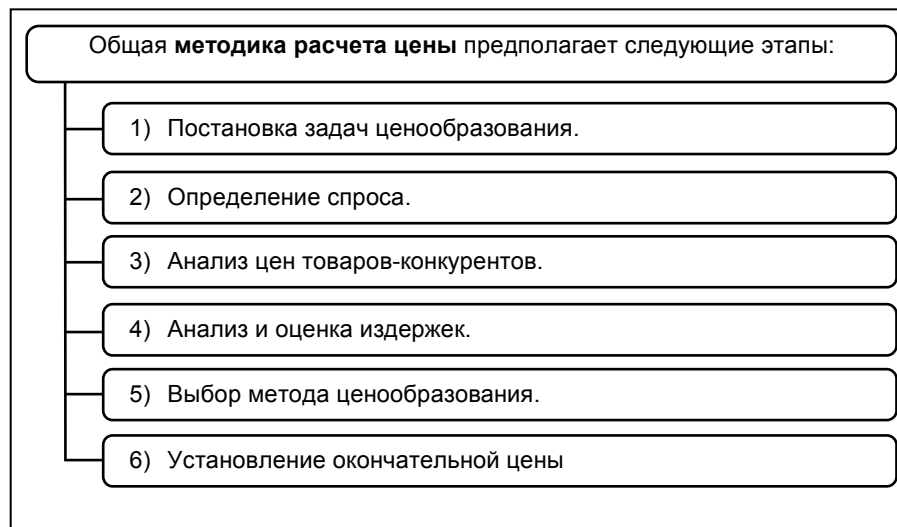
$$\mathcal{C}_H = \mathcal{C}_Б \cdot \left(\frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{B}_{Hi}}{\sum_{i=1}^n \mathcal{B}_{Bi}} \right),$$

где $\mathcal{C}_Б$ – цена базисного товара;

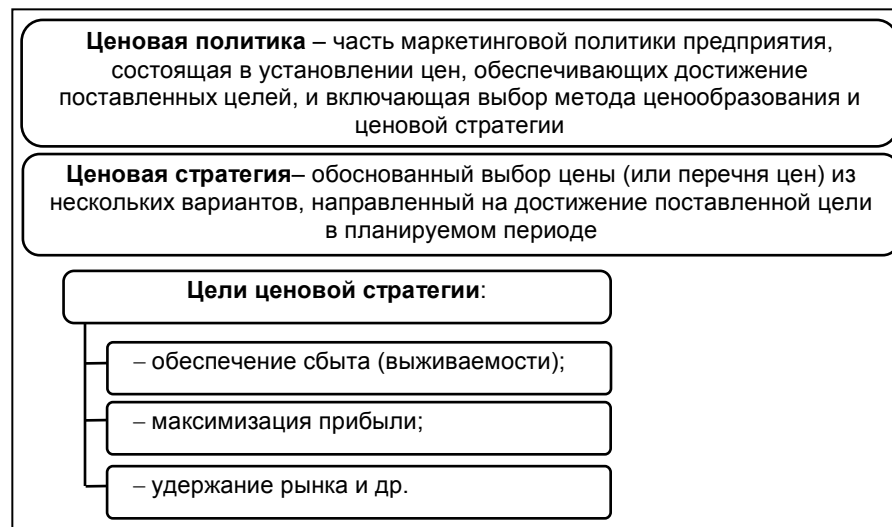
\mathcal{B}_{Hi} – балльная оценка i -го параметра нового товара;

\mathcal{B}_{Bi} – балльная оценка i -го параметра базисного товара (эталона)

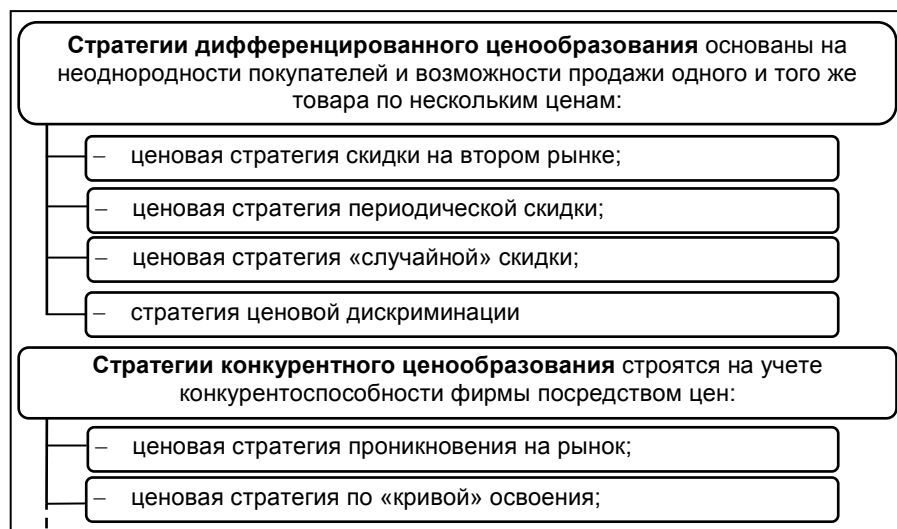
Модуль 7.21. Методика расчета цены



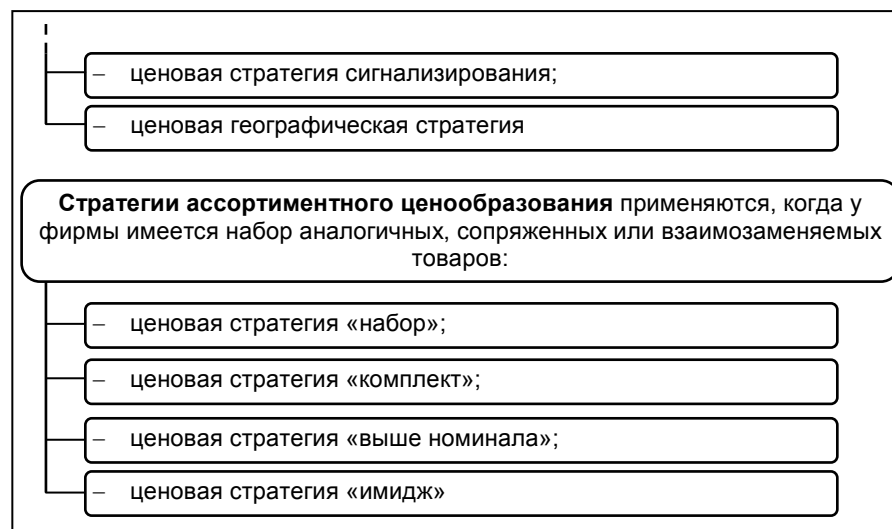
Модуль 7.22. Ценовая политика и ценовые стратегии: сущность



Модуль 7.23. Стратегии ценообразования: сущность и классификация

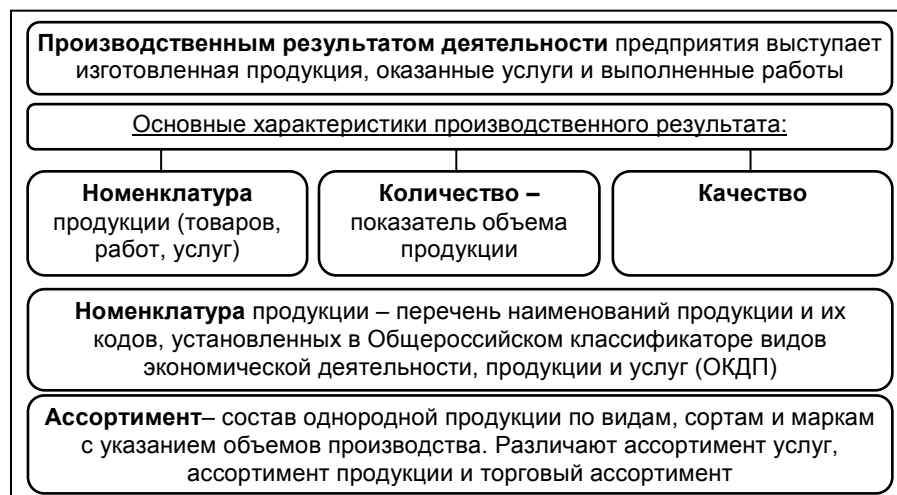


Модуль 7.24. Стратегии ценообразования: сущность и классификация



Тема 8. Результаты деятельности предприятия

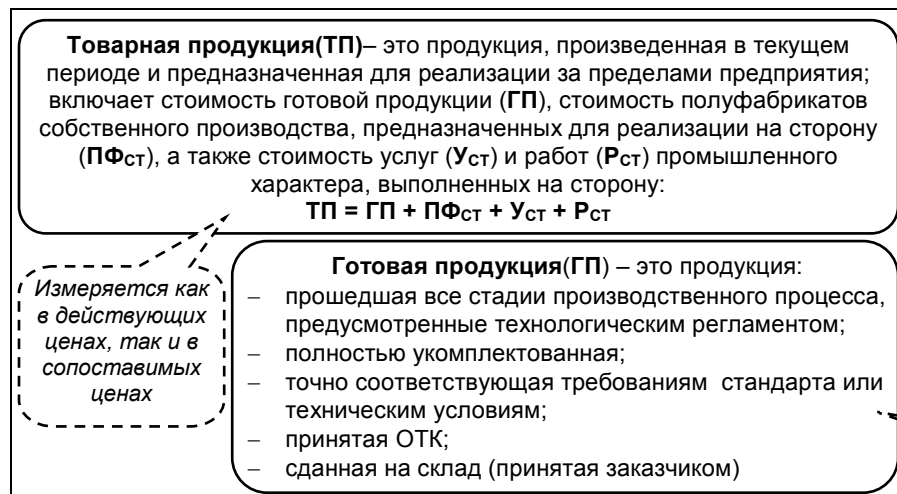
Модуль 8.1. Производственный результат: основные характеристики



Модуль 8.2. Производственная программа: сущность



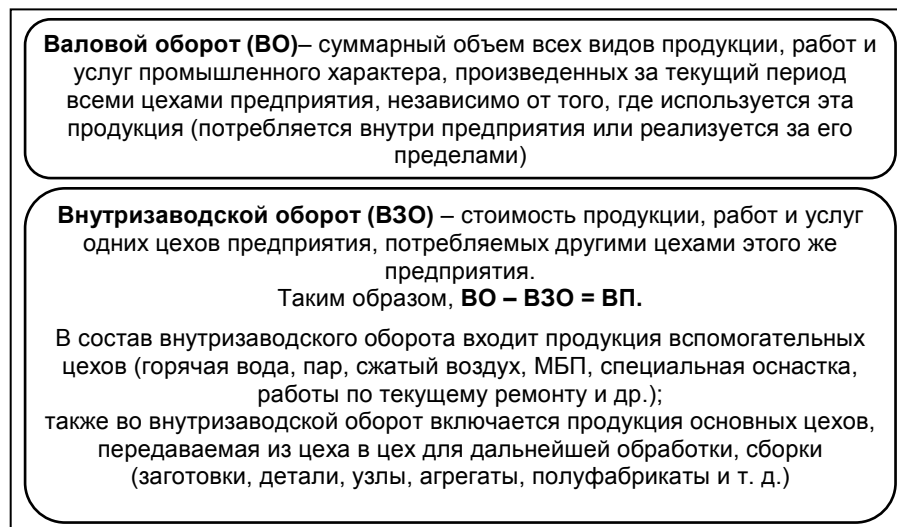
Модуль 8.3. Товарная продукция: сущность и состав



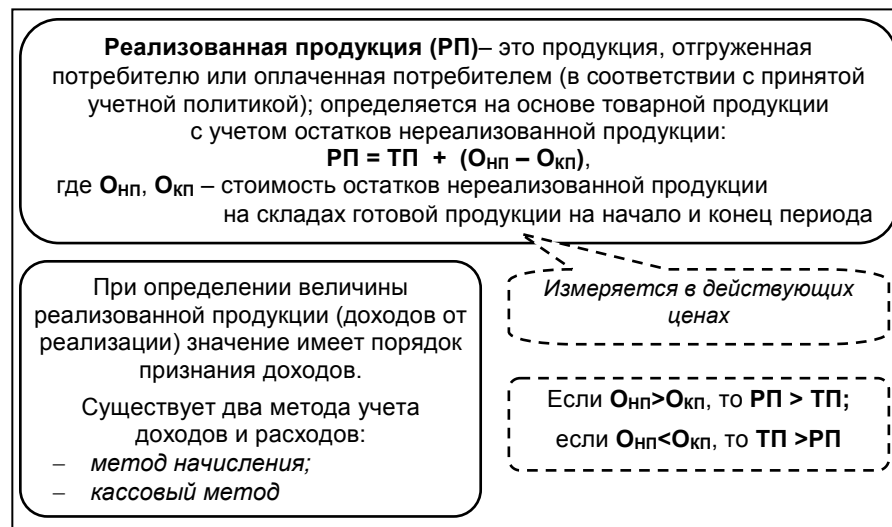
Модуль 8.4. Валовая продукция: понятие и сущность



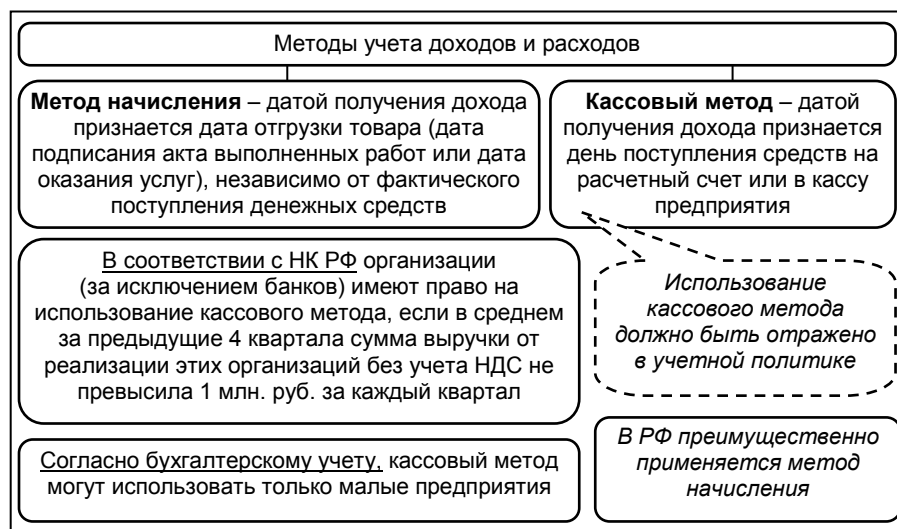
Модуль 8.5. Валовой и внутризаводской оборот: понятие и сущность



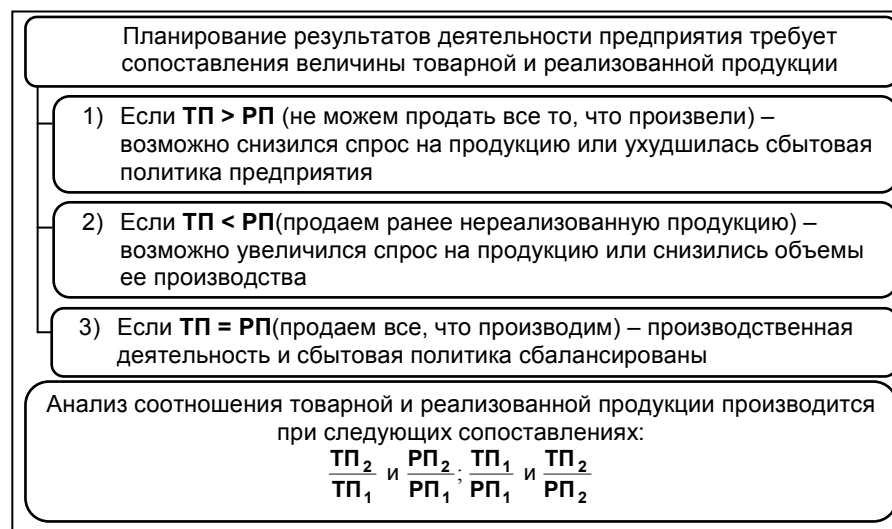
Модуль 8.6. Реализованная продукция: понятие и сущность



Модуль 8.7. Методы учета доходов и расходов



Модуль 8.8. Сопоставление товарной и реализованной продукции



Модуль 8.9. Условно-чистая и чистая продукция: понятия и сущность

Чистая продукция (ЧП) – часть валовой продукции, которая остается за вычетом потребленных в процессе производства средств производства (сырья, материалов, топлива, энергии (**МЗ**), а также амортизации ОПФ (**А**)):

$$\text{ЧП} = \text{ВП} - \text{МЗ} - \text{А}.$$

Другими словами, **чистая продукция** представляет собой вновь созданную в отраслях материального производства стоимость:

$$\text{ЧП} = \text{ЗП} + \text{П},$$

где **ЗП** – зарплата работников, чей труд затрачен на создание продукции;
П – прибыль предприятия от продажи произведенного товара

Сумма чистой продукции всех отраслей материального производства составляет национальный доход общества

Также существует понятие **условно-чистой продукции (УЧП)**:

$$\text{УЧП} = \text{ВП} - \text{МЗ}$$

Существует положительный опыт применения данных показателей в нашей стране в 1970–80-е годы. В настоящее время механизм исчисления УЧП и ЧП не отработан, в хозяйственной деятельности эти показатели не используются

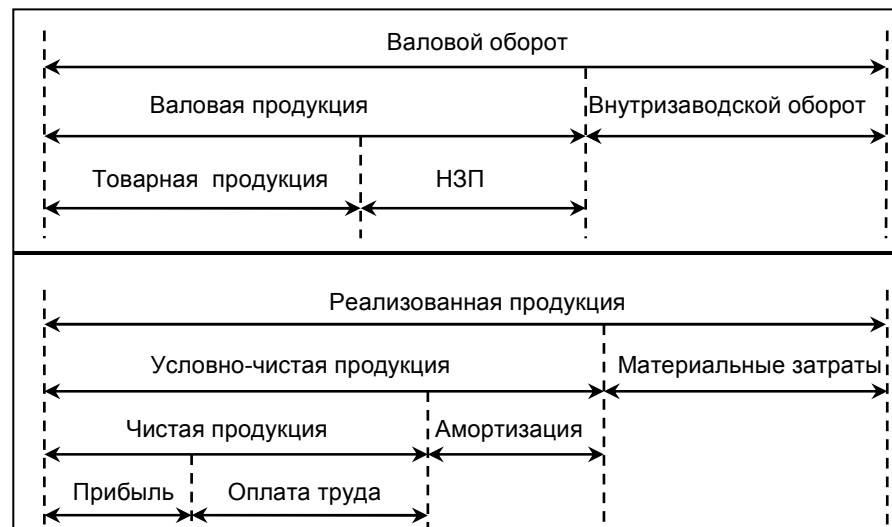
Модуль 8.11. Прибыль: понятие и функции

Прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости, порожденная всем авансированным капиталом, при этом источником прибавочной стоимости является труд наемных работников (К. Маркс)

Прибыль как важнейшая экономическая категория выполняет определенные функции:

1. **Результатирующая функция** – прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия; отражает конечный финансовый результат
2. **Стимулирующая функция** – прибыль является основным элементом финансовых ресурсов предприятия, источником самофинансирования предприятия (расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников и т.д.)
3. **Функция формирования бюджета** – прибыль выступает одним из источников формирования бюджетов различных уровней через механизм налогообложения

Модуль 8.10. Состав стоимостных показателей продукции

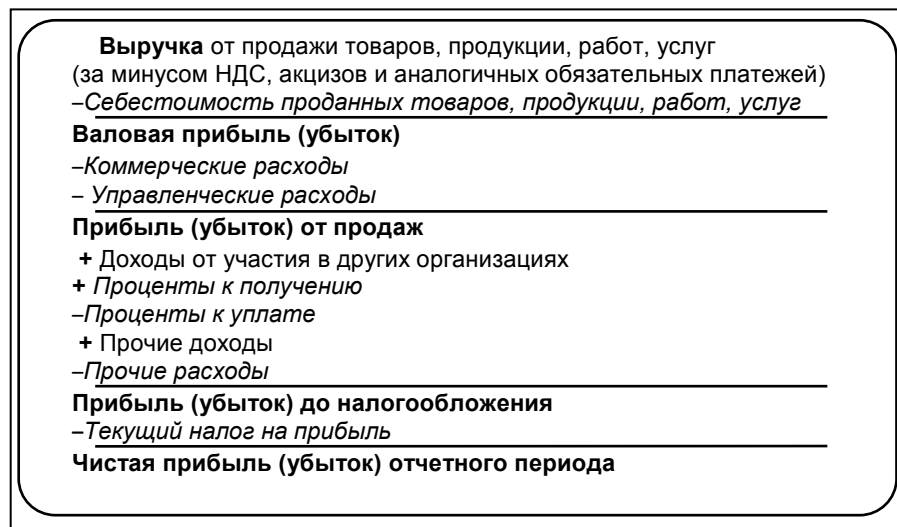


Модуль 8.12. Источники прибыли

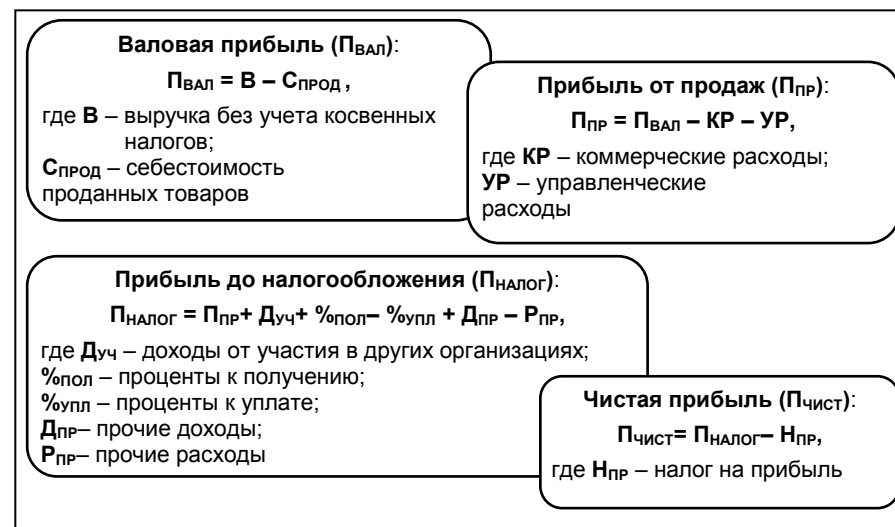
Источники прибыли:

1. Производственная и предпринимательская деятельность. Величина прибыли зависит:
 - от правильного выбора производственной ориентации предприятия по выпуску продукции;
 - создания конкурентоспособных условий продажи продукции (товаров, работ, услуг) – цена, сроки поставки,...;
 - объемов производства;
 - структуры снижения издержек
2. Монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции (противодействующие силы – антимонопольная политика государства, растущая конкуренция)
3. Осуществление нововведений (производство нового товара или услуги, создание нового качества товара; освоение нового рынка или рыночного сегмента; внедрение новой технологии; организационно-управленческие нововведения и реорганизация предприятия и т.д.)

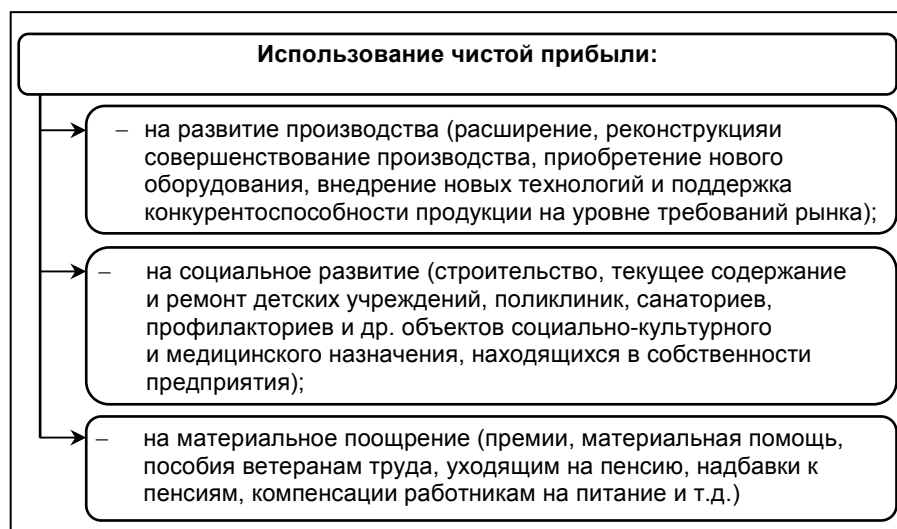
Модуль 8.13. Порядок формирования прибыли (агрегированный)



Модуль 8.14. Виды прибыли



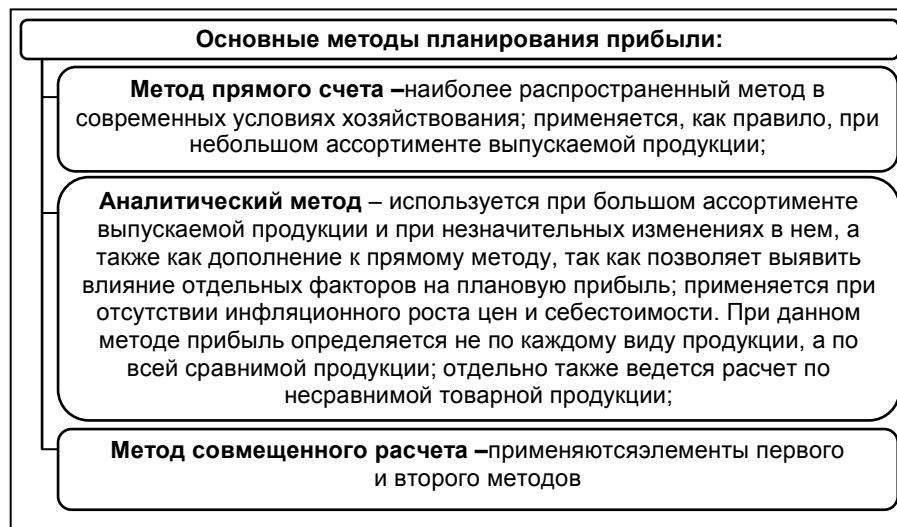
Модуль 8.15. Использование чистой прибыли



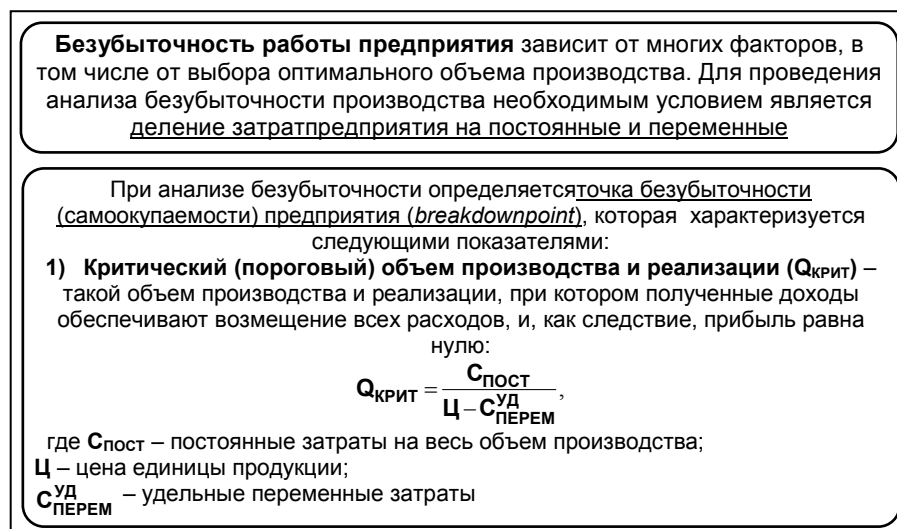
Модуль 8.16. Порядок формирования прибыли: зарубежный опыт

№	Показатель	Комментарии и перевод
1	Sales (Net Revenues)	
2	Cost of goods sold	
3	Gross Margin (Profit)	
4	Salaries	
5	EBDIT: Earnings before Depreciation, Interest and Tax	
6	Depreciation	
7	EBIT: Earnings before Interest and Tax	
8	Interest	
9	EBT: Earnings before Tax (Operating Income)	
10	Tax	
11	Net Earnings (Net Income)	
12	Dividends	
13	Retained Earnings	

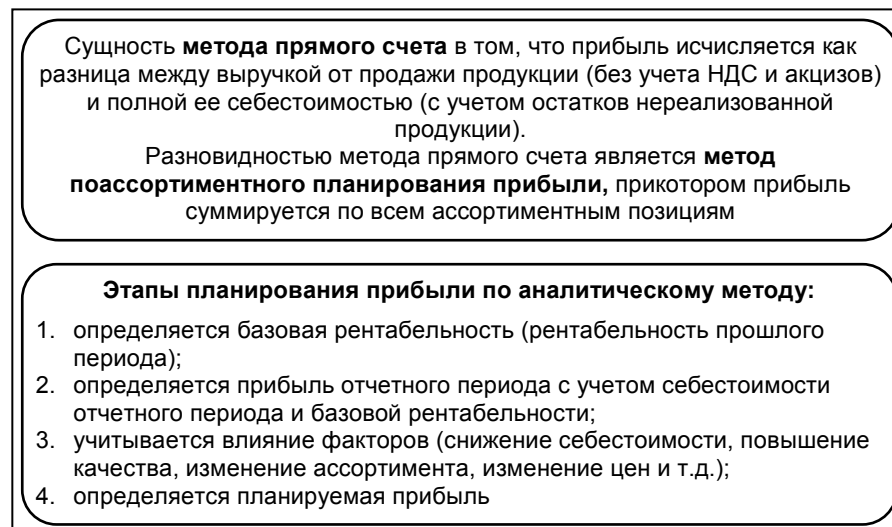
Модуль 8.17. Методы планирования прибыли



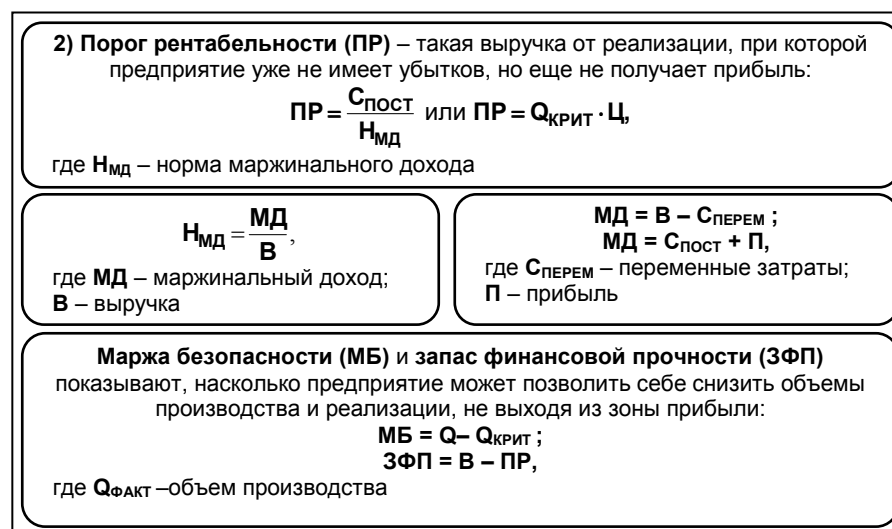
Модуль 8.19. Безубыточность работы предприятия: основные показатели



Модуль 8.18. Методы планирования прибыли



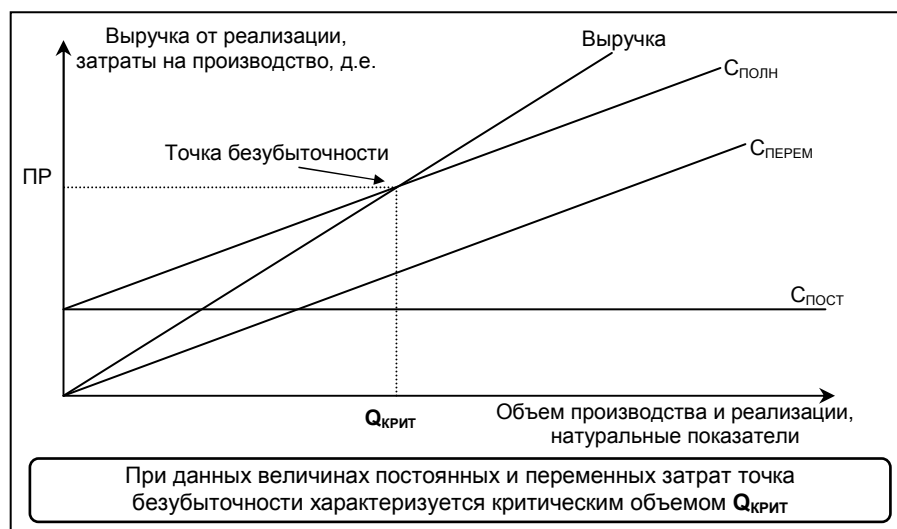
Модуль 8.20. Безубыточность работы предприятия: основные показатели



Модуль 8.21. Безубыточность работы предприятия: пример расчета

Дано:		
Показатель	Абсолютное значение	Относительное значение
Выручка от реализации (В)	2000	100%
Переменные затраты (С_{ПЕРЕМ})	1100	55%
Результат от реализации после покрытия переменных затрат – маржинальный доход (МД)	900	45% – <i>норма маржинального дохода</i>
Постоянные затраты (С_{Пост})	860	
Прибыль (П)	40	
Решение:		
Порог рентабельности (ПР)	$ПР = \frac{860}{0,45} = 1911$	
Запас финансовой прочности (ЗФП)	$ЗФП = 2000 - 1911 = 89$	
<i>Разделив значения показателей порога рентабельности (ПР) и запаса финансовой прочности (ЗФП) на цену единицы продукции, получим критический объем (Q_{крит}) и маржу безопасности (МБ)</i>		

Модуль 8.23. Определение точки безубыточности: базовый вариант



Модуль 8.22. Производственный (операционный) рычаг

Производственный (операционный) рычаг (OperatingLeverage) – это инструмент управления прибылью предприятия, основанный на оптимизации соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат

Эффект производственного (операционного) рычага – приращение эффективности за счет изменения объема производства и величины условно-переменных и условно-постоянных затрат.

Эффект производственного рычага (ЭПР) определяется:

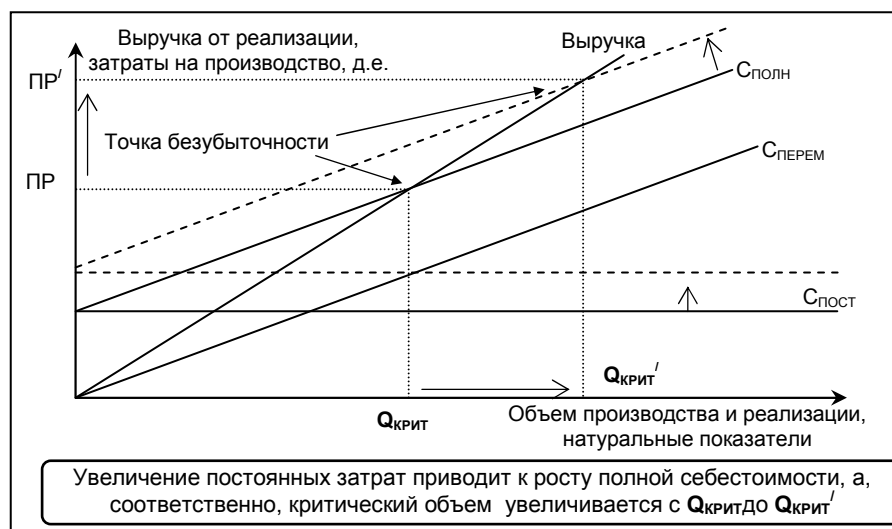
$$ЭПР = \frac{МД}{П}$$

Значение эффекта производственного рычага используется для прогнозирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки предприятия:

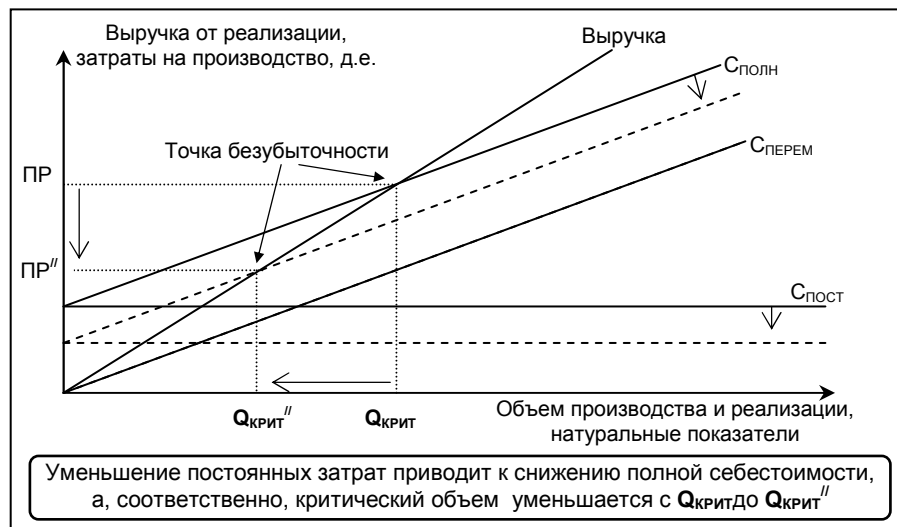
$$ЭПР = \frac{\Delta П}{\Delta В},$$

где $\Delta П$ – изменение прибыли, %;
 $\Delta В$ – изменение выручки от реализации, %

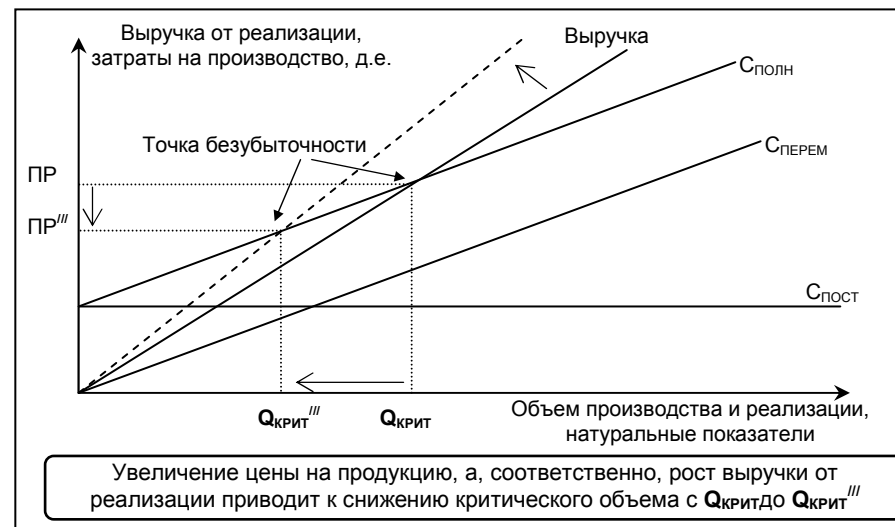
Модуль 8.24. Определение точки безубыточности: вариант 1



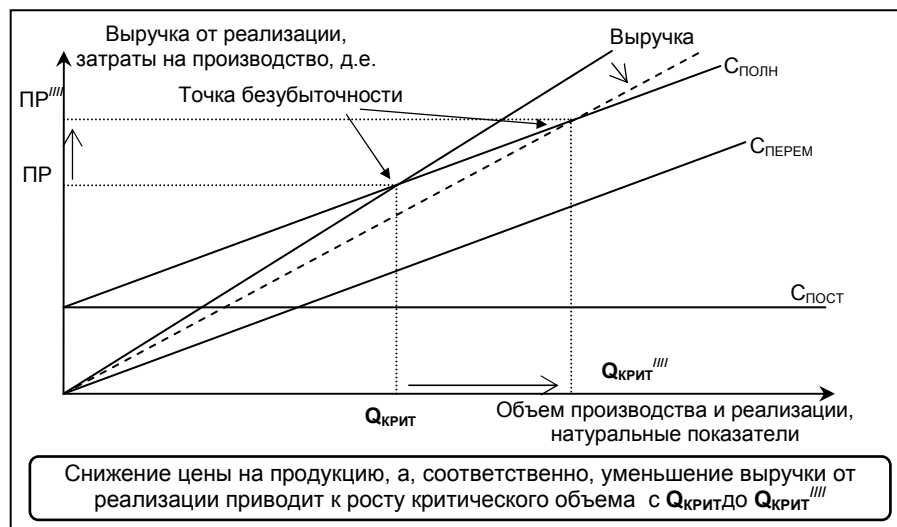
Модуль 8.25. Определение точки безубыточности: вариант 2



Модуль 8.26. Определение точки безубыточности: вариант 3



Модуль 8.27. Определение точки безубыточности: вариант 4



Модуль 8.28. Определение критического объема производства и реализации: пример расчета

Дано:
 Переменные затраты на единицу изделия = 10 д.е.
 Постоянные затраты на весь выпуск = 50 д.е.
 Цена единицы изделия = 15 д.е.
 Определить критический объем

$$Q_{КРИТ} = \frac{50}{15 - 10} = 10 \text{ ед.}$$

Критический объем производства и реализации равен 10 ед. изделия

Если цена увеличится с 15 д.е. до 20 д.е., то:

$$Q_{КРИТ} = \frac{50}{20 - 10} = 5 \text{ ед.}$$

Если цена снизится с 15 д.е. до 10 д.е., то:

$$Q_{КРИТ} = \frac{50}{10 - 10} = ? \text{ ед.}$$

Модуль 8.29. Показатели рентабельности: сущность и виды

<p>Рентабельность продукции (основной деятельности) ($R_{\text{прод}}$) определяет, сколько предприятие получает прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции:</p> $R_{\text{прод}} = \frac{П_{\text{пр}}}{С_{\text{полн}}},$ <p>где $П_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж; $С_{\text{полн}}$ – полная себестоимость проданной продукции</p>
<p>Рентабельность продаж ($R_{\text{продаж}}$) характеризует размер прибыли в расчете на 1 рубль выручки:</p> $R_{\text{продаж}} = \frac{П_{\text{пр}}}{В},$ <p>где $В$ – выручка от продажи продукции (без учета НДС и акцизов)</p>
<p>Рентабельность производственных фондов ($R_{\text{пр.ф}}$) определяет, сколько прибыли приносит каждый рубль, вложенный в основные (ОПФ) и оборотные производственные фонды (ОБПФ):</p> $R_{\text{пр.ф}} = \frac{П_{\text{пр}}}{\text{ОПФ} + \text{ОБПФ}}$

Модуль 8.31. Зарубежный опыт управления рентабельностью

<p><u>Экономическая рентабельность</u></p> $ROA = \frac{\text{Net Income}}{\text{Assets}} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}} \cdot \frac{\text{Sales}}{\text{Assets}} = ROS \cdot AT,$ <p>где AT (Assets Turnover) – коэффициент оборачиваемости активов</p>
<p><u>Формула Дюпона (Du Pont Formula)</u></p> $ROE = \frac{\text{Net Income}}{\text{Equity}} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}} \cdot \frac{\text{Sales}}{\text{Assets}} \cdot \frac{\text{Assets}}{\text{Equity}} = ROS \cdot AT \cdot K,$ <p>где K – коэффициент соотношения активов и собственного капитала</p>

Модуль 8.30. Зарубежный опыт оценки рентабельности

<p><u>Return on Equity</u></p> $ROE = \frac{\text{Net Income}}{\text{Equity}}$	<p><u>Рентабельность собственных средств</u></p> $РСС = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$
<p><u>Return on Assets</u></p> $ROA = \frac{\text{Net Income}}{\text{Assets}}$	<p><u>Рентабельность активов (экономическая рентабельность)</u></p> $РА = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы (ОПФ + ОБПФ)}}$
<p><u>Return on Sales</u></p> $ROS = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}}$	<p><u>Рентабельность продаж</u></p> $РП = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Реализованная продукция}}$

Модуль 8.32. Эффект финансового рычага: понятие и сущность

<p>Эффект финансового рычага (FinancialLeverage) – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита:</p> $ROE = ROA + FL;$ <p>FL = Дифференциал · Плечо рычага, (ROA – C%) (Debt / Equity)</p> <p>где C%—ставка процента за пользование кредитом; Debt – заемный капитал</p>	
<p><u>Пример 1</u></p> <p><i>Дано:</i> ROA = 15%; C% = 10%; Debt = 10 д.е.; Equity = 20 д.е. <i>Решение:</i> FL = (15 – 10) · (10 / 20) = 2,5%; ROE = 15% + 2,5% = 17,5%</p>	<p><u>Пример 2</u></p> <p><i>Дано:</i> ROA = 10%; C% = 15%; Debt = 10 д.е.; Equity = 20 д.е. <i>Решение:</i> FL = (10 – 15) · (10 / 20) = -2,5%; ROE = 15% + (-2,5%) = 12,5%</p>

Показатель	Предприятие А	Предприятие Б
EBIT (Earnings before Interest and Tax)	200	200
Assets	1000 (СК)	1000 (500 - СК, 500 - ЗК)
Interest	–	75 (75 / 500 = 15%)
EBT (Earnings before Tax)	200	125
Tax (20%)	40	25
Net Earnings (NetIncome)	160	100
ROE	160 / 1000 = 16%	100 / 500 = 20%

Норма распределения – показатель выплаты дивидендов:

$$PR(\text{Payout Ratio}) = \frac{\text{Dividends}}{\text{Net Income}}$$

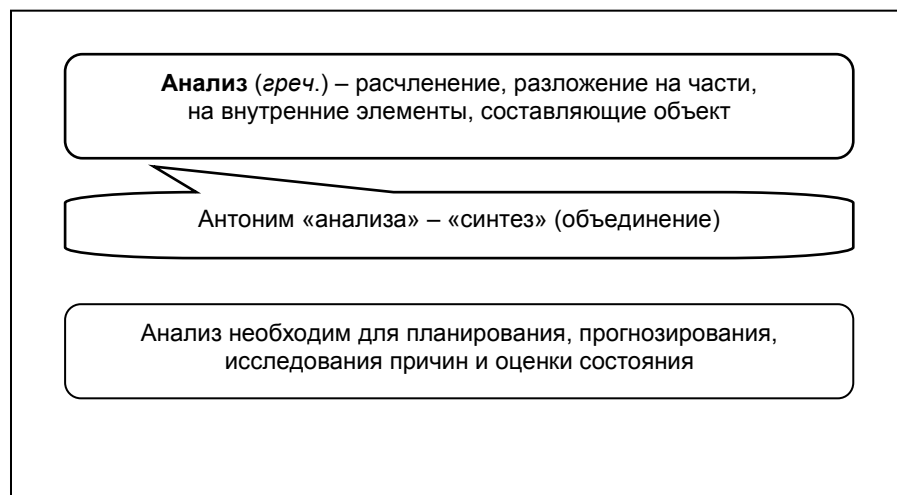
Внутренние темпы роста и темпы роста собственного капитала:

$$RG(\text{Rate of Equity's Growth}) = ROE \cdot (1 - PR).$$

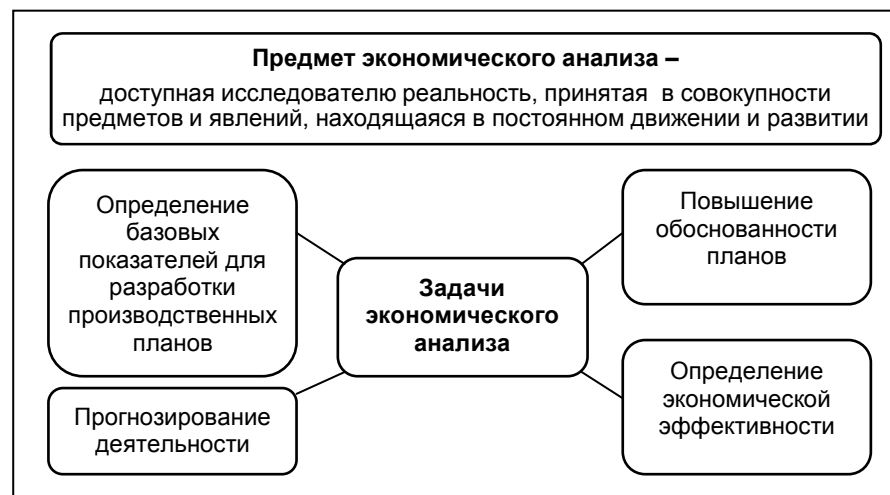
Например: $PR = 25\%$, $ROE = 20\%$;
 $RG = 20\% \times (1 - 0,25) = 15\%$

Тема 9. Основы экономического анализа

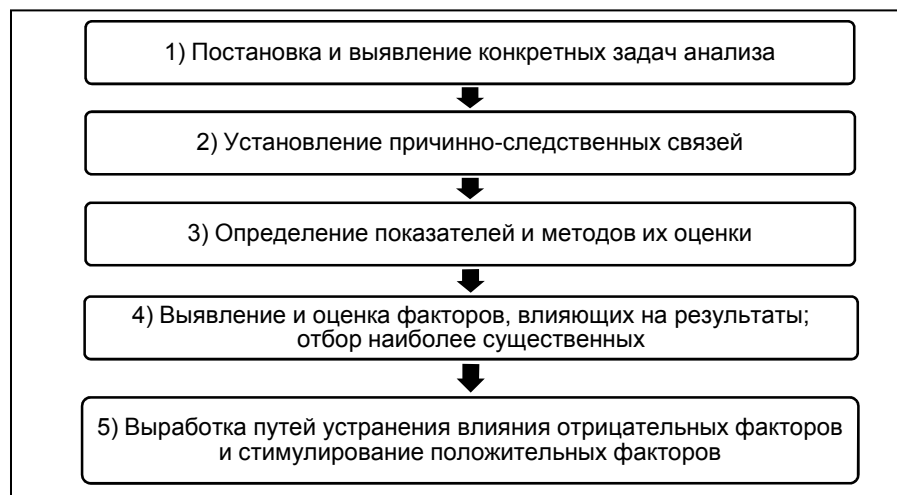
Модуль 9.1. Экономический анализ: сущность и понятие



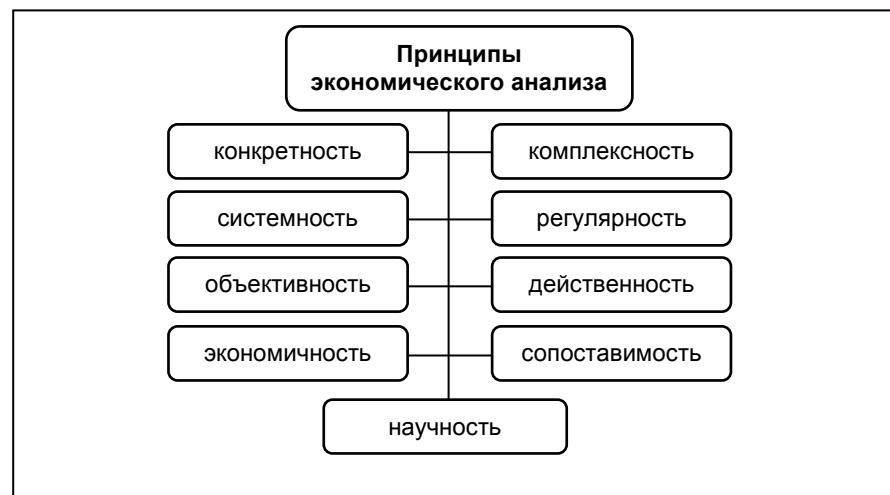
Модуль 9.2. Предмет и задачи экономического анализа



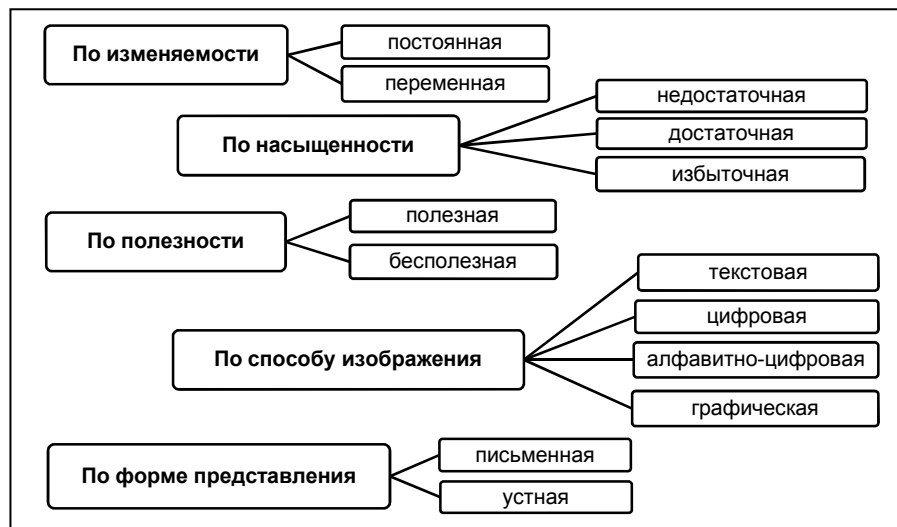
Модуль 9.3. Содержание экономического анализа



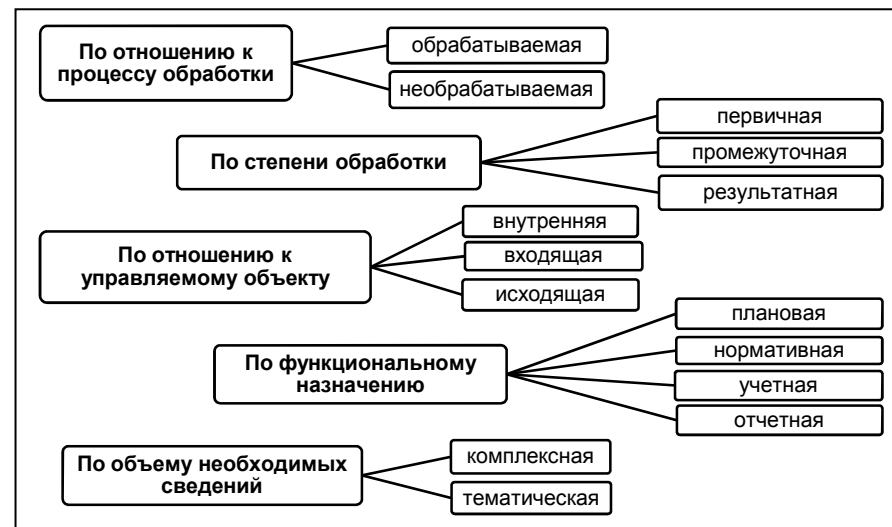
Модуль 9.4. Принципы экономического анализа



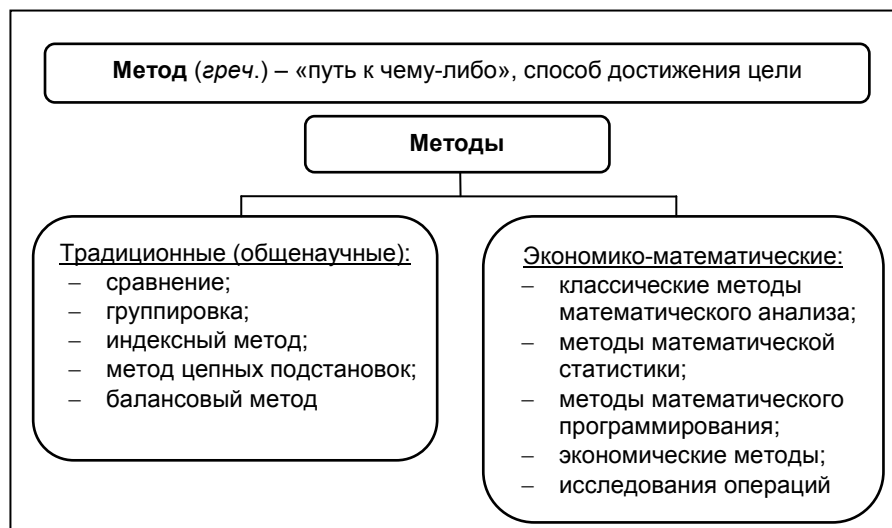
Модуль 9.5. Классификация экономической информации



Модуль 9.6. Классификация экономической информации



Модуль 9.7. Методы и приемы экономического анализа



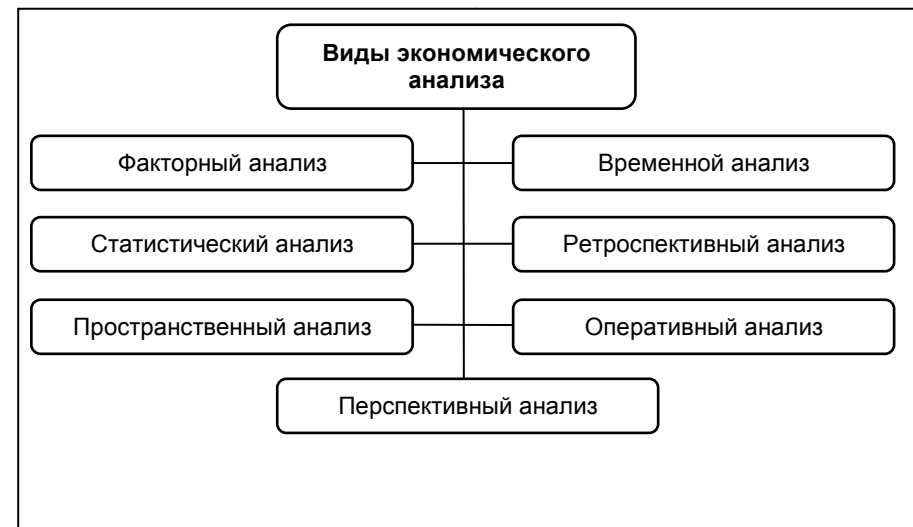
Модуль 9.8. Количественные методы экономико-финансового анализа



Модуль 9.9 – Виды экономического анализа



Модуль 9.10 – Виды экономического анализа



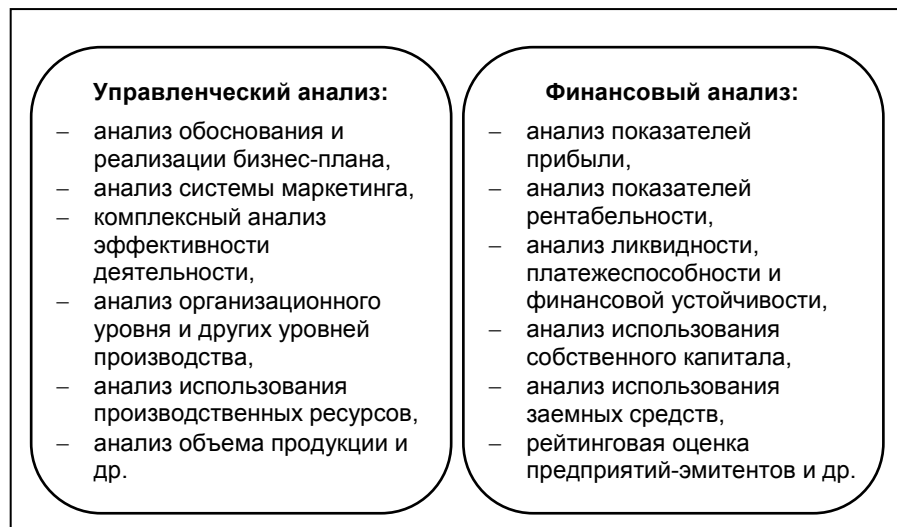
Модуль 9.11. Пользователи экономического анализа



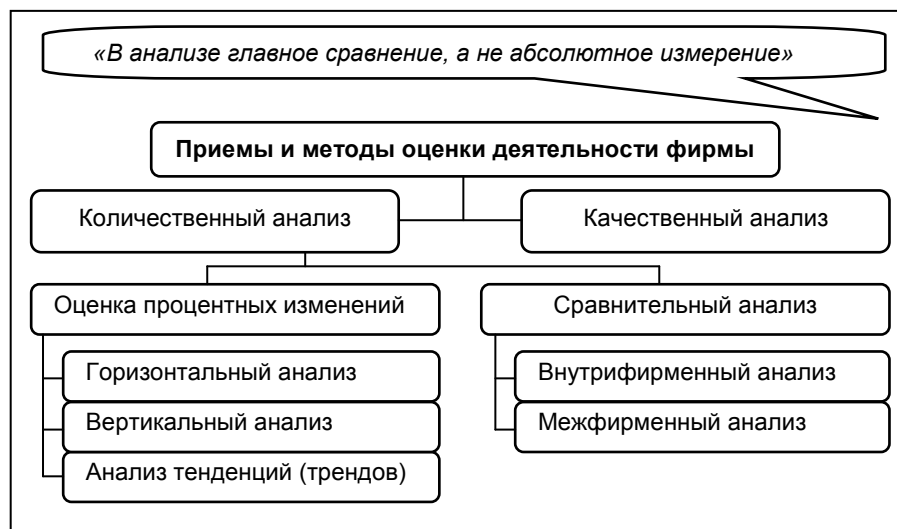
Модуль 9.12. Классификация видов экономического анализа



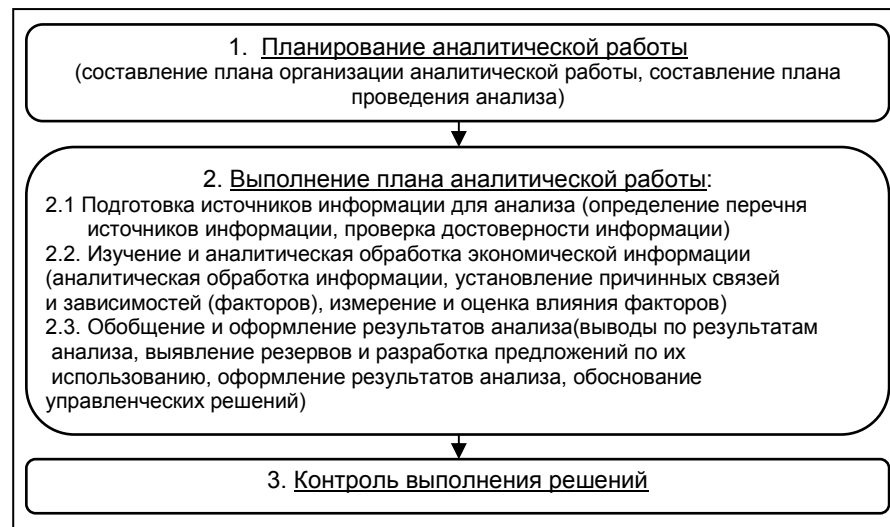
Модуль 9.13. Управленческий и финансовый анализ



Модуль 9.15. Оценка деятельности фирмы: основные приемы



Модуль 9.14. Этапы экономического анализа

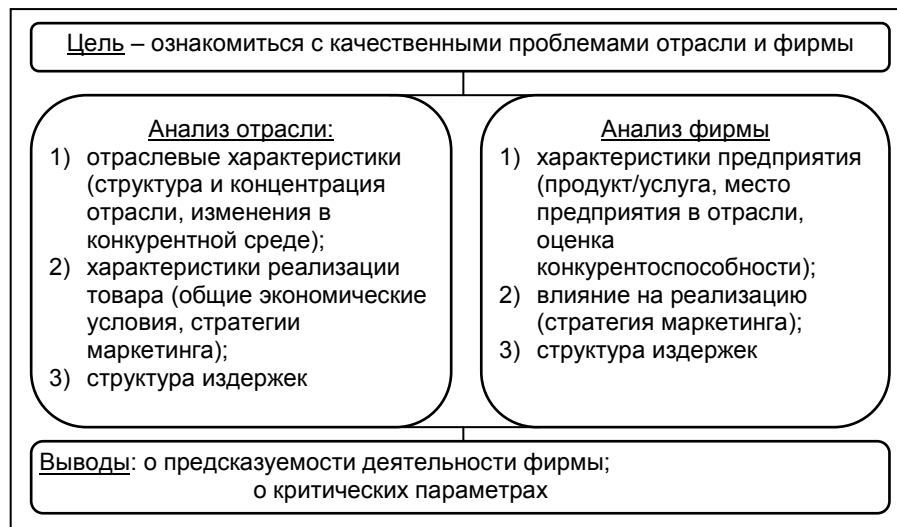


Модуль 9.16. Оценка процентных изменений

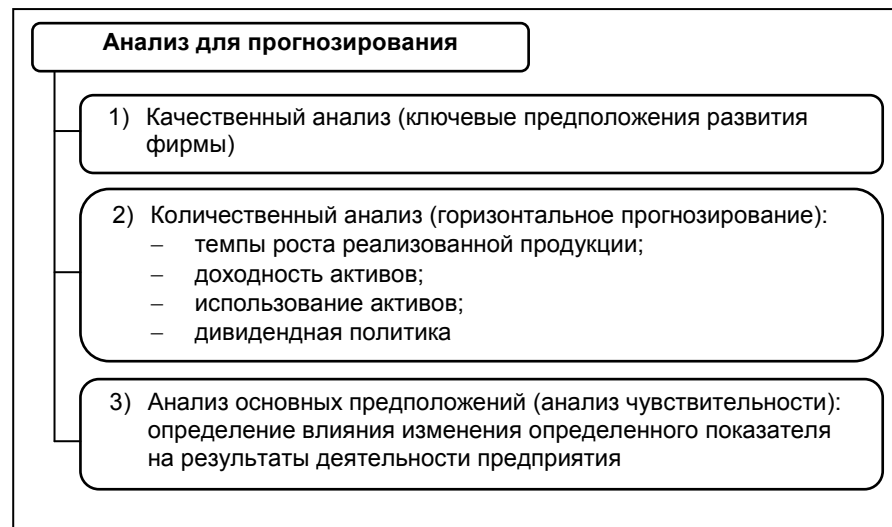
Горизонтальный и трендовый анализ				
Период	t	t + 1	t + 2	t + 3
Показатель	100	110	132	145
Горизонтальные процентные изменения	-	$\frac{110}{100}$	$\frac{132}{110}$	$\frac{145}{132}$
Трендовые процентные изменения	-	$\frac{110}{100}$	$\frac{132}{100}$	$\frac{145}{100}$

Вертикальный анализ		
Элемент	Значение	Структура, %
1	120	$120 / 860 = 14$
2	230	$230 / 860 = 27$
3	450	$450 / 860 = 52$
4	60	$60 / 860 = 7$
Итого:	860	100

Модуль 9.17. Качественный анализ: цель и результаты



Модуль 9.18. Оценка деятельности фирмы: анализ для прогнозирования

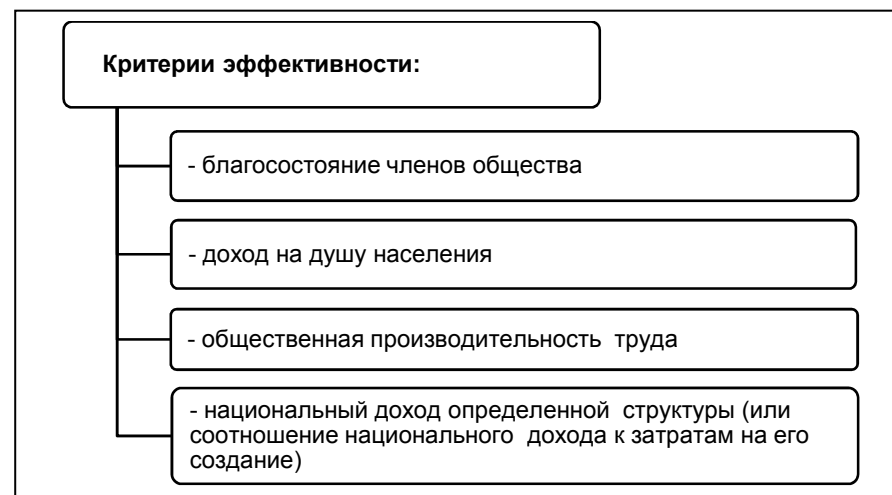


Тема 10. Эффективность производства: оценка и управление

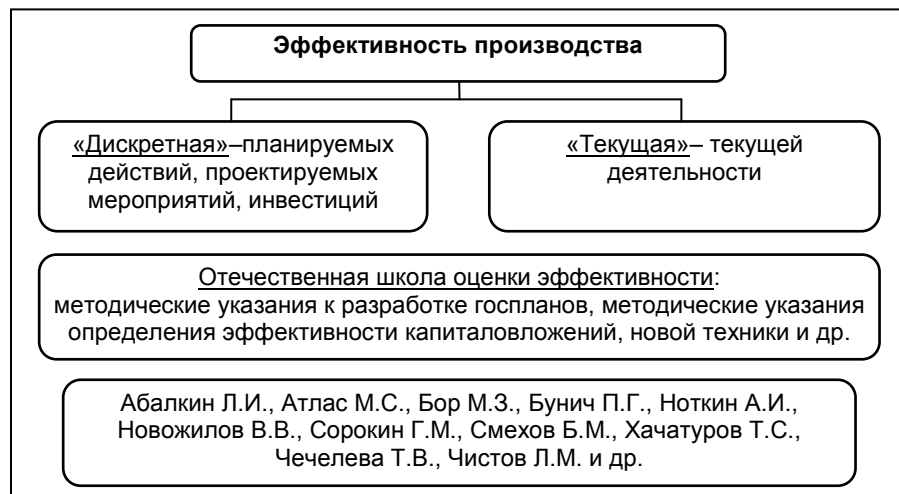
Модуль 10.1. Эффективность: понятие и сущность



Модуль 10.2. Критерии эффективности общественного производства



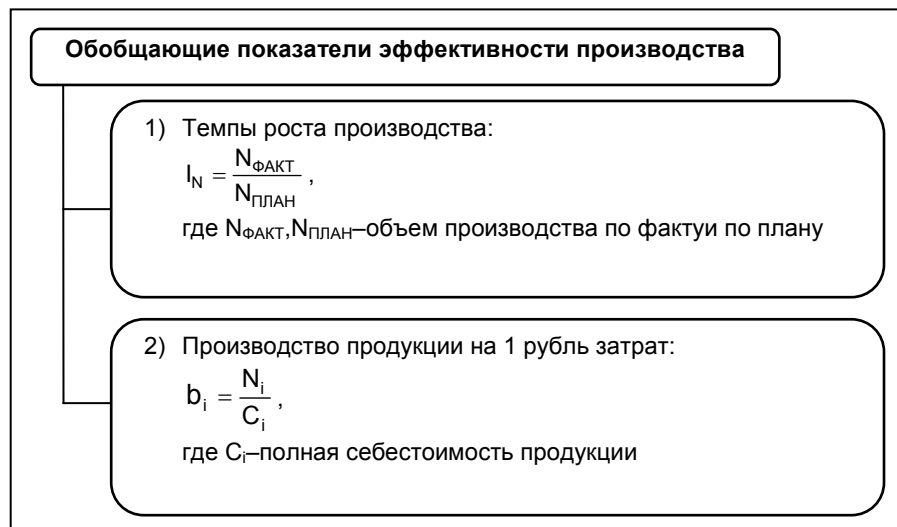
Модуль 10.3. Эффективность производства



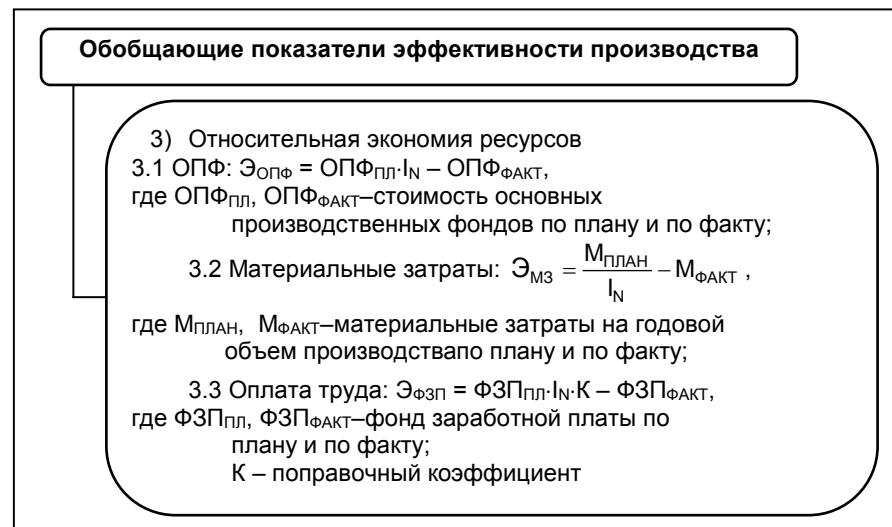
Модуль 10.4. Эффективность производства: критерии и показатели



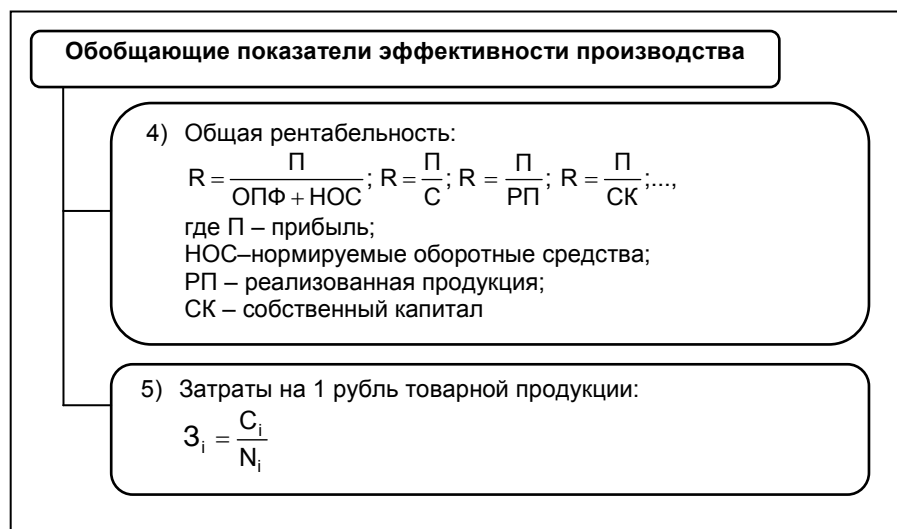
Модуль 10.5. Система обобщающих показателей эффективности



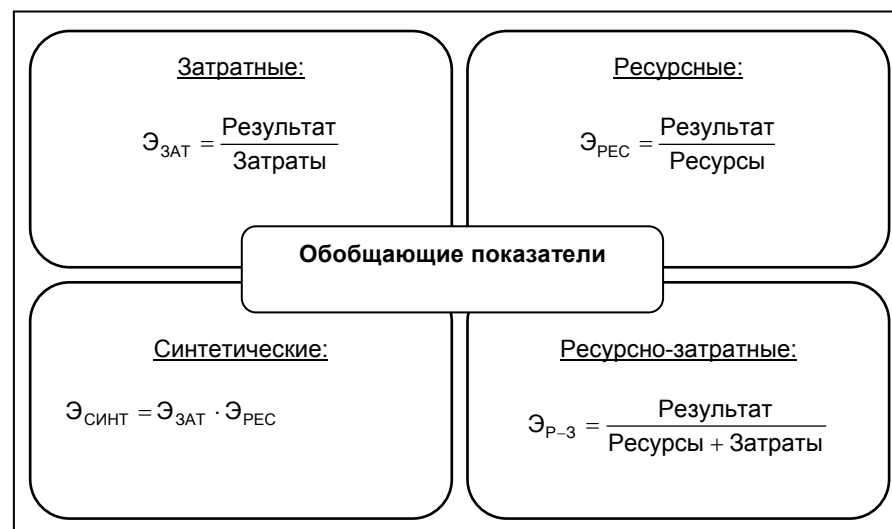
Модуль 10.6. Система обобщающих показателей эффективности



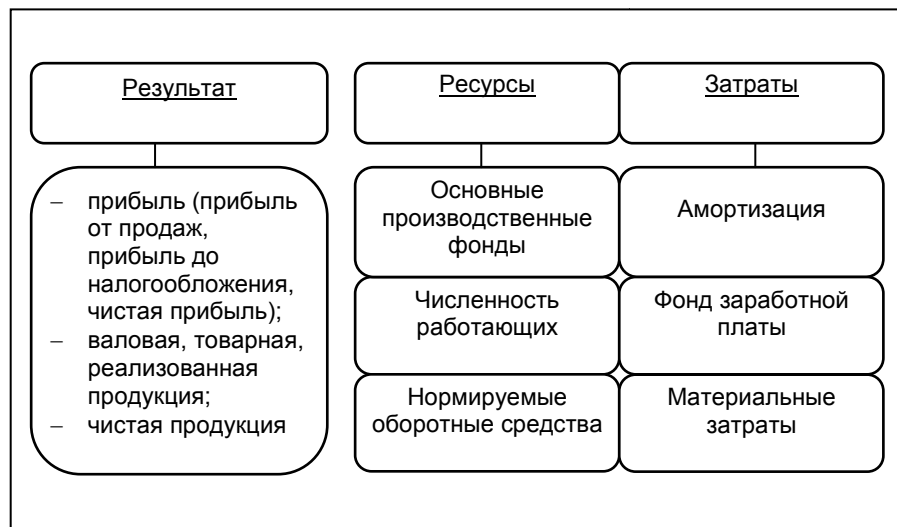
Модуль 10.7. Система обобщающих показателей эффективности



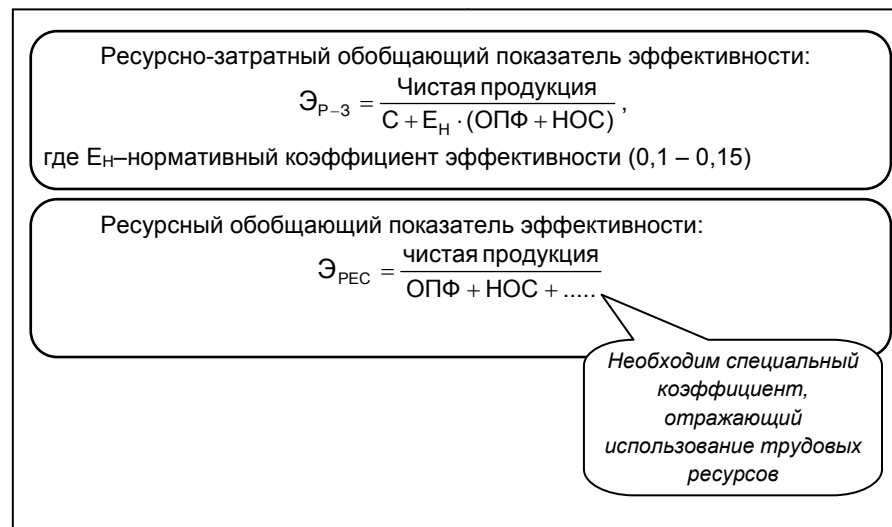
Модуль 10.8. Виды обобщающих показателей



Модуль 10.9. Обобщающие показатели: результат, ресурсы, затраты



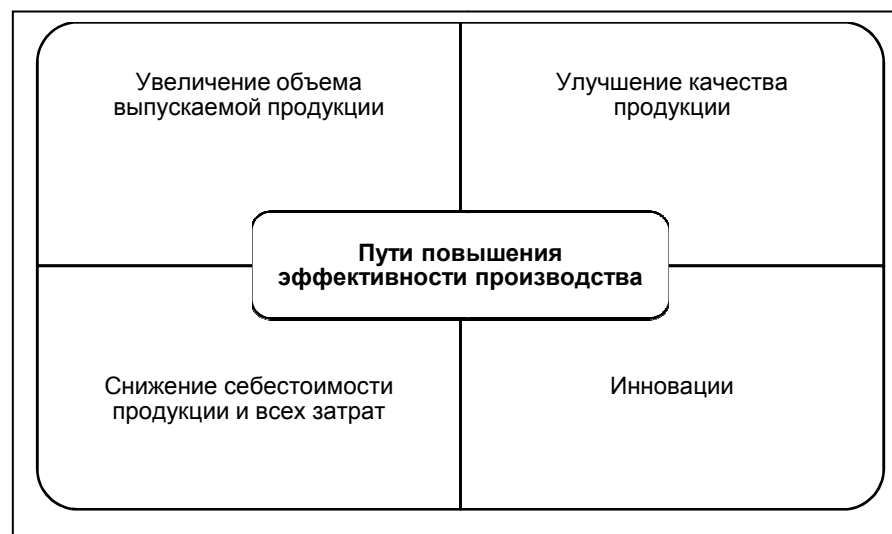
Модуль 10.10. Примеры обобщающих показателей эффективности



Модуль 10.11. Эффективность использования отдельных ресурсов

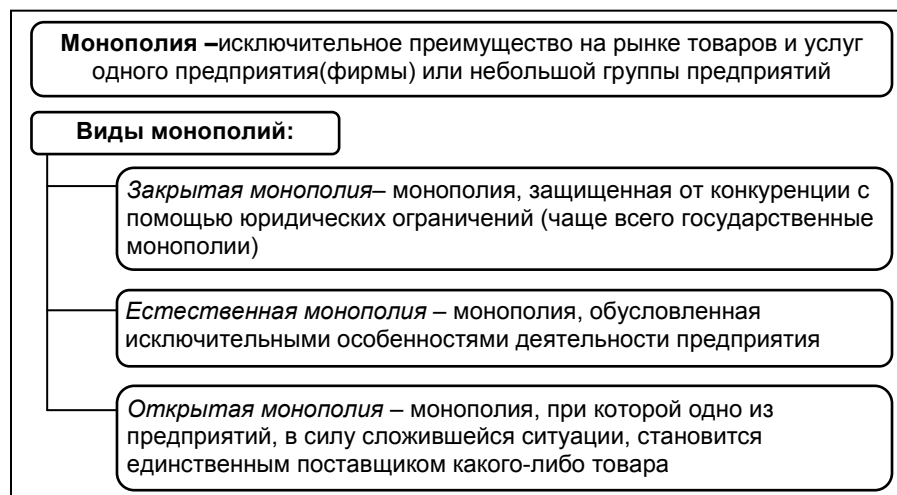
Элемент производства	Рабочая сила (Ч)	Орудие труда (ОПФ)	Предмет труда (М)	Продукт труда (N)
Ч		Трудоемкость обслуживания ОПФ Ч / ОПФ ↓	Трудоемкость переработки сырья Ч / М ↓	Трудоемкость продукции Ч / N ↓
ОПФ	Фондовооруженность труда ОПФ / Ч ↑		Фондоемкость предметов труда ОПФ / М ↓	Фондоемкость продукции ОПФ / N ↓
М	Материалоемкость труда М / Ч ↓↑	Материалоемкость ОПФ М / ОПФ ↓↑		Материалоемкость продукции М / N ↓↑
N	Производительность труда N / Ч ↑	Фондоотдача N / ОПФ ↑	Материалотдача N / М ↑	

Модуль 10.12. Пути повышения эффективности производства

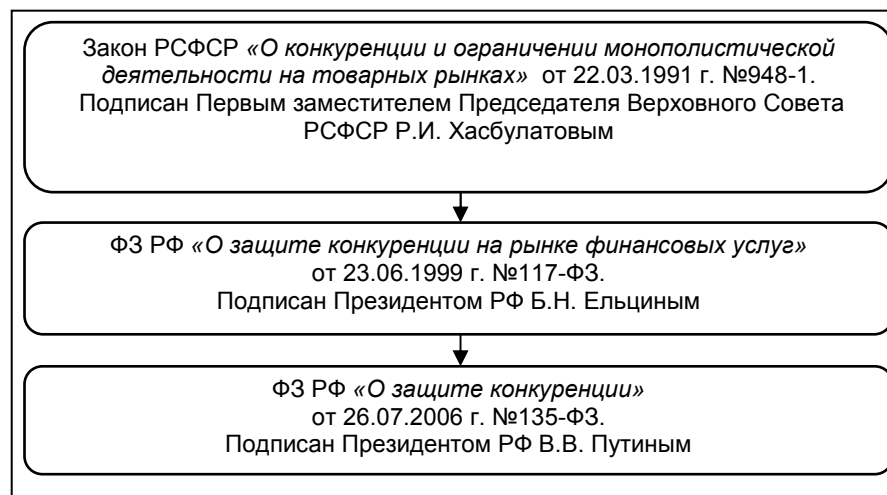


Тема 11. Антимонопольное регулирование

Модуль 11.1. Монополия: сущность и виды



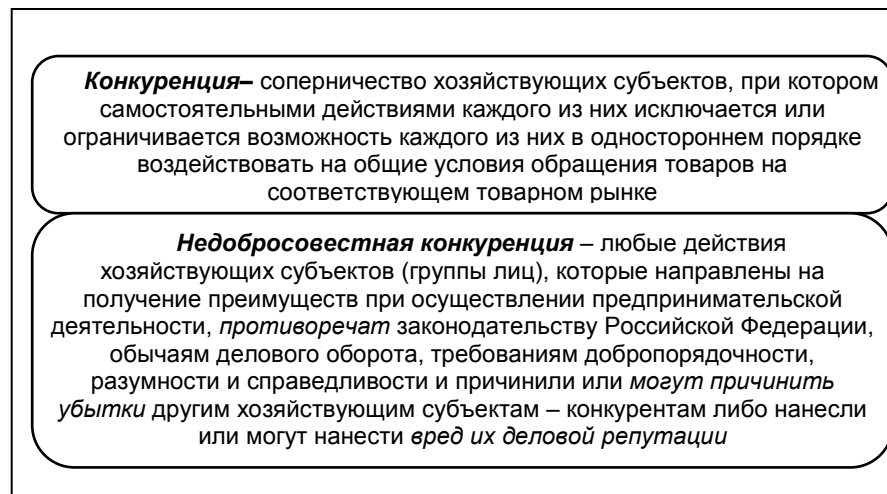
Модуль 11.2. ФЗ РФ «О защите конкуренции»: историческая справка



Модуль 11.3. ФЗ РФ «О защите конкуренции». Глава 1



Модуль 11.4. ФЗ РФ «О защите конкуренции». Глава 1



Монополистическая деятельность – злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные в соответствии с федеральными законами монополистической деятельностью

Доминирующее положение – положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара, дающее им возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке и устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов или затруднять им доступ на этот товарный рынок

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта – субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии

Монопольно высокая (низкая) цена – цена, установленная хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение

Цена товара не признается монопольно высокой (низкой), если она установлена субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного в соответствии с законодательством РФ

Признаки доминирующего положения ХС на рынке:

- 1) доля на рынке определенного товара превышает 50%, если только не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение ХС на товарном рынке не является доминирующим;
- 2) доля на рынке менее 50%, если ФАС установит «нарушения конкуренции» (ограничение доступа на рынок, формирование альянсов, цена / спрос и др.)

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%

Глава 2. Монополистическая деятельность. Недобросовестная конкуренция

Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением.

Запрещаются действия (бездействие), результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе:

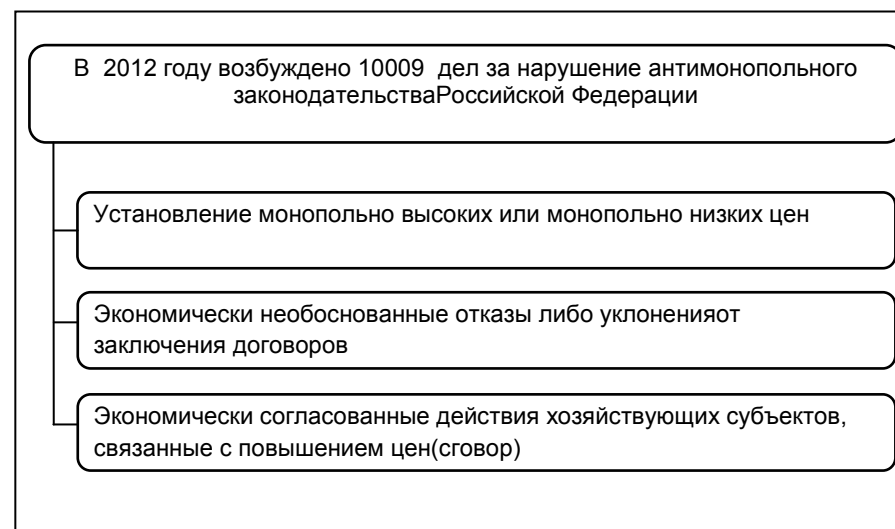
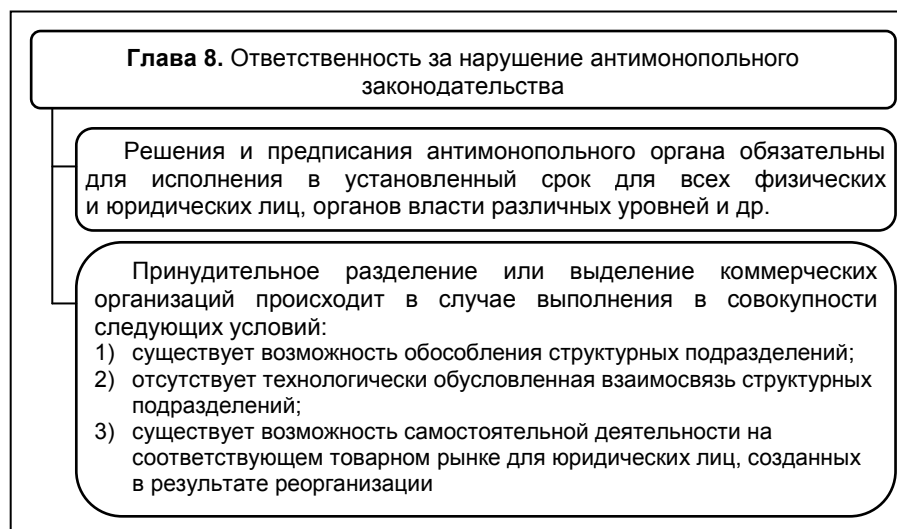
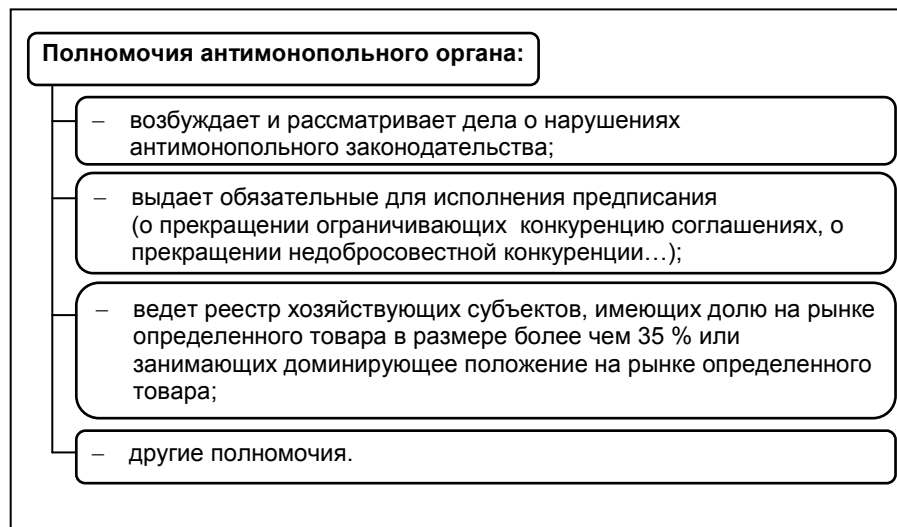
- 1) установление, поддержание монопольно высокой (низкой) цены;
- 2) изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;
- 3) навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора;

4)	экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара;
5)	экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными покупателями;
6)	экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен на один и тот же товар;
7)	создание дискриминационных условий;
8)	создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;
9)	нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования

Запрет на недобросовестную конкуренцию. Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:	
1)	распространение ложных, неточных или искаженных сведений, наносящих убытки или ущерб деловой репутации хоз. субъекта;
2)	введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;
3)	некорректное сравнение товаров, производимых различными хозяйствующими субъектами;
4)	продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности;
5)	незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну

Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов, которые приводят или могут привести:	
1)	к установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок и т. д.;
2)	повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
3)	разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи (покупки) товаров, ассортименту реализуемых товаров...;
4)	экономически или технологически не обоснованному отказу от заключения договоров;
5)	сокращению или прекращению производства товаров;
6)	созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам и др.

Главы 3, 4, 5, 9, 10 специального назначения (здесь не рассматриваются)	
Глава 6. Функции и полномочия антимонопольного органа	
Функции антимонопольного органа:	
–	обеспечивает государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства;
–	выявляет нарушения антимонопольного законодательства, принимает меры по прекращению данных нарушений и привлекает к ответственности за такие нарушения;
–	предупреждает монополистическую деятельность, недобросовестную конкуренцию, другие нарушения антимонопольного законодательства



Модуль 11.17. Практика антимонопольного регулирования в России

Пример. О привлечении к ответственности по делу в отношении ООО «Эльдорадо» (август 2010 г.).

В сентябре 2009 г. реклама ООО «Эльдорадо» утверждала о представлении в период акции скидки с цены товара в размере 50 %, на самом деле выдавались купоны (по 100 и 500 руб.) на последующие покупки (недоверенная реклама).

Штраф, согласно КоАП, – 40 000 руб.

Пример. Об административном правонарушении ОАО «Газета Метро» (декабрь 2010 г.).

Московский тираж газеты оказался завышенным по сравнению с фактически указанным (акт недобросовестной конкуренции).

Штраф – 100 000 руб.

Модуль 11.18. Практика антимонопольного регулирования в России

Пример. О нарушении Правительством Санкт-Петербурга и ОАО «Фонд имущества» антимонопольного законодательства (февраль 2011 г.)

Выставление на торги 462 земельных участков для строительства гаражей единым лотом (нарушение принципа равноступности инвесторов – ограничение конкуренции). Предписание не было выдано в связи с добровольным устранением нарушения.

Пример. О нарушении требований законодательства РФ о рекламе (май 2014 г.)

Оператор сотовой связи ОАО «Вымпел-Коммуникации» распространял рекламу бонусной программы «Счастливое время» без сообщения об условиях предоставления бонусов (искажение смысла рекламы и введение потребителя в заблуждение о действительных условиях бонусной программы).

Штраф – 100 000 руб.

Модуль 11.19. История антимонопольного регулирования

История антимонопольного регулирования

1889г., Канада – Первый антимонопольный закон



1890г., США – Принятие закона Шермана (сенатор Джон Шерман)



1914 г., США – Акт федеральной торговли (акт Клейтона)



1957 г. – Антитрестовое положение в Римском договоре о создании Европейского сообщества («общего рынка»)

Модуль 11.20. Международный опыт антимонопольного регулирования

Антитрестовое законодательство

1947, 1953 гг. – Япония

1948, 1956, 1965, 1976 гг. – Великобритания

1945, 1986 гг. – Франция

В большинстве стран осуществляется антимонопольное регулирование, *отсутствует* оно в таких странах, как: Афганистан, Гонконг, Ливия, Куба, Ангола, Кувейт и некоторых других

Антимонопольное законодательство в большинстве стран *НЕ содержит формального запрещения монополий*, а предусматривает частичный государственный контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов

Акт о монополиях и слияниях (Великобритания, 1965г.) предусматривает возможность расследования отдельных слияний и поглощений

Модуль 11.21. Международный опыт антимонопольного регулирования

Закон о картелях (ФРГ, 1957 г.) признает недействительными некоторые картельные соглашения.

Содержание закона Шермана:
вне закона признаются тресты, пулы и иные объединения.

Наказание: штраф до 250 тыс. долл. для корпораций – до 10 млн. долл. и уголовная ответственность (от 1 до 3 лет)

Содержание акта Клейтона:
недопустима нечестная торговая практика, дискриминация в ценах, ослабление конкуренции

Модуль 11.22. Международный опыт антимонопольного регулирования

Пример. В 1934 г. американское правительство обвинило компанию Уильяма Боинга в монополизме.

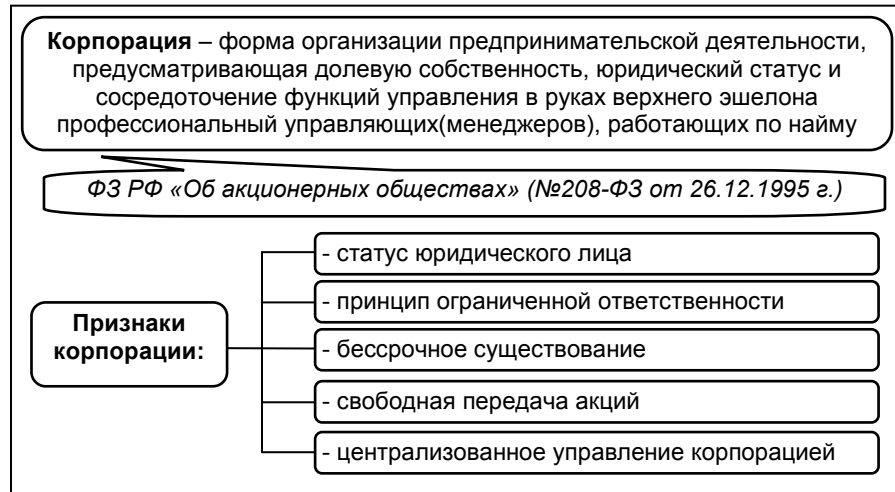
Наказание: Компания должна была быть разделена на три части (в соответствии с новым законом «Об авиапочте»).

Частная собственность У. Боинга была признана «общественным ресурсом», которым можно управлять «свободно» до тех пор, пока это соответствует общественным интересам.

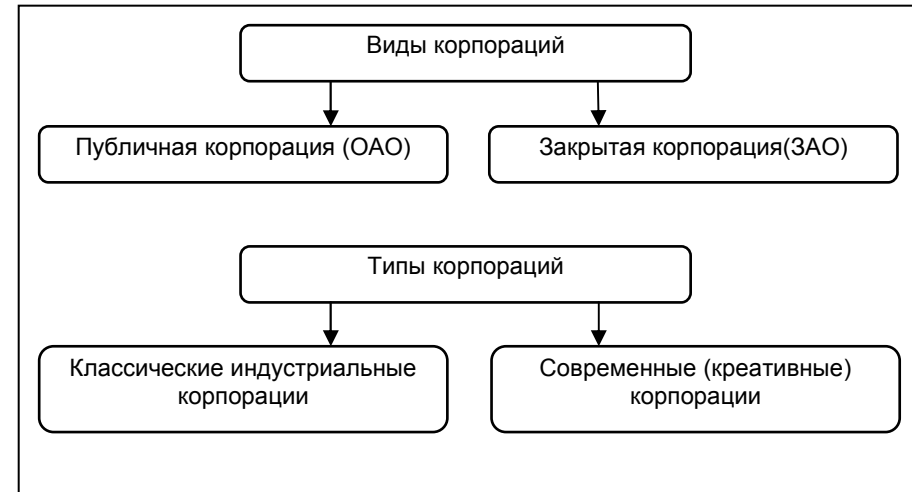
Результат: Разочарованный У. Боинг покинул авиацию, продал свои акции и в течение оставшихся 22 лет своей жизни занимался преимущественно разведением лошадей.

Тема 12. Корпоративное управление

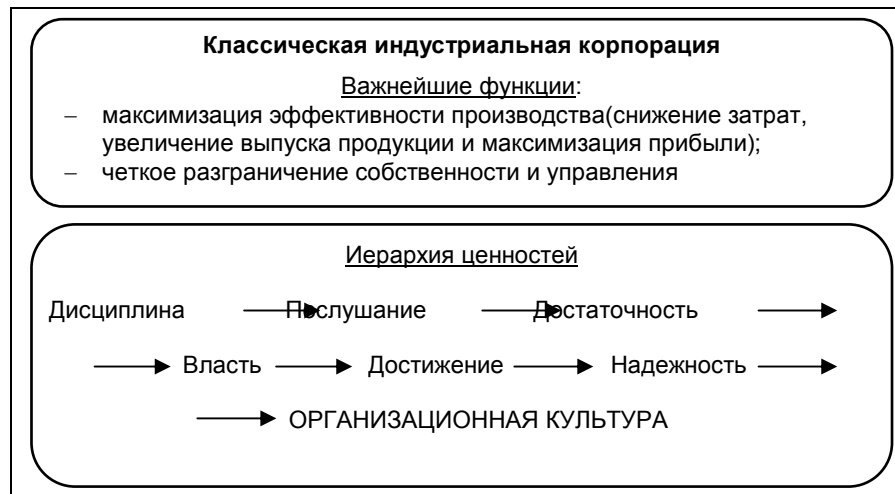
Модуль 12.1. Корпорация: понятие и сущность



Модуль 12.2. Виды и типы корпораций



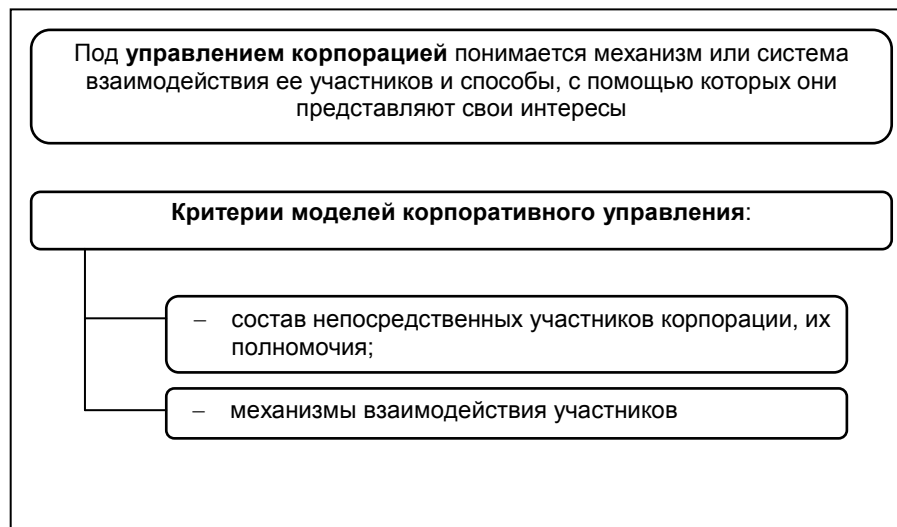
Модуль 12.3. Классическая индустриальная корпорация



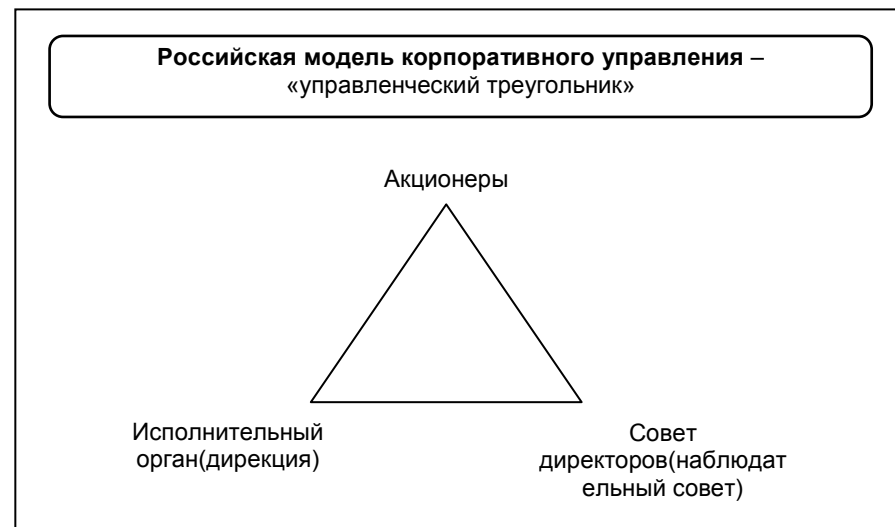
Модуль 12.4. Современная (креативная) корпорация



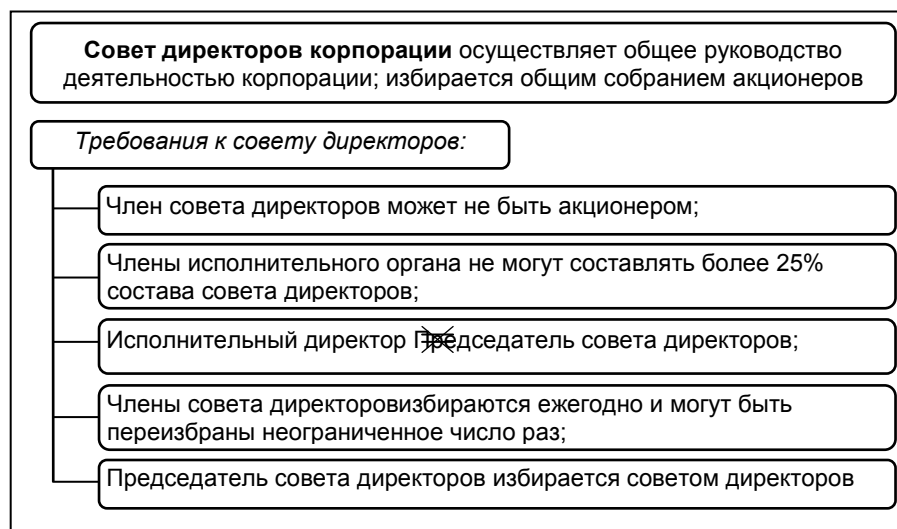
Модуль 12.5. Управление корпорацией: сущность и критерии моделей



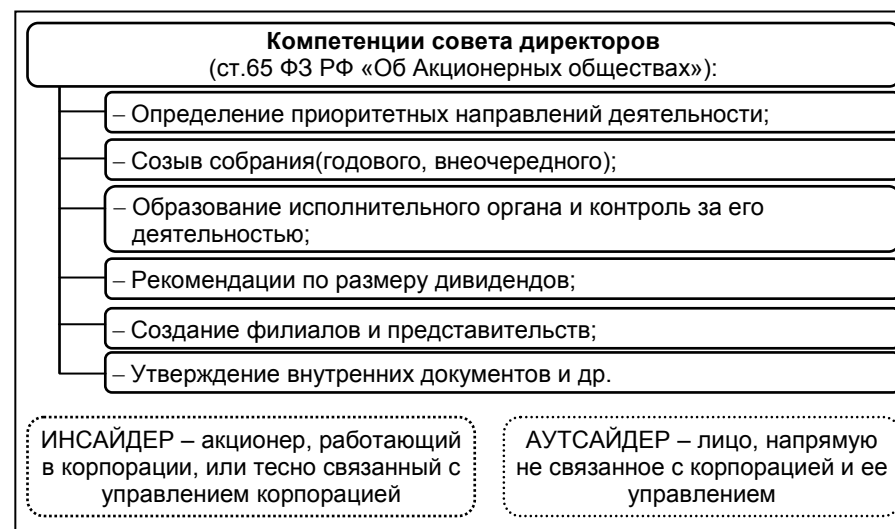
Модуль 12.6. Ключевые фигуры управления корпорацией



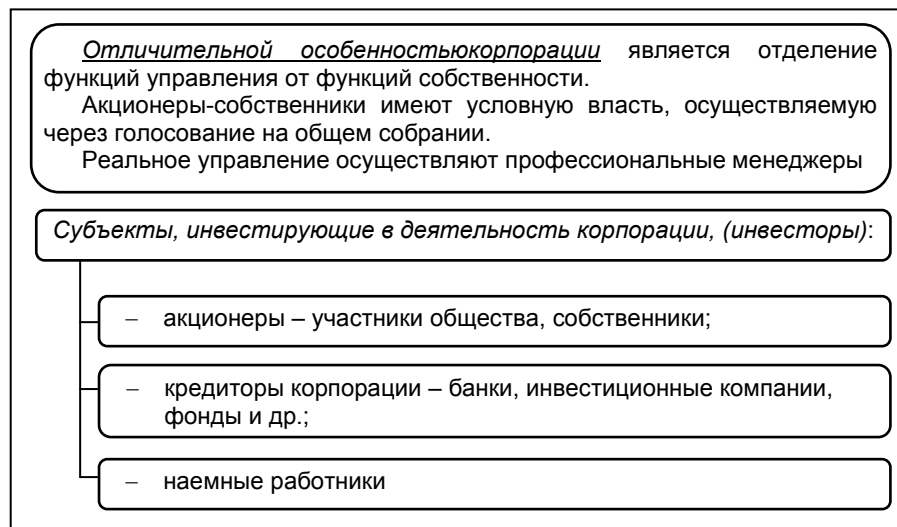
Модуль 12.7. Совет директоров: основные положения



Модуль 12.8. Компетенции совета директоров



Модуль 12.9. Особенности менеджмента корпорации



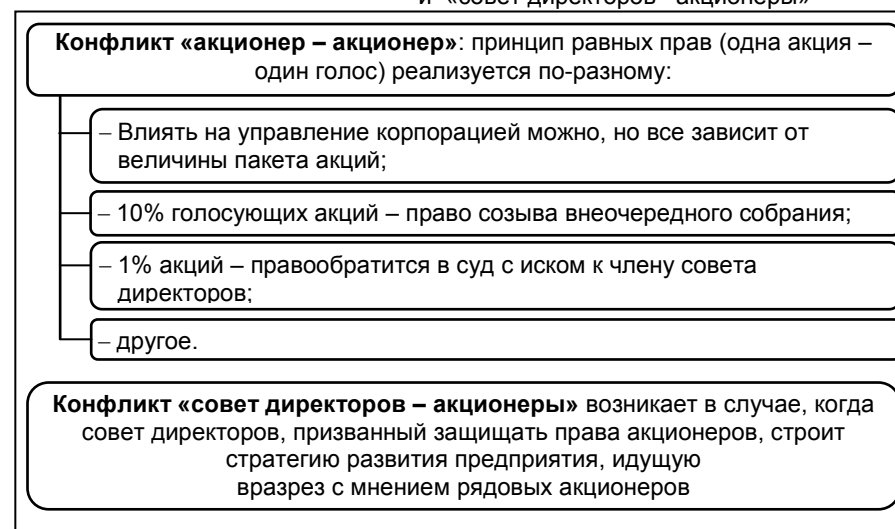
Модуль 12.10. Типы конфликтов интересов



Модуль 12.11. Конфликт «инвесторы – менеджмент»



Модуль 12.12. Конфликты «акционер – акционер» и «совет директоров – акционеры»



Модуль 12.13. Модели корпоративного управления



Модуль 12.14. Механизмы корпоративного контроля



Модуль 12.15. Оценка эффективности работы корпорации

Субъекты рынка	Критерий оценки	Оценочные показатели
Акционеры (собственники)	Максимизация доходов акционеров (дивиденды)	Рентабельность СК, чистая прибыль, дивиденды и др.
Менеджмент	Повышение собственного благосостояния и улучшение условий труда	Уровень оплаты труда, расходы на управление
Государство	Бюджетные поступления	Налоговые поступления, социальные платежи
Кредиторы	Доходы от кредитования	Проценты, платежеспособность

Модуль 12.16. Содержание корпоративной культуры



Модуль 12.17. Корпоративная социальная ответственность



Модуль 12.18. Сопоставление социальной ответственности и социального реагирования

Основные положения	Социальная ответственность	Социальное реагирование
Основная идея	Этическая	Прагматическая
Нацеленность на результаты	Конечная цель	Средство для достижения цели
Акцент	Обязательства	Реакция на изменения
Горизонт принятия решений	Долгосрочные Полезные цели	Средне- и краткосрочные цели

Тема 13. Стоимостное управление

Модуль 13.1. Стоимость денег во времени: текущая и будущая стоимость

1 руб. → 10% → 1,1 руб.
 1,1 руб. → 10% → 1,21 руб. и т.д.

$1,21 = 1,1 \cdot (1 + 0,1)$ или
 $1,21 = 1 \cdot (1 + 0,1) \cdot (1 + 0,1)$ или
 $1,21 = 1 \cdot (1 + 0,1)^2$

Таким образом, $FV = PV \cdot (1 + r)^{t_{count}}$ →
 $PV = FV \cdot \frac{1}{(1 + r)^t}$ discount, →
 где FV – future value;
 PV – present value;
 r – risk;
 t – time

Модуль 13.2. Стоимость денег во времени: текущая и будущая стоимость

Если $t = \infty$, а $CF = \text{const} = C$, то

$$PV = \frac{C}{r},$$

см. аннуитет

где C – ежегодная сумма CF;
 r – ставка капитализации.
 Например, $PV = 100 : 0,1 = 1000$.

Если $t = \infty$, а CF ежегодно увеличивается на g (growth), то

$$PV = \frac{C_1}{r - g},$$

где C_1 – денежный поток первого года;
 g – процент ежегодного прироста доходов.
 Например, $PV = 100 : (0,1 - 0,02) = 1250$.

Модуль 13.3. Цель оценки стоимости и виды стоимости

1998 год – Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ»

Цель оценки стоимости – повышение эффективности деятельности предприятия

Виды стоимости:

- обоснованная рыночная стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- страховая стоимость;
- налогооблагаемая стоимость;
- утилизационная (ликвидационная) стоимость;
- потребительская стоимость;
- внутренняя фундаментальная стоимость;
- стоимость действующего предприятия;
- залоговая стоимость

Модуль 13.4. Виды стоимости

Обоснованная рыночная стоимость (fairmarketvalue) – возможная цена, по которой совершается акт купли-продажи собственности, когда обе стороны заинтересованы в сделке, действуют не по принуждению, обладают достаточной полной информацией об условиях сделки и считают их справедливыми, т.е.:

- гипотетическая сделка;
- обоснование цены;
- оплата наличными

Инвестиционная стоимость – стоимость для конкретного инвестора

Страховая стоимость – стоимость для целей страхования

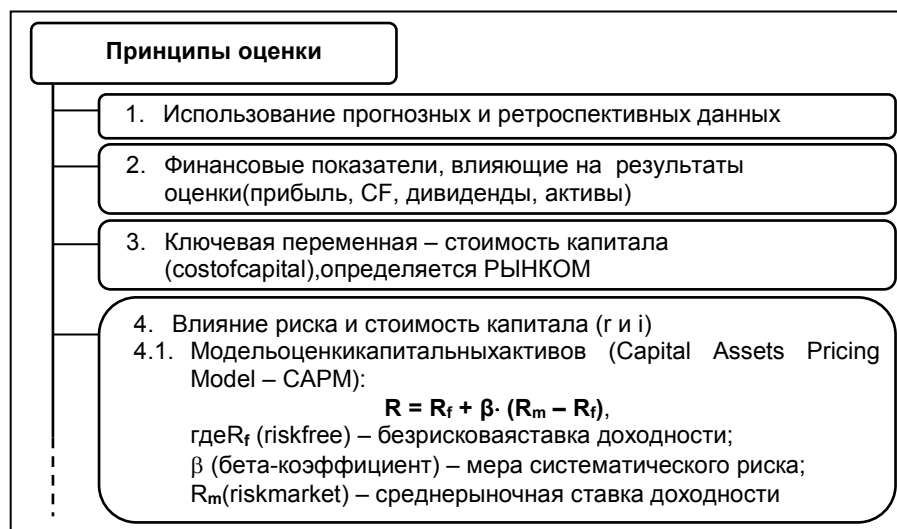
Модуль 13.5. Виды стоимости



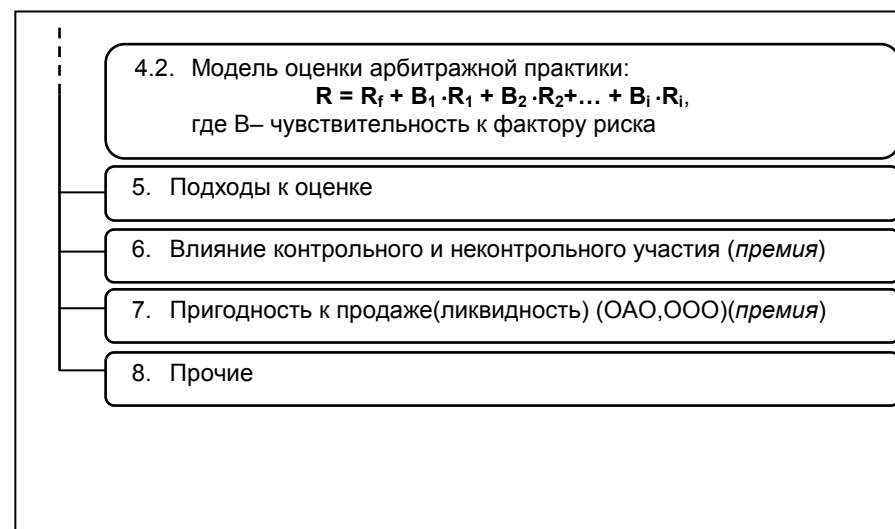
Модуль 13.6. Факторы, влияющие на стоимость



Модуль 13.7. Принципы оценки (по Ш. Пратту)



Модуль 13.8. Принципы оценки (по Ш. Пратту)



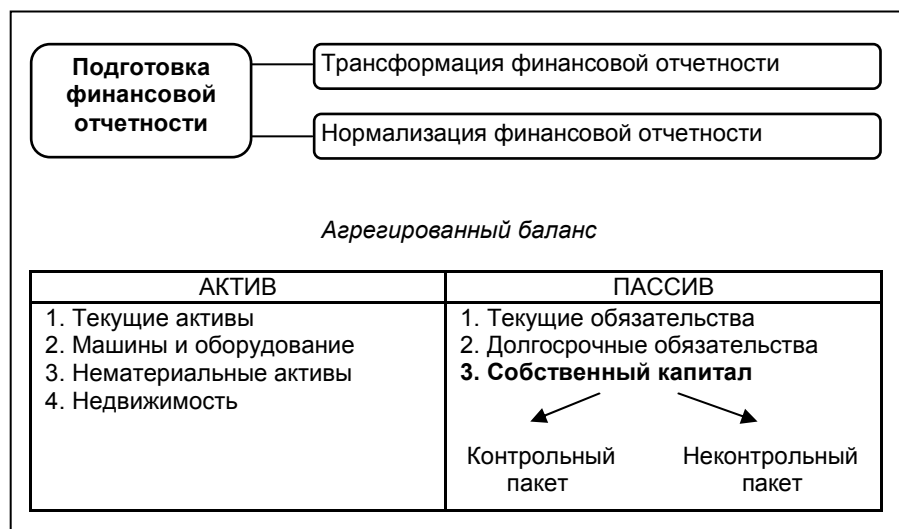
Модуль 13.9. Обзор подходов и методов, используемых при оценке

Понятие	Затраты	Рынок	Доход
Подходы	Накопление активов (затратный)	Компания-аналог (рыночный)	Поток доходов (доходный)
Методы	1. Стоимость чистых активов 2. Ликвидационная стоимость 3. Метод избыточной прибыли	1. Рынок капитала (различные мультипликаторы) 2. Сделки (специальные соотношения) 3. Отраслевые формулы (отраслевые мультипликаторы)	1. DCF (дисконтированные денежные потоки) 2. Капитализация потока доходов
Уровень стоимости	Стоимость контрольного пакета акций	Рынок капитала: стоимость неконтрольного пакета акций; Сделки, отраслевые формулы: стоимость	Как правило, стоимость контрольного пакета акций

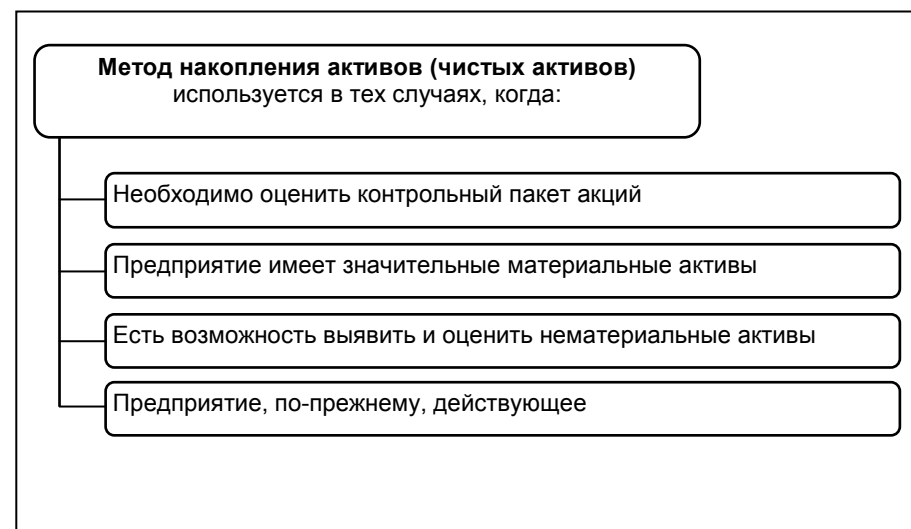
Модуль 13.10. Итоговые поправки к стоимости бизнеса



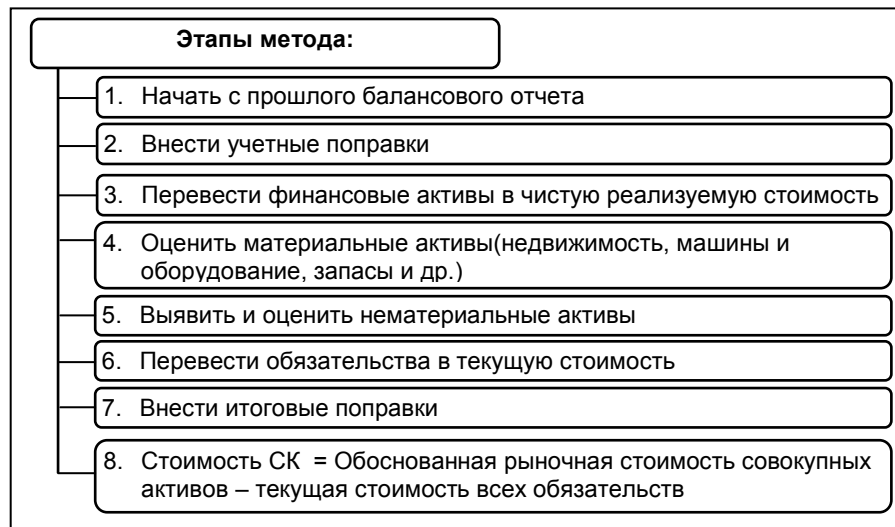
Модуль 13.11. Подготовка финансовой отчетности



Модуль 13.12. Затратный подход: метод накопления активов



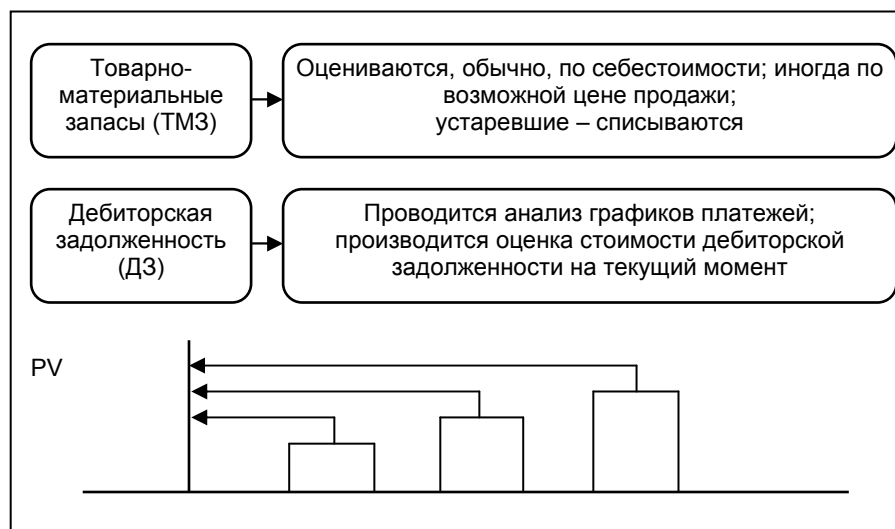
Модуль 13.13. Затратный подход: этапы метода накопления активов



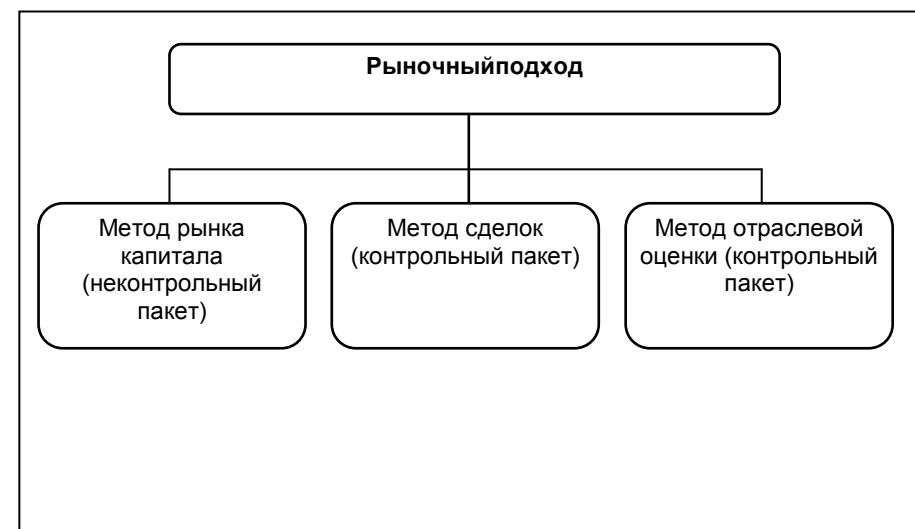
Модуль 13.14. Затратный подход: оценка отдельных объектов ОПФ



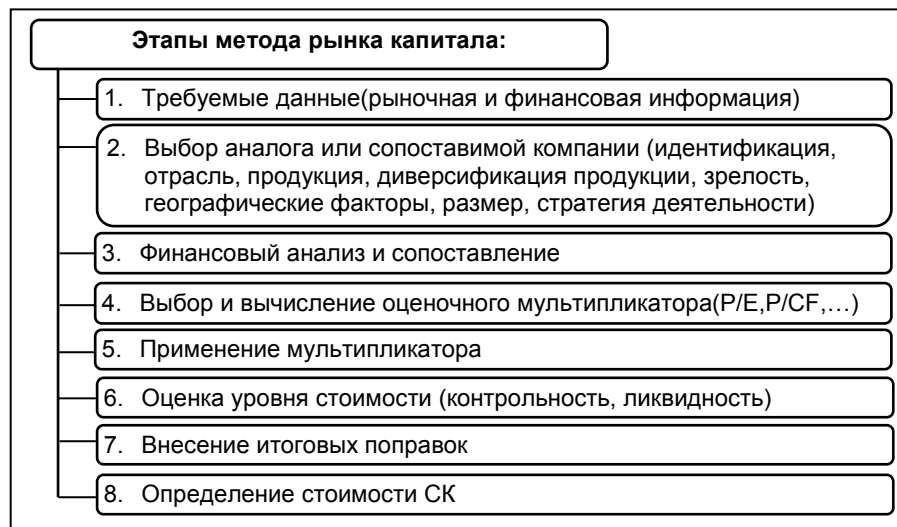
Модуль 13.15. Затратный подход: оценка ТМЗ и ДЗ



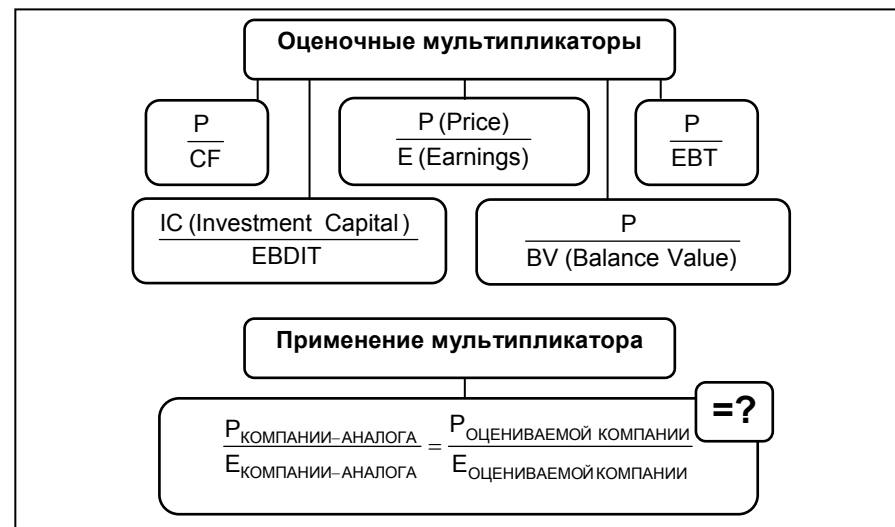
Модуль 13.16. Рыночный подход: методы оценки



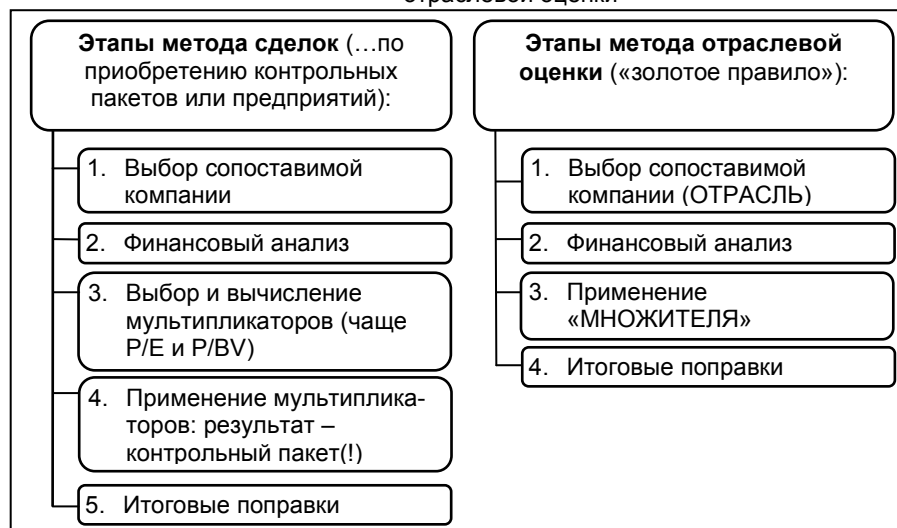
Модуль 13.17. Рыночный подход: этапы метода рынка капитала



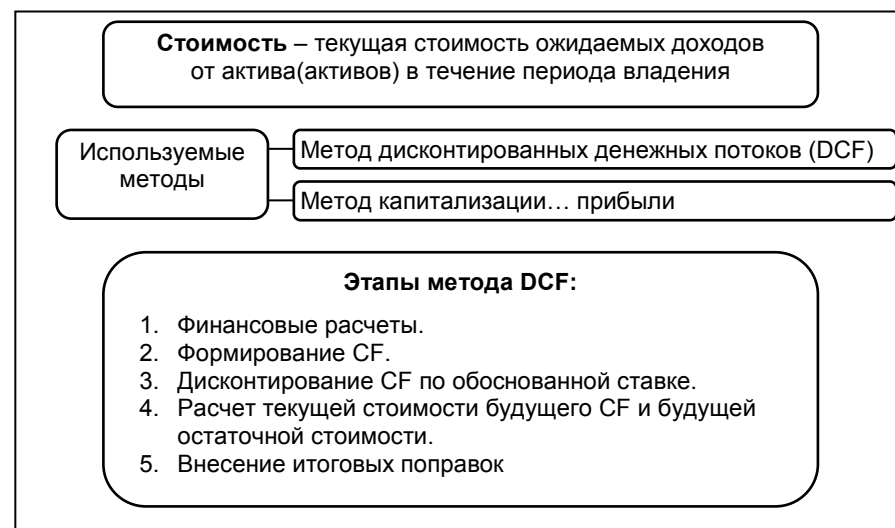
Модуль 13.18. Рыночный подход: оценочные мультипликаторы



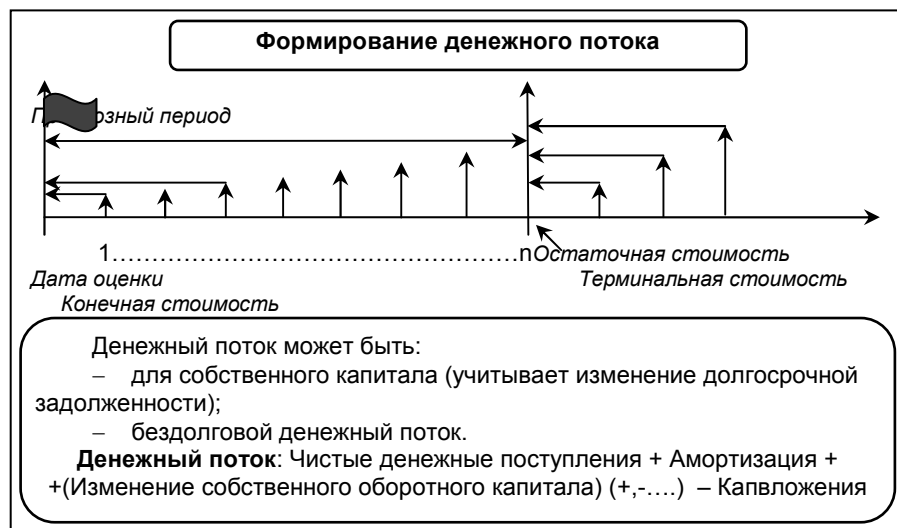
Модуль 13.19. Рыночный подход: этапы метода сделок и метода отраслевой оценки



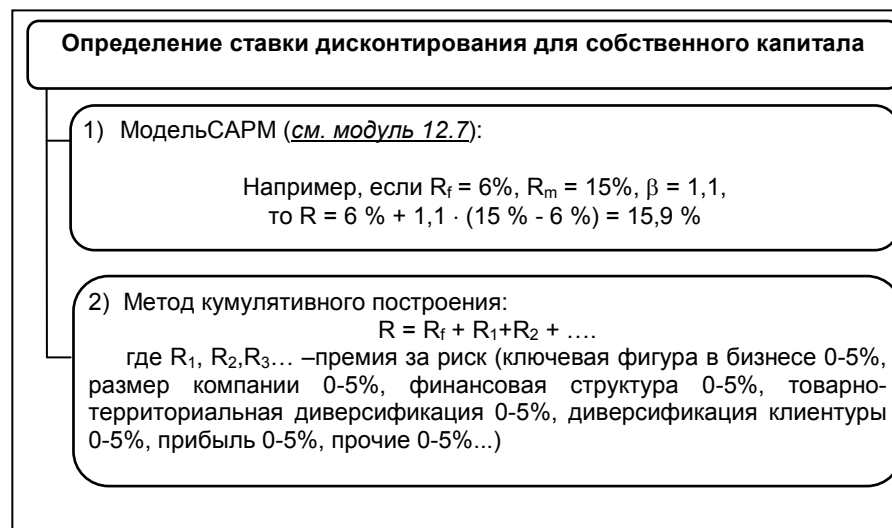
Модуль 13.20. Доходный подход: сущность и методы



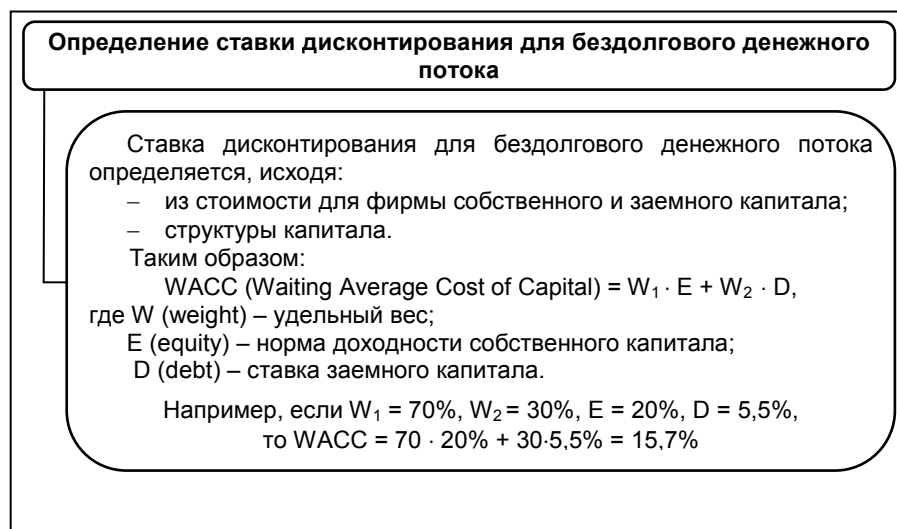
Модуль 13.21. Доходный подход: формирование денежных потоков



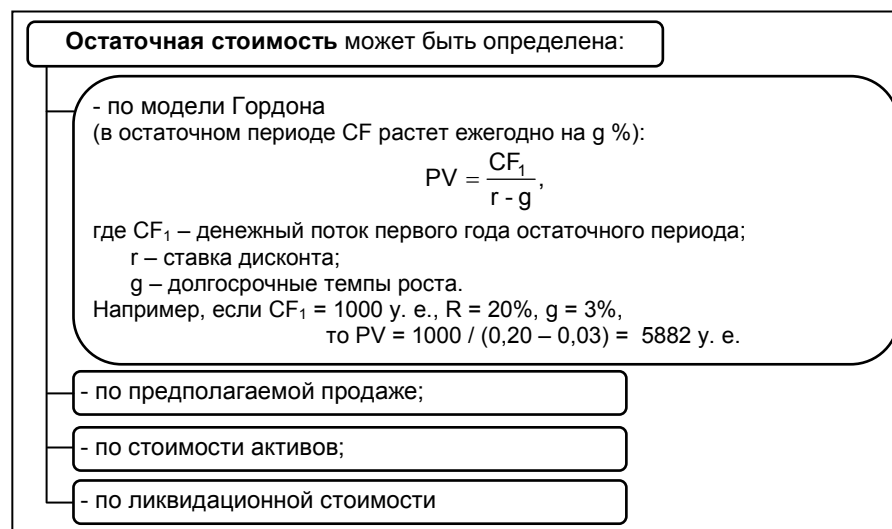
Модуль 13.22. Доходный подход: определение ставки дисконтирования



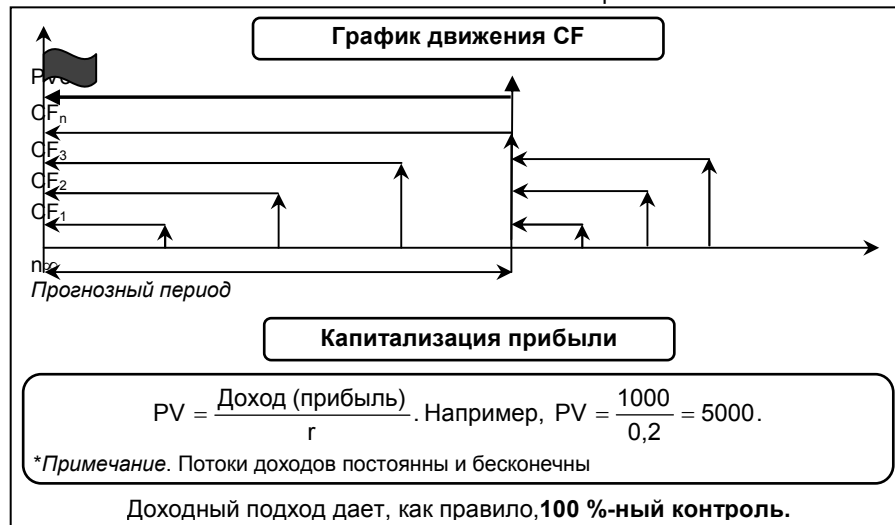
Модуль 13.23. Доходный подход: определение ставки дисконтирования



Модуль 13.24. Доходный подход: остаточная стоимость



Модуль 13.25. Доходный подход: график движения CF и капитализация прибыли



Модуль 13.26. Управление стоимостью предприятия

Управление стоимостью – интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости

Стоимость – лучшая мера результатов деятельности предприятия:

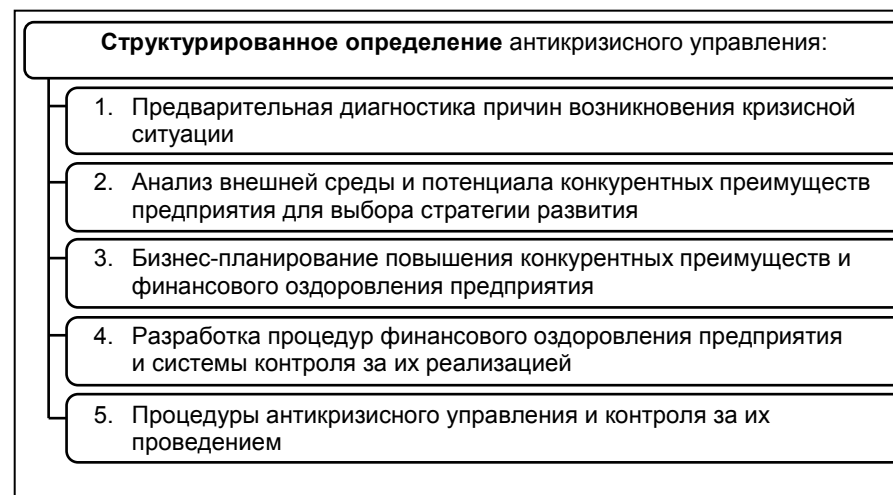
- а) мыслим долгосрочными категориями;
- б) управляем всеми денежными потоками;
- в) можем сравнить CF за различные периоды времени;
- г) учитываем все факторы стоимости

Тема 14. Антикризисное управление

Модуль 14.1. Антикризисное управление: основные понятия



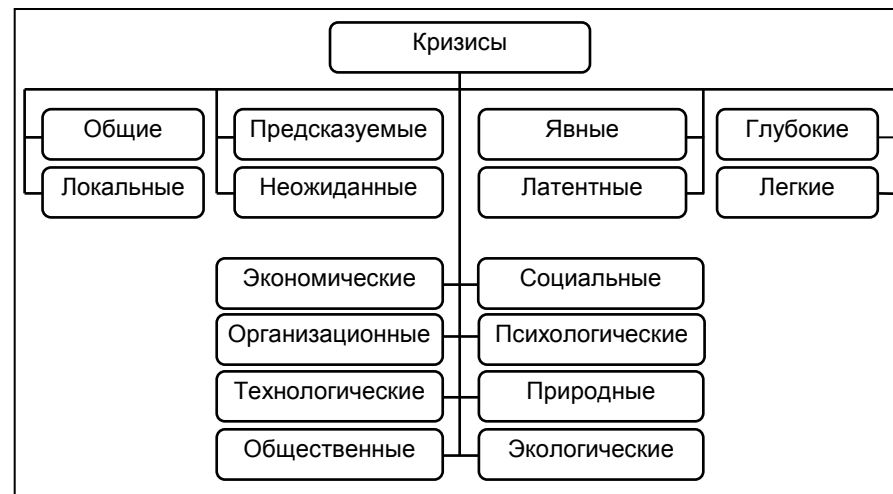
Модуль 14.2. Структурированное определение АУ



Модуль 14.3. Сравнение традиционного и антикризисного управления

Параметр сравнения	Традиционное управление	Антикризисное управление
Условия деятельности предприятия	- Низкий темп изменений; - предсказуемость ситуации; - управленческие решения (повторяющиеся, рутинные)	- Высокий темп изменений; - непредсказуемость ситуации; - управленческие решения (неповторяющиеся, новые)
Цели деятельности предприятия	- Получение максимума прибыли	- Ликвидация причин кризисных явлений и их последствий
Управленческие решения	- Реактивные; - ориентация на прошлый опыт	- Предвидение и возможное преодоление проблем; - творческий поиск
Структура управления	- Вертикальная структура управления	- Маневренная (гибкая) структура управления

Модуль 14.4. Классификация кризисов



Модуль 14.5. Кризисы: хронология событий

Экономические циклы, свободная конкуренция, экономические кризисы стали объективной закономерностью

- Первый периодический кризис произошел в Англии в 1825 году;
- 1836 год (Великобритания и США);
- 1847 год (почти все страны Европы);
- 1857 год – первый мировой экономический кризис;
- 1873–1878 гг. (Европейские страны и США);
- Мировые экономические кризисы: 1900–1903 гг., 1907 г., 1920 г., **1929–1933 гг.**;
- 1937 год, 1948–1949 гг. (Канада и США);
- 1953–1954 гг., 1957–1958 гг.;
- 1973–1975 гг.;
- 2008–2009 гг.

Модуль 14.6. Кризис в развитии организации

Для каждой организации характерна своя **комбинация причин и условий** развития кризисов. **Симптомы кризиса** в критериях и динамике показателей

Переходные периоды в развитии организации:

1. Гомеостатический (изменения отражаются на поведении фирмы, но не изменяют ее структуру и элементный состав)
2. Инновационный (изменения отражаются на структуре и элементном составе фирмы)
3. Бифуркационный (изменения оказывают значительное влияние на структуру и элементный состав фирмы)

Модуль 14.7. Этапы цикла развития организации

Этапы цикла развития организации:

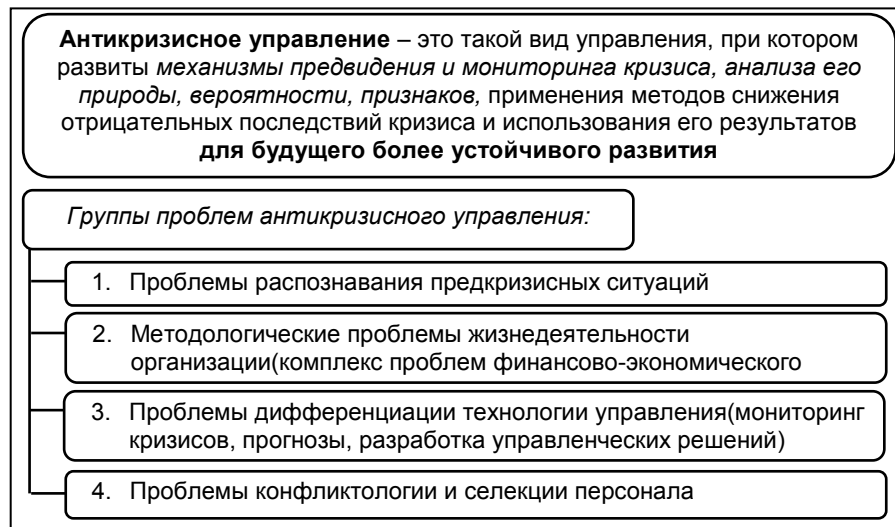
1. Эксплерентный (зарождение фирмы, формирование ее первоначальной структуры)
2. Пациентный (рост фирмы, укрепление рыночных позиций)
3. Виолентный (завоевание устойчивого положения)
4. Коммутантный (утрата динамизма)
5. Леталентный (деструктуризация фирмы, прекращение ее существования в прежней форме)

Опасность кризиса существует на каждом этапе!!!

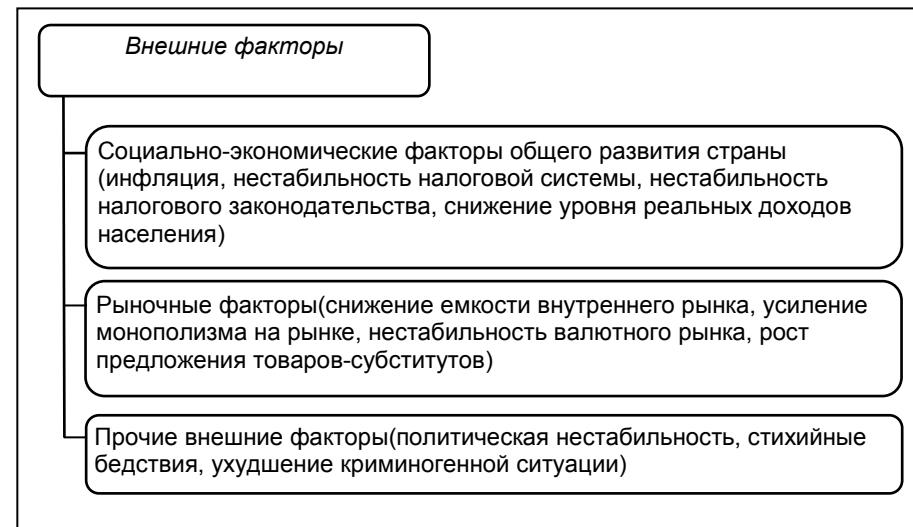
Модуль 14.8. Кризис: проявление и реагирование

Стадия	Проявление	Действия
Продромальная (скрытая)	Отсутствие очевидных симптомов	Игнорирование
Продромальная (скрытая)	Очевидные симптомы	Разрешение Игнорирование
Острая стадия	Очевидные симптомы	Разрешение Игнорирование
Хроническая	Очевидные симптомы	Разрешение Игнорирование
		ПОСЛЕДСТВИЯ

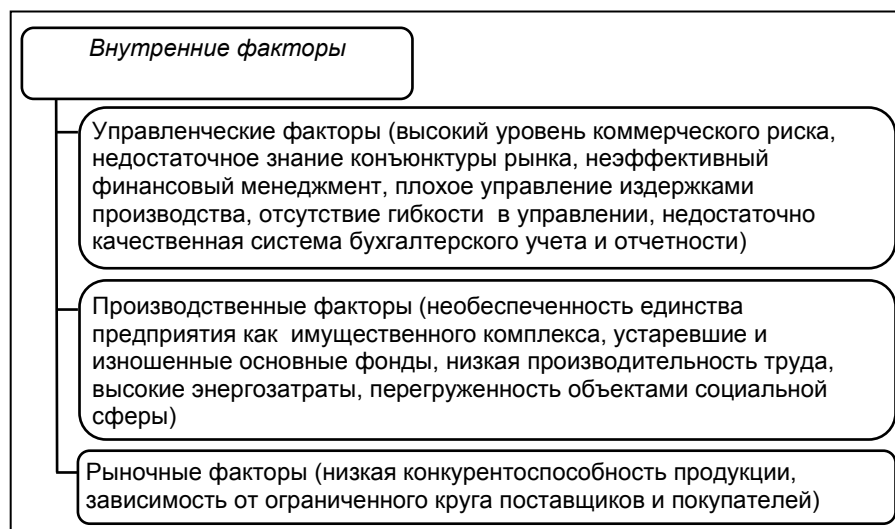
Модуль 14.9. Проблемы антикризисного управления



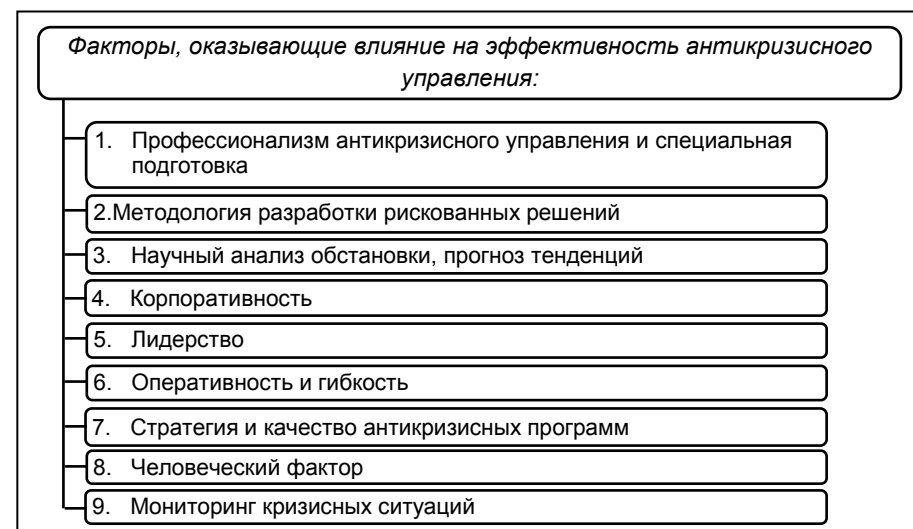
Модуль 14.10. Внешние факторы возникновения кризиса



Модуль 14.11. Внутренние факторы возникновения кризиса



Модуль 14.12. Факторы, влияющие на эффективность АУ



Модуль 14.13. Механизм управления в кризисной ситуации

Этап 1	Создание специализированной рабочей группы
Этап 2	Оценка целесообразности и своевременности проведения мероприятий по антикризисному управлению
Этап 3	Разработка антикризисных управленческих решений
Этап 4	Создание системы реализации мероприятий (исполнители, сроки)
Этап 5	Выполнение управленческих решений
Этап 6	Оценка и анализ качества выполнения управленческих решений
Этап 7	Оценка целесообразности проведения дальнейших работ по выведению из кризиса
Этап 8	Прогнозирование будущих кризисных ситуаций

Модуль 14.14. Прогнозирование вероятности банкротства: модели Альтмана

Модели Э. Альтмана

Индекс кредитоспособности, Z-счет:
 $Z_2 = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5$,
 где X_1 – доля оборотных средств в активах (текущие активы к активам);
 X_2 – рентабельность активов (нераспределенная прибыль);
 X_3 – рентабельность активов (балансовая прибыль);
 X_4 – коэффициент покрытия (**рыночная стоимость всех акций** к краткосрочным обязательствам);
 X_5 – отдача всех активов (выручка к активам).
По значениям Z-счета можно прогнозировать вероятность банкротства

Пятифакторная модель создана по результатам обследования 66 предприятий (1946–1965гг.) и 22 аналитических коэффициентов

В 1983 году Э.Альтман модифицировал показатель Z-счета:
 $Z_2' = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4$

Модуль 14.15. Прогнозирование вероятности банкротства: другие модели

Показатель Аргенти характеризует кризис управления – так называемый **А-счет**.

Ряд показателей, сгруппированных по следующим признакам:

- недостатки (... , пассивность совета директоров,...);
- ошибки (... , слишком высокая доля заемного капитала,...);
- симптомы (... , ухудшение финансовых показателей,...)

Рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) содержит перечень критических значений для оценки возможного банкротства предприятия:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- неправильная инвестиционная политика,...

Модуль 14.16. Законодательство о несостоятельности

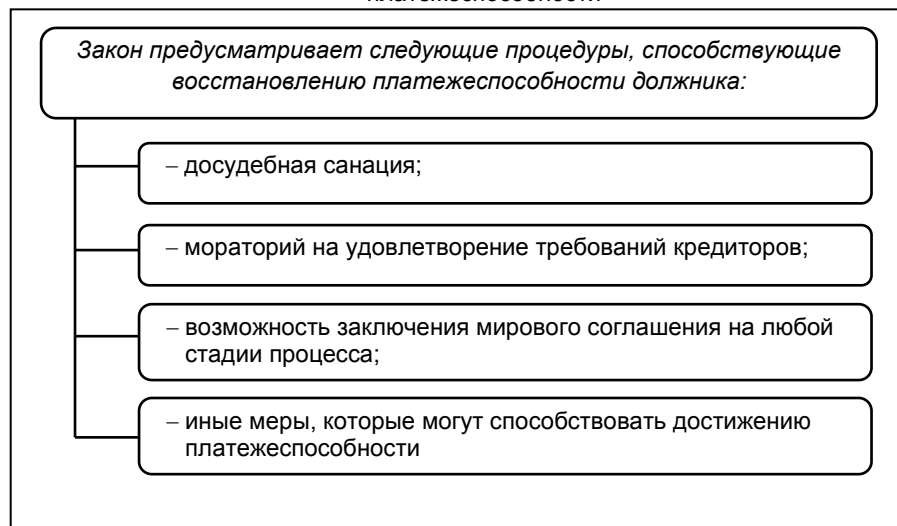
ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)»
№127 от 26 октября 2002 г.
 №6 от 8 января 1998 г.
 №3929 от 19 ноября 1992 г.

ФЗ №40 «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25 февраля 1999г.

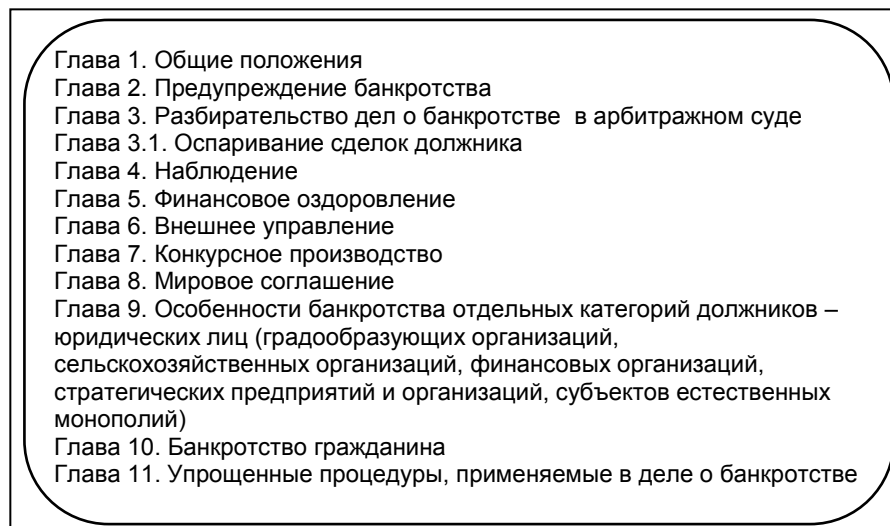
ФЗ №122 «Об особенностях несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса» от 24 июня 1999 г.

Несостоятельность (банкротство) – признанная **арбитражным судом** или **объявленная должником** неспособность должника в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (3 месяца)

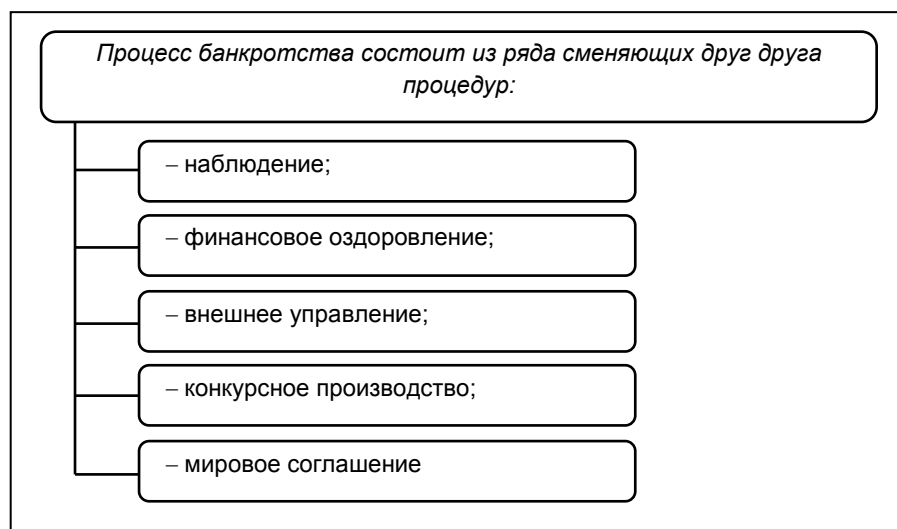
Модуль 14.17. Процедуры, способствующие восстановлению платежеспособности



Модуль 14.18. Содержание ФЗ РФ «О несостоятельности(банкротстве)»



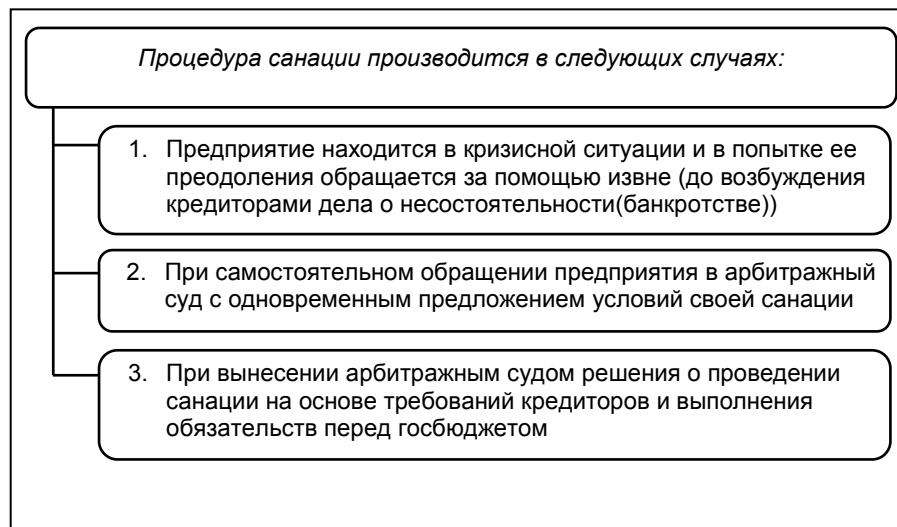
Модуль 14.19. Процедуры процесса банкротства



Модуль 14.20. Досудебная санация: сущность, источники



Модуль 14.21. Проведение процедуры санации



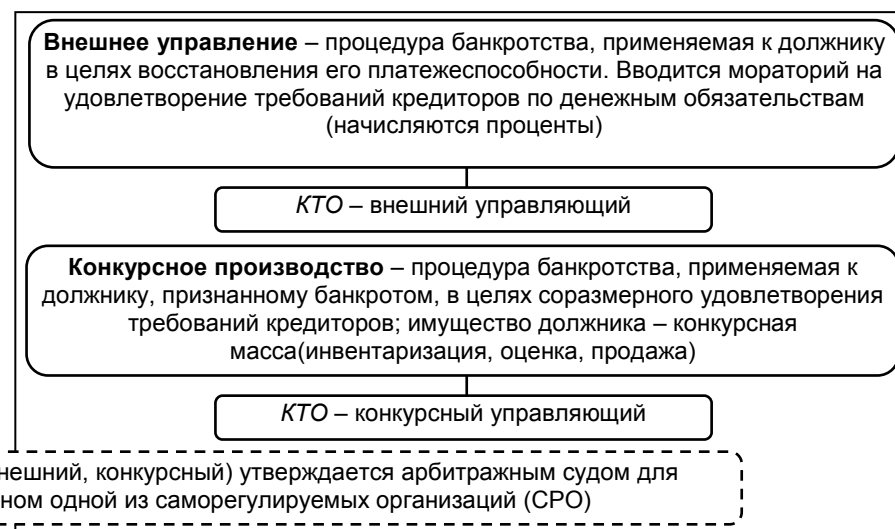
Модуль 14.22. Виды санации



Модуль 14.23. Наблюдение и финансовое оздоровление



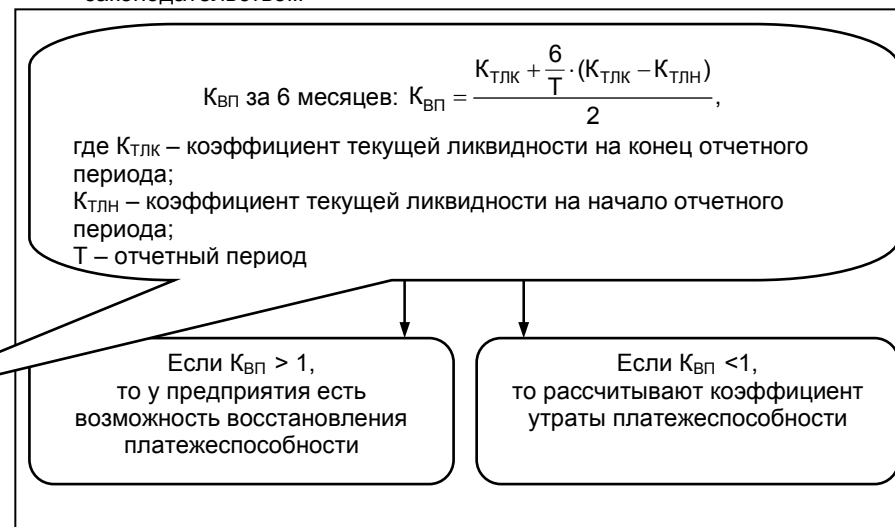
Модуль 14.24. Внешнее управление, конкурсное производство



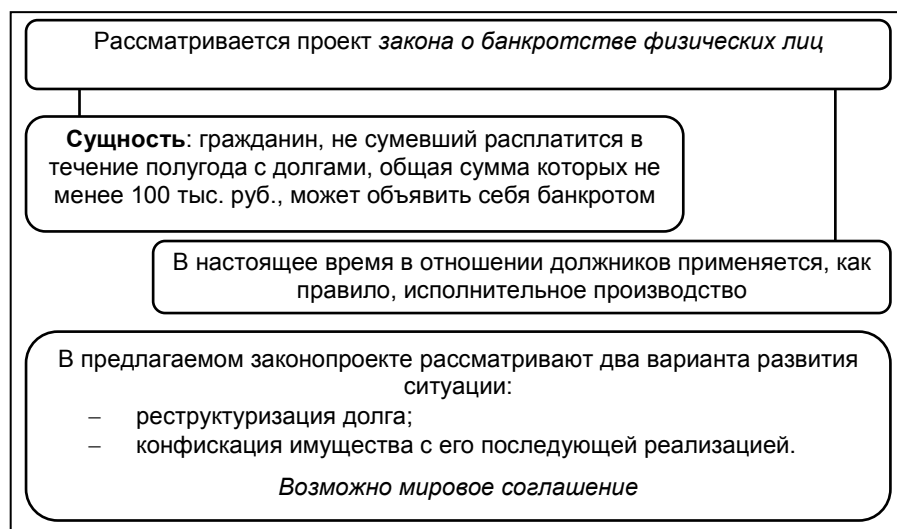
Модуль 14.25. Признаки банкротства в соответствии с российским законодательством



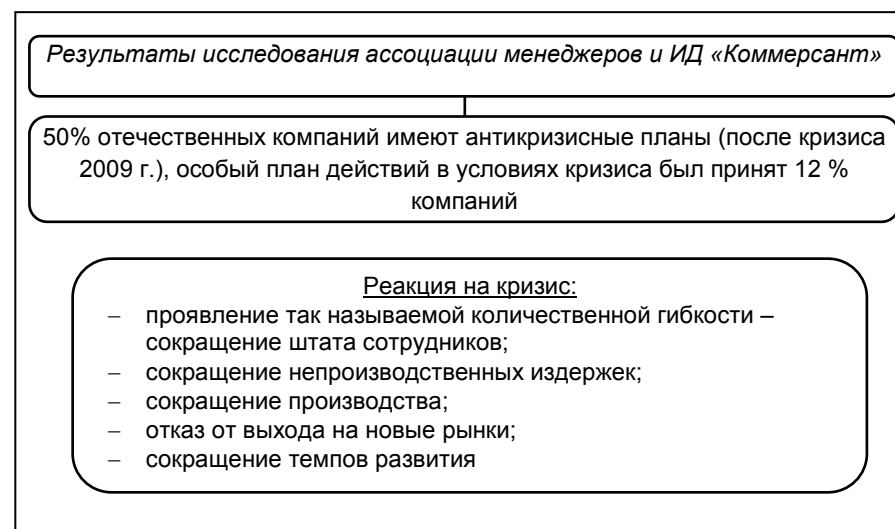
Модуль 14.26. Признаки банкротства в соответствии с российским законодательством



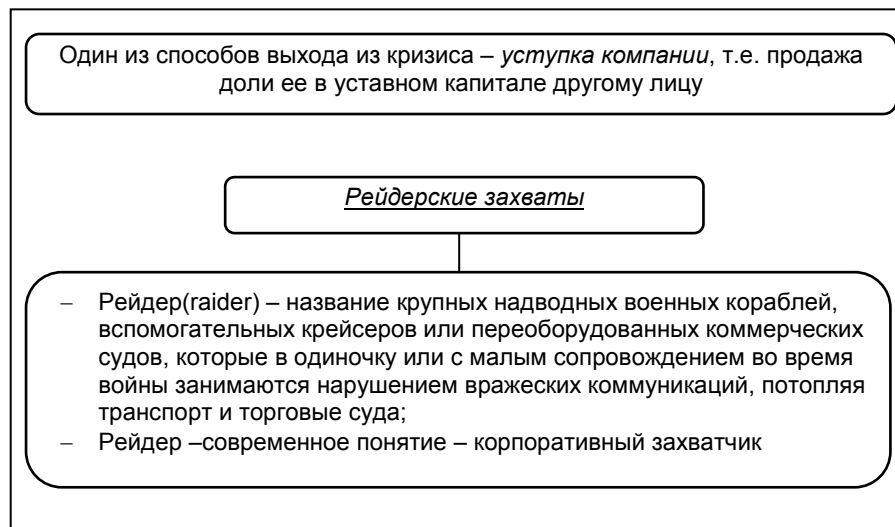
Модуль 14.27. Банкротство физических лиц: проект закона



Модуль 14.28. Практика антикризисного управления



Модуль 14.29. Практика антикризисного управления



Модуль 14.30. Справка о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве)

Показатель	Годы			
	2010	2011	2012	2013
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами), из них принято к производству	40243 33270	33385 27422	40864 33226	31921 27351
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления, из них прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	91 6	94 7	92 3	67 4
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления, из них прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	908 14	986 13	922 25	803 15

Модуль 14.31. Справка о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве)

Показатель	Годы			
	2010	2011	2012	2013
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	16009	12794	14072	13144
Завершено производство по делам о несостоятельности (банкротстве)	31195	26132	30159	23721
В том числе:				
- завершено конкурсное производство	13268	11863	12869	10877
- отказано в признании должника банкротом	702	1220	1498	633
- прекращено производство по делу в связи с утверждением мирового соглашения	255	376	563	585

**По данным официального сайта Высшего арбитражного Суда РФ*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 05.05.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014 г.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (ред. от 21.07.2014 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 24.11.2014 г.).
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. №197-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
5. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 21.07.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014 г.).
6. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (ред. от 05.05.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014 г.).
7. Федеральный закон РФ «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014 г.).
8. Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ (ред. от 21.07.2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2014 г.).
9. Федеральный закон РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19.07.1998 г. № 115-ФЗ (ред. от 21.03.2002 г.).
10. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ (ред. от 02.02.2006 г.).
11. Федеральный закон РФ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 г. № 161-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
12. Федеральный закон РФ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014 г.).
13. Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014 г.).
14. Федеральный закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 г. № 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014 г.).
15. Федеральный закон РФ «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 г. № 82-ФЗ (ред. от 02.12.2013 г.).
16. Федеральный закон РФ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).
17. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014 г.).
18. Федеральный закон РФ «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ (ред. от 30.11.2011 г.).
19. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г. с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014 г.).
20. Федеральный закон РФ «О хозяйственных партнерствах» от 03.12.2011 г. № 380-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.).
21. Общероссийский классификатор основных фондов» ОК 013-94 (утвержден Постановлением Госстандарта РФ № 359 от 26.12.1994 г.) (ред. от 14.04.1998 г.).

22. Постановления Правительства РФ №1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» (ред. от 10.12.2010 г.).
23. Постановление Правительства РФ № 101 от 09.02.2013 г. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
24. Санитарные правила и нормы СанПиН 2.2.4.548-96 «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений» (утв. постановлением Госкомсанэпиднадзора РФ от 01.10.1996 г. № 21).
25. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств».
26. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации».
27. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 г. № 64н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства».
28. *Аверичев, И. В.* МСФО. Практика применения/ И. В. Аверичев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 310 с.
29. *Бабо, А.* Прибыль/ А. Бабо; общ. ред. В. И. Кузнецова. – 4-е изд., испр. – М. : Прогресс, 1993. – 175 с.
30. *Бирюкова, О. Ю.* Приемы антикризисного менеджмента/ О. Ю. Бирюкова, Л. А. Бочкова. – М.: Дашков и К, 2011. – 272 с.
31. *Валуйский, А. В.* Введение в антикризисное управление и правовые основы банкротства: учеб. пособие/ А. В. Валуйский. – Волгоград, 2004. – 116 с.
32. *Ван Хорн, Дж. К.* Основы управления финансами/ Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
33. *Волков О.И.* Экономика предприятия. Курс лекций/ О. И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 280 с.
34. *Выборова, Е. Н.* Экономическая диагностика в системе управления субъектом хозяйствования: монография/ Е. Н. Выборова/ Сиб. ун-т потреб. кооп. – Новосибирск, 2007. – 250 с.
35. *Грибов, В. Д.* Экономика организации (предприятия)/ В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – М.: КноРус, 2011.
36. *Егоров, В. И.* Экономика нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности : учебник для хим.-технол. спец. вузов / В. И. Егоров, Л. Г. Злотникова. – 2-е изд., перераб. – М.: Химия, 1982. – 286 с.
37. *Залевский А. А.* Экономика химической промышленности : учеб. пособие для вузов/ А. А. Залевский. – М.: Химия, 1986. – 192 с.
38. *Каплан, Р.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/ Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
39. *Клименко, В. Л.* Организация и планирование химического производства: учебник/ В. Л. Клименко, П. П. Табурчак, С. Н. Иванова и др.; под ред. В. Л. Клименко. – Л.: Химия, 1989. – 386 с. : ил.
40. *Крейнина, М. Н.* Финансовое состояние предприятия: Методы оценки/ М. Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 2004. – 224 с.
41. *Крутик, А. Б.* Антикризисный менеджмент: превентивные методы управления: учебное пособие/ А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб.: Питер, 2001. – 430 с.
42. *Любушин, Н. П.* Экономика организации: учебник/ Н. П. Любушин. – М.: КноРус, 2010. – 304 с.
43. *Любушин, Н. П.* Экономический анализ: учеб. пособие/ Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 423 с.
44. *Маккей, К.* Эффективное производство. Практическое руководство по совершенствованию планирования и контроля/ К. Маккей, В. Вирс. – М.: Гревцов Паблишер, 2008. – 384 с.

45. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери-АССА, 2009. – 1051 с.
46. *Меньшов, В. П.* Экономика химической промышленности : учеб. пособие для вузов/ В. П. Меньшова, И. Л. Тобелко. – М.: Высшая школа, 1982. – 303 с.
47. *Мерзликина, Г. С.* Корпоративное управление: учеб. пособие/ Г. С. Мерзликина, С. В. Передунова/ ВолгГТУ. – Волгоград, 2003. – 84 с.
48. *Мерзликина, Г. С.* Управление финансами предприятия : учеб. пособие/ Г. С. Мерзликина/ ВолгГТУ. – Волгоград, 1994. – 84 с.
49. *Мерзликина, Г. С.* Экономика организации. Ч. 1: учебное пособие/ Г. С. Мерзликина, Т. Г. Агиевич; ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 78 с.
50. *Мерзликина, Г. С.* Экономика предприятия: учебное пособие/ Г. С. Мерзликина, Т. Г. Агиевич; ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – 88 с.
51. Организация и регулирование оплаты труда: учеб. пособие/ под ред. М. Е. Сорокиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 299 с.
52. Оценка бизнеса: учебник/ под ред. А. Г. Грязнова, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 512 с.
53. *Панагушин, В. П.* Экономика предприятия / В. П. Панагушин и др. – М. : ИВАКО Аналитик, 2001. – 142 с.
54. *Пашуто, В.П.* Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие/ В. П. Пашуто. – М.: КноРус, 2009. – 320 с.
55. *Петухов, Р. М.* Оценка эффективности промышленного производства: (Методы и показатели)/ Р. М. Петухов. – М.: Экономика, 2007. – 95 с.
56. *Пратт, Ш.* Оценка бизнеса. Скидки и премии: пер. с англ./ Ш. Пратт. – М.: ЗАО «Квинто-Менеджмент», 2006. – 392 с.
57. РИА Рейтинг. Минимальный размер оплаты труда в странах Европы-2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://riarating.ru/infografika/20130305/610543725.html>.
58. Сведения о рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/>.
59. *Тепман, Л. Н.* Корпоративное управление: учебное пособие/ Л. Н. Тепман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 239 с.
60. Финансовые и инвестиционные показатели деятельности американской фирмы. – М. : СП «Crocus International», 1991. – 104 с.
61. *Хелферт, Э.* Техника финансового анализа : путь к созданию стоимости бизнеса : пер. с англ./ Э. Хелферт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 637 с.
62. *Хендерсон, Р.* Компенсационный менеджмент/ Р. Хендерсон; под. ред. Н. А. Горелова. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004.
63. *Шах, А. Д.* Организация, планирование и управление предприятиями химической промышленности / А. Д. Шах, С. З. Погостин. – М.: Высшая школа, 1981. – 440 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. Особенности химического производства.....	3
Тема 2. Предприятие в рыночной экономике.....	5
Тема 3. Основные производственные фонды.....	19
Тема 4.оборотные средства.....	34
Тема 5.Трудовые ресурсы.....	40
Тема 6. Себестоимость продукции.....	52
Тема 7. Основы ценообразования.....	66
Тема 8. Результаты деятельности предприятия.....	72
Тема 9. Основы экономического анализа.....	81
Тема 10. Эффективность производства: оценка и управление.....	86
Тема 11. Антимонопольное регулирование.....	89
Тема 12. Корпоративное управление.....	95
Тема 13. Стоимостное управление.....	100
Тема 14. Антикризисное управление.....	107
Библиографический список.....	115

Учебное издание

Галина Степановна **Мерзликина**
Татьяна Геннадьевна **Агиевич**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Учебное пособие

Редактор *Е. В. Кравцова*

Темплан 2015 г. (учебники и учебные пособия). Поз. № 144.
Подписано в печать 5.08.2015 г. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times. Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,95. Уч.-изд. л. 12,85.
Тираж 100 экз. Заказ .

Волгоградский государственный технический университет
400005, г. Волгоград, пр. Ленина, 28, корп. 1.

Отпечатано в типографии ИУНЛ ВолгГТУ
400005, г. Волгоград, пр. Ленина, 28, корп. 7.